



Uniwersytet Rzeszowski
Katedra Mikroekonomii

ISSN 1898-5084
kwartalnik

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

numer 50 (2/2017)

Rzeszów 2017

Redaktor naukowy
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Rada naukowa czasopisma
Dr hab. prof. UR Grzegorz Ślusarz – przewodniczący,
Prof. dr hab. Viktor Chuzhykov (Ukraina), Prof. nadzw. dr Ing. Marie Gabryšová (Czechy),
Doc. PhDr. Ing. Emilia Janigová, PhD. (Słowacja), Prof. dr hab. Jerzy Kleer, Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko,
Prof. dr hab. Aleksander Łukaszewicz, Doc. Ing. Martin Mizla (Słowacja),
Prof. dr hab. Yevgen Panchenko (Ukraina), Dr hab. prof. nadzw. Barbara Piontek,
Dr hab. Ondrej Štefaňak (Słowacja), Prof. Ing. Josef Vodák (Słowacja), Prof. Dr Piotr Żmuda (Niemcy)

KOLEGIUM REDAKCYJNE

Redaktor naczelny
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Sekretarze redakcji
Dr Magdalena Cyrek
Dr Małgorzata Wośiek

Współpraca redakcyjna
Mgr Jakub Bartak

Redaktorzy tematyczni
Dr hab. prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska, Dr Teresa Bal-Woźniak,
Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Malajowicz, Dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,
Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr hab. prof. UR Elżbieta Dynia, Dr Łukasz Jabłoński,
Dr hab. prof. UEK Marek Jabłoński, Dr Władysława Jastrzębska, Prof. dr hab. inż. Jacek Marek Kluska,
Dr hab. prof. UR Mieczysław Jan Król, Dr Małgorzata Lechwar, Dr Małgorzata Leszczyńska,
Dr hab. prof. UR Krystyna Leśniak-Moczuk, Dr inż. Katarzyna Puchalska, Dr Kinga Stepień

Redaktorzy statystyczni
Prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisławski, Dr hab. prof. UEK Andrzej Sokolowski

Redaktorzy językowi
Dr inż. Colin F. Hales, Roberto Pelayo Martínez Zabala, Prof. dr hab. Walter Żelazny,
Hans-Georg Pütz, Dr Peter Dorčák, Dr Edita Sosnowska, Dr Jana Fiserova,
Doc. dr Tamara Tkacz, Prof. dr hab. Николай Иванович Николаевич

Opracowanie redakcyjne i korekta
Mgr Bernadeta Lekacz

Redakcja techniczna
Mgr Ewa Kuc

Łamanie
Mgr inż. Ewa Blicharz

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną

© Copyright by
Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2017

ISSN 1898-5084
DOI 10.15584/nsawg

1410

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigonia 6, tel. 017 872 13 69, tel./fax 017 872 14 26
e-mail: wydaw@univ.rzeszow.pl; <http://wydawnictwo.univ.rzeszow.pl>
wydanie I; format B5; ark. wyd. 30,6; ark druk. 29,625; zlec. red. 39/2017
Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

Spis treści

Michał Gabriel Woźniak <i>Współczesne niedostosowania instytucjonalne z perspektywy wyzwań rozwojowych Polski ...</i>	9
Stanisław Ryszard Domański <i>O spójności polityki monetarnej ze strategią rozwoju (mechanizm destrukcji innowacyjności gospodarki w Polsce w latach 1990–2015)</i>	31
Małgorzata Kożuch <i>Innowacje jako narzędzia rozwoju zrównoważonego</i>	64
Bogumiła Mucha-Leszko <i>Wzrost gospodarczy i proces konwergencji Polski i Słowacji w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej</i>	74
Anna Malina, Dorota Mierzwa <i>Wzrost gospodarczy a stabilność makroekonomiczna krajów Europy Środkowo-Wschodniej na tle gospodarki Niemiec w latach 2000–2013</i>	89
Leszek Klukowski <i>Materializacja rodzajów ryzyka w zadłużeniu publicznym Polski w XXI wieku. Kierunki działań sanacyjnych</i>	106
Joanna Spychała, Marcin Spychała <i>Polityka fiskalna jako stabilizator koniunktury gospodarczej w Polsce w latach 2000–2014 ..</i>	120
Małgorzata Gajda-Kantorowska <i>Koszty bankructwa państwa</i>	131
Mieczysław Dobija <i>Ekonomiczne podstawy geopolitycznego projektu Międzymorza</i>	144
Ryszard Borowiecki, Barbara Siuta-Tokarska <i>Problemy innowacyjności gospodarki Polski, ze szczególnym uwzględnieniem działalności badawczo-rozwojowej</i>	163
Damian Juszczyk, Ewa Kojder-Ogarek, Joanna Czyżowska <i>Inwestycje przedsiębiorstw w świetle krajowej sytuacji ekonomicznej</i>	177
Ireneusz Soliński, Mieczysława Solińska, Kinga Turoń, Mateusz Matusik <i>Rozwój rozproszonej energetyki odnawialnej szansą wzrostu innowacyjności gospodarki</i>	195
Grzegorz Maciej Niewiński, Krzysztof Badyda, Jakub Kopalka <i>Funkcjonowanie polskiego rynku gazu na tle Europy</i>	209
Elżbieta Jędrych, Dariusz Klimek <i>Innowacje w przemysłowym potencjale obronnym na świecie i w Polsce 1990–2016</i>	232
Barbara Siuta-Tokarska <i>Zaawansowanie technologiczne przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce</i>	241
Tomasz Zalega <i>Virtualisation of consumer behaviours of Polish seniors</i>	256

Marek W. Kozak	
<i>Zintegrowane Inwestycje Terytorialne (ZIT): faktyczna czy pozorna innowacja?.....</i>	276
Krzysztof Opolski, Piotr Modzelewski	
<i>Metodyka oceny skutków projektów podziału województw z użyciem analizy kosztów i korzyści</i>	286
Mariusz Czupich	
<i>Innowacyjność sektora samorządowego na przykładzie wybranych polskich miast</i>	306
Dorota Milek, Iwona Kantarek	
<i>Przedsiębiorczość w rozwoju polskich regionów</i>	315
Elżbieta Ingłot-Brzęk	
<i>Znaczenie roli władz samorządowych w kształtowaniu partycypacji obywatelskiej</i>	329
Roman Chorób	
<i>Innovative integration relations opportunity for development of Polish agribusiness and increase competitiveness of the economy</i>	349
Ewa Korcelli-Olejniczak, Piotr Dworzański, Filip Piotrowski	
<i>Rozwój przedsiębiorczości w dzielnicy społecznie różnorodnej w świetle opinii właścicieli firm</i>	357
Monika Dorota Adamczyk	
<i>Przygotowanie do emerytury w kontekście rozwoju kapitału ludzkiego osób starszych – prezentacja wyników badania BALL – Be Active through Lifelong Learning</i>	370
Małgorzata Adamska-Chudzińska	
<i>Psychospołeczne kontrowersje w zarządzaniu kompetencjami pracowników dojrzałych 65+</i>	380
Jan Polcyn	
<i>Czynniki różnicujące kreowanie kapitału ludzkiego na przykładzie osiągnięć edukacyjnych uczniów szkół ponadgimnazjalnych</i>	391
Tomasz Kusio	
<i>Podnoszenie kompetencji przedsiębiorczych przed wejściem na rynek pracy</i>	403
Jurij Renkas	
<i>Kapitał kreatywności – pomiar i wynagradzanie</i>	413
Magdalena Cyrek	
<i>Praca i kapitał w generowaniu nierówności w Unii Europejskiej – aspekty sektorowe</i>	427
Beata Glinkowska	
<i>Wpływ społecznej odpowiedzialności biznesu na funkcjonowanie firm</i>	443
Zbigniew Waclawski	
<i>Rola innowacji społecznych w rozwoju regionu województwa lubelskiego – przykłady dobrych praktyk</i>	453
Wskazówki dla autorów	472

Table of Contents

Michał Gabriel Woźniak <i>Modern institutional inadequacy from the perspective of Polish development challenges....</i>	9
Stanisław Ryszard Domański <i>About cohesion of monetary policy with strategy of development (a mechanism of destruction of innovativeness of the Polish economy in years 1990–2015)</i>	31
Małgorzata Kożuch <i>Innovation as a tool for sustainable development</i>	64
Bogumiła Mucha-Leszko <i>The economic growth and convergence in Poland and Slovakia under conditions of the European Union membership</i>	74
Anna Malina, Dorota Mierzwa <i>Economic growth versus macroeconomic stability of the Central and Eastern Europe countries in 2000–2013</i>	89
Leszek Klukowski <i>Risks in the public debt of Poland in the 21st century. Directions of recovery actions</i>	106
Joanna Spychała, Marcin Spychała <i>Fiscal policy as a stabilizer of business cycle fluctuations in Poland in the years 2000–2014 ...</i>	120
Małgorzata Gajda-Kantorowska <i>The costs of sovereign default</i>	131
Mieczysław Dobija <i>Economic fundamentals of the geopolitical project Intermare</i>	144
Ryszard Borowiecki, Barbara Siuta-Tokarska <i>Problems of the Polish economy innovativeness and R&D activity</i>	163
Damian Juszczyk, Ewa Kojder-Ogarek, Joanna Czyżowska <i>Companies' investments in the light of the national economic situation</i>	177
Ireneusz Soliński, Mieczysława Solińska, Kinga Turoń, Mateusz Matusik <i>Development of dispersed renewable energy opportunity for growth innovation economy</i>	195
Grzegorz Maciej Niewiński, Krzysztof Badyda, Jakub Kopalka <i>Polish gas market status against the background of Europe</i>	209
Elżbieta Jędrych, Dariusz Klimek <i>Innovations in industrial potential defense in Poland 1990–2016</i>	232
Barbara Siuta-Tokarska <i>The advancement of technology in SMEs sector in Poland</i>	241
Tomasz Zalega <i>Virtualisation of consumer behaviours of Polish seniors</i>	256
Marek W. Kozak <i>Integrated Territorial Investments: real or ostensible innovation?</i>	276

Krzysztof Opolski, Piotr Modzelewski	
<i>Methodology for impact evaluation of the administrative division with a cost-benefit analysis</i>	286
Mariusz Czupich	
<i>Innovativeness of local government sector on the example of selected polish cities</i>	306
Dorota Milek, Iwona Kantarek	
<i>Entrepreneurship in the development of Polish regions</i>	315
Elżbieta Ingłot-Brzęk	
<i>The importance of the role of local authorities in the shaping of civic participation</i>	329
Roman Chorób	
<i>Innovative integration relations opportunity for development of Polish agribusiness and increase competitiveness of the economy</i>	349
Ewa Korcelli-Olejniczak, Piotr Dworzański, Filip Piotrowski	
<i>Economic performance in a socially diverse district. Opinions of local entrepreneurs</i>	357
Monika Dorota Adamczyk	
<i>Preparation for retirement in the context of the development of human capital of older people – presentation of the results of the research, BALL – Be Active through Lifelong Learning</i>	370
Małgorzata Adamska-Chudzińska	
<i>Psychosocial controversies over managing mature age employees (65+)</i>	380
Jan Polcyn	
<i>Factors differentiating human capital development on the example of educational achievements of secondary school students</i>	391
Tomasz Kusio	
<i>Improving entrepreneurial competences before entering labour market</i>	403
Jurij Renkas	
<i>Capital of creativity – measuring and remuneration</i>	413
Magdalena Cyrek	
<i>Labour and capital in generation of inequality within the European Union – sectoral aspects</i>	427
Beata Glinkowska	
<i>The influence of Corporate Social Responsibility for the functioning of companies</i>	443
Zbigniew Waclawski	
<i>The role of social innovations in the development of the region of the Lubelskie Province – the examples of good practices</i>	453
Information for Authors	472

Содержание

Михаил Габриэль Вожняк <i>Современные институциональные недоработки с точки зрения вызовов развития Польши</i>	9
Станислав Ришард Доманьски <i>О согласованности денежно-кредитной политики со стратегией развития (механизм разрушения инновационности экономики в Польше в период 1990–2015г.)</i>	31
Маргарита Кожух <i>Инновации как инструмент устойчивого развития</i>	64
Богумила Муха-Лешко <i>Экономический рост и процесс конвергенции Польши и Словакии в условиях членства в Европейском Союзе</i>	74
Анна Малина, Дорота Межва <i>Экономический рост и макроэкономическая стабильность стран Центральной и Восточной Европы на фоне экономики Германии в период 2000–2013</i>	89
Лешек Ключовски <i>Материализация рисков в сфере государственного долга Польши XXI века. Направления санационной деятельности</i>	106
Йонна Спыхала, Марчин Спыхала <i>Влияние инструментов фискальной политики на конъюнктурные колебания в польской экономике</i>	120
Малгожата Гайда-Канторовска <i>Издержки банкротства государства</i>	131
Мечислав Добня <i>Экономические основы геополитического проекта Мендзиможа</i>	144
Ришард Боровецки, Барбара Сюта-Токарска <i>Проблемы инновационности экономики Польши, с учетом исследовательско-развивающей деятельности</i>	163
Дамиан Ющик, Ева Коядер-Огарек, Йонна Чижовска <i>Инвестиции предприятий в свете национальной экономической ситуации</i>	177
Иренеуш Солиньски, Мечислава Солиньска, Кинга Туронь, Матеуш Матущик <i>Развитие распределенной энергетики, которая возобновляет шанс роста инновационности экономики</i>	195
Гжегош Мачей Невиньски, Кшиштоф Бадьда, Якуб Копалка <i>Функционирование польского рынка газа на фоне Европы</i>	209
Ельжбета Ендрых, Дарьюш Климек <i>Инновации в промышленном оборонном потенциале в мире и в Польше 1990–2016</i>	232
Барбара Сюта-Токарска <i>Технологическое продвижение предприятий сектора MŚP в Польше</i>	241

Томаш Залега	
<i>Виртуализация потребительского поведения польских пенсионеров</i>	256
Марек В. Козак	
<i>Интегрированные территориальные инвестиции (ЗИТ): действительные или кажущиеся нововведения?</i>	276
Кшиштоф Опольский, Петр Мицзелевски	
<i>Методика оценки последствий проектов разделения воеводств с использованием анализа затрат и выгод</i>	286
Мариуш Чупих	
<i>Инновационность сектора самоуправления на примере некоторых польских городов</i>	306
Дорота Милек, Ивона Кантарек	
<i>Предпринимательство в развитии польских регионов</i>	315
Ельжбета Инглот-Бженк	
<i>Значение роли органов местного самоуправления в формировании гражданского участия</i>	329
Роман Хоруб	
<i>Инновационная интеграция возможностей отношений для развития российского АПК и повышение конкурентоспособности экономики</i>	349
Ева Корцелли-Олейничак, Петр Двожаньски, Филипп Петровски	
<i>Развитие предпринимательства в области социально разнообразной в свете отзывам владельцев бизнеса</i>	357
Моника Дорота Адамчик	
<i>Подготовка к выходу на пенсию в контексте развития человеческого капитала пожилых людей – презентация результатов исследования BALL – Be Active through Lifelong Learning</i>	370
Малгожата Адамска-Худзиньска	
<i>Психосоциальные контroversии в управлении компетенциями работников достигших 65+</i>	380
Ян Польчин	
<i>Факторы, дифференцирующие создание человеческого капитала на примере образовательных достижений учащихся средних школ</i>	391
Томаш Кущо	
<i>Повышение предпринимательских компетенций перед входом на рынок труда</i>	403
Юрий Ренкас	
<i>Капитал творчества – измерение и вознаграждение</i>	413
Магдалена Цирек	
<i>Труд и капитал в генерации неравенства в странах Европейского Союза – отраслевые аспекты</i>	427
Беата Глинковска	
<i>Влияние социальной ответственности бизнеса на функционирование фирм</i>	443
Збигнев Вацлавски	
<i>Роль социальных инноваций в развитии региона Люблинского воеводства, примеры хороших практик</i>	453
Советы для авторов	472

prof. zw. dr hab. Michał Gabriel Woźniak¹

Katedra Ekonomii Stosowanej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Współczesne niedostosowania instytucjonalne z perspektywy wyzwań rozwojowych Polski

WPROWADZENIE

Teorie głównego nurtu ekonomii koncentrują się na fundamentalnych czynnikach wzrostu gospodarczego i uniwersalnych, standardowych modelach sprawnych rynków. Niedoceniane jest też należycie znaczenie wpływu czynników kontekstualnych na sprawne działanie instytucji. Ich autorzy lansują zwykle uniwersalne, modelowe rozwiązania instytucjonalne i preferują jasność i elegancję modeli obrazujących działanie rynków. Nowe wyzwania i zagrożenia rozwojowe, jakie pojawiły się w związku z wielką transformacją związaną z rozwojem technologii informatyczno-telekomunikacyjnych i globalizacją liberalizacji, ujawniały, że standardowe rozwiązania instytucjonalne zalecane przez tzw. konsensus głównego nurtu ekonomii nie zawsze i nie wszędzie przynosiły oczekiwane rezultaty. Dotyczy to również gospodarki Polski. Wyłania się w związku z tym potrzeba debaty nad lepszym oprzyrządowaniem instytucjonalnym współczesnych gospodarek.

W tym artykule przyjmuje się założenie, że współcześnie system ekonomiczny powinien mieć takie oprzyrządowanie instytucjonalnie, aby nie tylko wydobywać z pułapek rozwojowych całą gospodarkę krajową, ale również tworzyć bodźce do rozwoju poszczególnych jej regionów, całych grup społecznych i możliwości dostosowań aktywnych, pojedynczych podmiotów gospodarujących z każdą rodziną i osobą włącznie. Przeznaczeniem instytucji gospodarki krajowej jest tworzenie środowiska sprzyjającego realizowaniu aspiracji rozwojowych wszystkich grup podmiotów gospodarujących poprzez pobudzanie do podejmowania efektywnych ekonomicznie, ale równocześnie służących podnoszeniu jakości wartościowego życia autonomicznych decyzji. W takiej perspektywie zasadne jest badanie barier i warunków dostosowań instytucjonalnych w całej przestrzeni zintegrowanego rozwoju i z tym powiązany jest cel tego opracowania.

¹ Adres korespondencyjny: ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: woźniakg@uek.krakow.pl.

W opracowaniu wyodrębniono osiem sfer bycia i działania ludzkiego, a mianowicie: sferę ekonomii, polityczną i społeczną, natury i biologii, duchową, kapitału ludzkiego, technologii i konsumpcji. Dokonano też przeglądu fundamentalnych poglądów dotyczących warunków pożądanego oprzyrządowania instytucjonalnego gospodarki rynkowej. Z tej perspektywy wskazuje się na konsekwencje niedostosowań instytucjonalnych polskiej gospodarki w minionym 25-leciu. Dlatego zwraca się uwagę na potrzebę spojrzenia na instytucjonalne warunki funkcjonowania systemu ekonomicznego przez pryzmat kryteriów odnoszących się do wszystkich sfer bytu i działania ludzkiego, aby skutecznie usuwać jego niesprawności. Artykuł nie zawiera jednak rejestru niedostosowań instytucjonalnych, lecz jest próbą identyfikacji pierwotnych warunków i możliwości przewyższania tych niedostosowań do gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności zorientowanej na zintegrowany rozwój. Jego celem nie jest też referowanie sporów teoretycznych wokół instytucjonalizacji systemu ekonomicznego.

ŚWIAT, W KTÓRYM ŻYJEMY

Proces transformacji i przejście od 2004 r. *acquis communautaire* UE zmieniły co do istoty ład instytucjonalny w Polsce. Mamy instytucje demokratycznego państwa i gospodarki rynkowej. Mamy jednak dwie Polski – tę metropolitalną oraz tę lokalną i powiatową, a także dwa mechanizmy kształtowania się kapitału społecznego – ten wyrastający z wartości wywiedzionych z konkurencyjnego porządku, oparty na stowarzyszeniach (rachunku ekonomicznym, prawnie regulowanych umowach, wymianie w warunkach podziału ról społecznych) oraz ten oparty na wspólnotowej więzi, zakorzeniony w tradycyjnych wartościach odwołujących się do obyczajów i religii, wysuwający na plan pierwszy rodzinę i jej korzyści. Interesy grup społecznych przywiązanych do tradycyjnych wartości zostały w sposób szczególnie obciążone kosztami transformacji, są niedoceniane w neoliberalnej ideologii, a w jej lewicowym nurcie z racji światopoglądowych ignorowane i marginalizowane. Powoduje to, że modernizacja Polski ma charakter ekskluzywny, a potencjał rozwojowy wypływający z tradycyjnych wartości jest zasadniczo marnowany.

W czasach globalizacji liberalizacji i rewolucji informatyczno-telekomunikacyjnej wyznacznikiem dynamiki procesów rozwojowych jest konkurencja nowego typu, a przetrwanie na rynku i wzrost jakości życia są dostatecznie mocno zeterminowane przez innowacyjność. Natomiast w przypadku kraju rozwijającego się, nieposiadającego odpowiednio dużego rynku wewnętrznego, jak np. Polska, instytucjonalizacja osadzona w globalizacji liberalizacji sprzyja kseromodernizacji instytucjonalnej i procesów realnych poprzez transfer zewnętrzny technologii, a nie upowszechnianie innowacyjnych zachowań i oryginalnych innowacji. Na tym tle wyłania się problem możliwości skracania luki technologicznej i przewlekłość pro-

cesu doganiania liderów. Jeśli zatem system ekonomiczny ma sprostać wyzwaniom konkurencji nowego typu, musi mieć zdolność upowszechniania zachowań innowacyjnych, co oznacza, że gospodarka oparta na wiedzy, niezależnie od jej konkretnej postaci, ma być zorientowana na budowanie kompetencji innowacyjnych, a poprzez nie ma uruchamiać wewnętrzne bodźce do pchania i ssania innowacji.

Z tej perspektywy można sformułować poważne zastrzeżenia pod adresem kreowanych przez kolejne rządy w Polsce zmian instytucjonalnych i koncentrowania się przede wszystkim na kseromodernizacji instytucjonalnej i standardowych polityk stabilizacyjnych. Chociaż działania te przyniosły lepsze efekty w postaci wzrostu PKB *per capita* niż w innych gospodarkach transformujących się Europy Środkowo-Wschodniej, to jednak znacznie mniejsze w postaci podnoszenia jakości życia, a stosunkowo mizerne w zakresie skracaniu dystansu rozwojowego do przodujących technologicznie krajów (*Frontier Area Technology*).

Kseromodernizacja instytucjonalna zorientowana na rozwój poprzez globalizację liberalizacji obciążała gospodarkę i olbrzymią większość ludzi wysokimi kosztami społecznymi. Działa się przecież metodą szoku instytucjonalnego, który nie pasował do czynników kontekstualnych, zwłaszcza wynikających z przywiązania reguł myślenia i działania do minionych zdarzeń zakodowanych w instytucjach, kulturze czy sferze realnej i uzależnienia od nich działania podmiotów decyzyjnych. Wynikające stąd zderzenie starych niesformalizowanych instytucji i nowych dekretowanych szokową zmianą systemową sprawiło, że podmioty gospodarujące były poddane presji niespójnych bodźców oraz ograniczeń i dlatego przyjmowały strategie defensywne, wyczekiwania, a wiele z nich do dziś szuka sposobów omijania prawa. Tezy te potwierdzają doświadczenia szoku transformacyjnego z lat 90., a także innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Dziś takich błędów nie musimy już popełniać. Przez całe pokolenie uczyliśmy się w praktycznych działaniach logiki konkurencji. Nie ma też potrzeby odchodzenia od tej logiki, ale trzeba ją cywilizować, aby ład instytucjonalny nie tracił wrażliwości na krzywdę społeczną i nie przemieniał tego, co powinno być dobrem wspólnym, jedynie w towary (np. zdrowie, wiedzę, bezpieczeństwo, wartości duchowe). Trzeba ją też oprzyrządownić instytucjonalnie w taki sposób, by wykorzystać również potencjał rozwojowy tkwiący w kooperacji i tych podmiotów, które dotychczas ponosiły koszty transformacji i z tego powodu były wykluczone z procesów modernizacyjnych. Pierwotne wyznaczniki aktywności jednostek w rozwiązywaniu problemów rozwoju tkwią przecież w możliwościach partycypacji w owocach modernizacji, które tworzą bodźce i ograniczenia zawarte w instytucjach. Historia dowodzi, że tam, gdzie one miały charakter włączający, czyli zdolność do wyzwalań możliwości rynków inkluzywnych zachęcania do innowacji technicznych, inwestowania w ludzi, mobilizacji wielkiej liczby talentów i umiejętności, powszechna była gotowość do ciężkiej pracy, inwestycji i dzięki temu następował rozwój, zaś tam, gdzie dominowały instytucje wyzyskujące, miał miejsce zastój, gdyż zbyt wielka część społeczeństwa nie miała

możliwości, aby się kształcić, oszczędzać, inwestować i wprowadzać innowacje z powodu ubóstwa, wykluczenia społecznego i niesprawiedliwych nierówności majątkowo-dochodowych [Acemoglu, Robinson, 2014].

Upowszechnianie się konkurencji nowego typu i związany z tym spadek znaczenia konkurencji cenowo-kosztowej sprawiają, że Polska stoi obecnie przed wyzwaniem zmiany modelu rozwoju z imitacyjnego na innowacyjny. Jak najszybsze przejście do tego modelu wymuszają silne i rosnące sprężenia gospodarki krajowej z rynkiem globalnym, upowszechnianie się technologii informatyczno-telekomunikacyjnych, rozwój sieciowych struktur rynków, automatyzacji, robotyzacji, biotechnologii i nanotechnologii. Jeśli tak się nie stanie, gospodarce Polski grozi niebezpieczeństwo grzęźnięcia w rozwoju zależnym, spowolnienia wzrostu i zatrzymania procesu konwergencji względem państw rozwiniętych. W warunkach ciągle relatywnie niskich wynagrodzeń i niedopasowania gospodarki do wysokich aspiracji edukacyjnych młodego pokolenia Polaków oraz niskiej zdolności wchłaniania talentów przez rynek pracy nieinnowacyjnej gospodarki nieuchronne stają się wielorakie negatywne konsekwencje dla rozwoju społeczno-ekonomicznego i osobowego. Mogą być one powodowane:

- trudnościami z przewyciężaniem bariery popytu wewnętrznego związanymi z relatywnie niskimi wynagrodzeniami, katastrofą demograficzną i wzrostem ryzyka upadku systemu emerytalnego,
- utratą możliwości ograniczania niesprawiedliwych nierówności dochodowo-majątkowych i szybkiej poprawy jakości życia,
- odpływem talentów za granicę,
- utratą zdolności sektora publicznego do należytego wspierania prorozwojowych zadań (dotyczących infrastruktury, wiedzy, edukacji, nauki, innowacyjności, zdrowia itp.), obsługi zadłużenia zewnętrznego, a nawet ryzyko powrotu do zapaści finansów publicznych,
- postępującym procesem dezintegracji społecznej i upadku kapitału społecznego.

Skutecznych sposobów na wyeliminowanie tych zagrożeń trzeba szukać w przejściu do modelu gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności zorientowanej na zharmonizowane podnoszenie jakości wartościowego życia we wszystkich sferach bytu ludzkiego (GOWI).

GOWI ma być oparta na właściwościach kapitału ludzkiego i instytucji umożliwiających nie tylko wykorzystywanie efektów synergii z wielorakich innowacji dla celów biznesowych, jak ma to miejsce w gospodarce napędzanej innowacjami (*innovation-driven economy*)² i harmonizowaniu celów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych w ramach społecznej gospodarki rynkowej, jak dzieje się to w UE. Ten model gospodarki ma być oparty na instytucjach, mechanizmach, narzędziach i procedurach orientujących podmioty systemu ekonomicznego na respektowanie sprężen z alternatywnych alokacji zasobów i ich konsekwencji dla możli-

² Opis cech tej gospodarki zob. [Porter, 1990].

wości realizowania nie tylko celów ekonomicznych, ekologicznych i społecznych, aksjologicznych związanych z respektowaniem depozytu wartości podstawowych, politycznych, wyrażających się w upodmiotowieniu osoby, technologicznych, materializujących się w upowszechnieniu zachowań innowacyjnych, dotyczących odpowiedzialnej konsumpcji oraz międzypokoleniowej odpowiedzialności za likwidowanie niekompatybilności generacyjno-populacyjnych. W rezultacie GOWI ma sprzyjać tworzeniu nowej wiedzy zdolnej do realizowania celów zintegrowanego rozwoju, konkurencji nowego typu i realizowania efektów synergii z użytkowania szeroko rozumianych innowacji. W tym celu jej podmioty muszą nauczyć się kooperencji, tj. kojarzenia konkurencji i kooperacji. Do tego potrzebna jest wiedza sprzyjająca silniejszej koordynacji działań podejmowanych przez podmioty na **różnych szczeblach zarządzania**³. Nie można tego osiągnąć za pomocą polityk opartych na zaleceniach nowej ortodoksji głównego nurtu ekonomii, czego dowodzi ich bezradność wobec narastającego ryzyka wielorakich zagrożeń rozwojowych współczesnej fali globalizacji⁴. Ładu instytucjonalnego GOWI nie zbuduje się również poprzez powrót do polityk interwencjonizmu rządowego, inteligentnego protekcjonizmu czy nawet nowego pragmatyzmu skoncentrowanego na wykorzystywaniu koincydencji w ramach wizji rozwoju potrójnie zrównoważonego⁵.

CZY RZĄDY PRAW WYSTARCZAJĄ DLA ROZWOJU KONKURENCJI NOWEGO TYPU?

W czasach współczesnej globalizacji liberalizacji najważniejszym zadaniem państwa wydaje się tworzenie warunków, w których konkurencja jest najbardziej efektywna, oraz wspomaganie jej, jeśli nie jest dość wydajna. Dla sprawnej realizacji tej misji F. von Hayek postulował tzw. rządy praw, które nie są narzędziem władzy organów państwa i jego przedstawicieli, lecz zbiorem reguł opisujących pożądane działania jednostek dla umocnienia porządku konkurencyjnego i sprawiedliwego prawa. W tym celu zalecał unormowanie praw i obowiązków państwa

³ Szerzej na temat GOWI zob. [Woźniak i in., 2015].

⁴ Do tych zagrożeń należy zaliczyć: wzrost ryzyka negatywnych skutków hiperkonsumpcjonizmu, deficyt nieodnawialnych surowców, kryzys energetyczny, zagrożenia ekosfery, efekt cieplarniany i katastrofy naturalne, polaryzację dochodów, majątku, możliwości korzystania z pewnych praw i wolności, wzrost ryzyka głodu i ubóstwa oraz narastający terroryzm, lokalne konflikty i kryzys migracyjny, wzrost ryzyka utraty kontroli nad finansami publicznymi, zagrożenia technologiczne (genetyczne, epidemie biologiczne, informatyczne, radioaktywnością, piractwo własności intelektualnej), kryzys demograficzny i rodziny monogamicznej, relatywny spadek wydajności pracy, upowszechnianie relatywizmu moralnego, rozkład demokracji w kierunku dyktatury grup interesów i zastępowania wartości podstawowych wtórnymi. Zob. też [Kołodko, 2013; Rangiers, 2014].

⁵ Na temat nowego pragmatyzmu zob. [Kołodko, 2008, 2013]. Debatę nad zaletami i słabościami nowego pragmatyzmu zob. w: [Bałtowski, 2016], a na temat jego implikacji dla gospodarki umiaru zob. w: [Pach, Kowalska, Szyja, 2016].

według tych samych zasad i praw, którym podlegają obywatele. Rządy praw są możliwe w praktyce, jeśli prawo wzmacnia wolność jednostki poprzez tworzenie ram jej autonomicznych decyzji oraz wyrasta z następujących zasad:

- abstrakcyjności, czyli odnosi się do warunków, które mogą zaistnieć zawsze i wszędzie,
- powszechności, tj. określa jednakowe obowiązki dla wszystkich,
- równości, jeśli jednakowo obowiązuje wszystkich i wyklucza istnienie jakichkolwiek przywilejów, tworząc taki sam potencjalny obszar swobody decyzji dla każdego,
- stabilności rozumianej jako pewność i stałość zasad,
- podobieństwa do praw natury w tym znaczeniu, że umożliwia przewidywanie skutków zachowań.

Wyprowadzone z powyższych zasad rządy praw eliminują uprawnienia państwa do swobodnego określania zasięgu władzy jego organów. Rząd nie może regulować zakresu swej władzy, gdyż stwarzałoby to ryzyko ograniczania przestrzeni wolnego wyboru jednostki. Dlatego rządy praw może gwarantować jedynie rząd reprezentatywny, którego funkcja ogranicza się do „przewodniczącego” społecznej debaty nad zmianami i innowacjami instytucjonalnymi, które nie powodowałyby zakłóceń porządku konkurencyjnego [Hayek, 1982, s. 118].

Pomimo że Hayeka koncepcja „rządów praw” zmierza m.in. do eliminacji ujemnych następstw „rynku politycznego”⁶, rodzi się pytanie, czy istnieje taki mechanizm w ramach demokracji, który wymuszałby wyłonienie rządu i grup interesów zdolnych do powołania ładu instytucjonalnego, w ramach którego przedstawiciele organów państwa byłiby wystarczająco motywowani do dekretoowania ładu instytucjonalnego rządów praw i respektowania jego reguł. W świecie indywidualistów nie ma przecież powodów negować faktu, że każdy z nich dąży do maksymalizacji własnej użyteczności.

Jeśli indywidualistyczna percepcja reguł ludzkiego działania jest prawdziwa, to realnie funkcjonujący porządek prawny jest narażony na działanie dominujących grup interesów. Podobnie zatem jak w wyniku swobodnej rywalizacji rynkowej powstają monopolistyczne struktury, dominujące grupy interesów, które podejmują ingerencje w procesy rynkowe za pośrednictwem nowego rodzaju „przedsiębiorczości” ukierunkowanej na uzyskanie od państwa jakiegoś przywileju, np. niższe podatki na wytwarzane produkty, wygrany przetarg w sferze dóbr publicznych, uzyskane subwencje itp. Ten rodzaj „przedsiębiorczości” został nazwany *rent seeking* [Kruger, 1974, s. 291–303].

Zasadnicza różnica pomiędzy przedsiębiorczością polegającą na dążeniu do zysku (*profit seeking*) a przedsiębiorczością związaną z pogonią za *rent seeking* polega na tym, że dążenie do zysku jest siłą napędzającą rozwój gospodarki ryn-

⁶ Koncepcję rynku politycznego analogiczną do tradycyjnej gry rynkowej zaproponował [Downs, 1957].

kowej i twórczą destrukcję, która jest warunkiem innowacyjności gospodarki. Natomiast *rent seeking* deformuje porządek konkurencyjny, umożliwia nieuczciwe przewagi konkurencyjne i może negatywnie oddziaływać na innowacyjność, gdyż jest łatwiejszym sposobem osiągnięcia zysków. Obniża też wzrost dobrobytu społecznego, pomimo że z punktu widzenia beneficjenta renty zachowania te są racjonalne, gdyż wynikają z dążenia do maksymalizowania korzyści własnej. Mamy tu jednak do czynienia z odmiennymi konsekwencjami społecznymi poszukiwania tych korzyści.

M.J. Buchanan udowodnił, że w przypadku pogoni za rentą zmienia się struktura instytucjonalna rynku, gdyż ład instytucjonalny nagradza „przedsiębiorczość nieprodukcyjną” związaną z dystrybucją, podczas gdy porządek konkurencyjny, wymuszając dążenie do zysku, nagradza przedsiębiorczość nakierowaną na wzrost skali produkcji i umocnienie pozycji konkurencyjnej [Buchanan, Tollison, Tullock, 1980], a dzięki temu wzrost zatrudnienia i dobrobytu społecznego.

Zdaniem R.E. Wagnera o tym, który z rodzajów przedsiębiorczości przyniesie większe korzyści, decydują istniejące przepisy i procedury prawne wyznaczające instytucjonalne ramy działania w sferze ekonomicznej. O tym, czy przedsiębiorczość w ostatecznym rezultacie przybiera formy produktywne, czy nieproduktywne, decyduje polityka państwa, gdyż instytucje te tworzone są w trybie politycznym. Jeśli działania regulacyjne państwa są ukierunkowane na umacnianie porządku konkurencyjnego, zawężona jest przestrzeń uzyskania potencjalnej renty. Natomiast działania regulacyjne państwa ukierunkowane na ochronę bieżących interesów polityków otwierają przestrzeń skutecznej pogoni za rentą.

Spółeczeństwo nie musi jednak rozwijać i przyswajać sobie najlepszych instytucji dla jego rozwoju gospodarczego i jego obywateli. Dla tych, którzy sterują polityką i kontrolują instytucje polityczne, inne instytucje niż odwołujące się do porządku konkurencyjnego mogą być lepsze. Na przykład negatywne konsekwencje globalizacji liberalizacji na rynku pracy w USA skłoniły nowego prezydenta D. Trumpa do lansowania nowych form protekcjonizmu i uruchamiania barier wejścia zapewniających bezpieczeństwo przed konkurencją i innymi zagrożeniami globalizacji liberalizacji. Tego typu polityka była obecna nie tylko w USA, ale również w Wielkiej Brytanii, Niemczech od lat 80. XIX w., później w Japonii, Korei Południowej, by stworzyć korzystne warunki rozwoju nowoczesnych sektorów i uzyskać przewagi konkurencyjne. Jednak dla krajów słabszych, kolonii zalecano liberalizację, a nawet przymuszano je do nierównych umów [Chang, 2016].

D. Nord dowodzi, że pogoń za rentą korzyści traci na znaczeniu w długim okresie. Dzieje się tak wówczas, jeśli na rynku politycznym istnieje konkurencja. Wynikająca z niej groźba utraty władzy przez rządzących wymusza powstanie instytucji sprzyjających efektywności ekonomicznej. Dowodzi też, że demokracja wywiera presję na dostarczanie przez państwo takich reguł działalności gospodarczej, które minimalizują koszty transakcyjne [Nord, 1984].

Praktyka parlamentaryzmu wydaje się odbiegać od przytoczonego ww. poglądu. Zakwestionował go M. Olson [1965], słusznie zwracając uwagę, że w procesach politycznych nie wszystkie interesy mogą być jednakowo reprezentowane. Zwykle na scenie politycznej przewagę wykorzystują małe, zwarte, dobrze zorganizowane grupy, które są w stanie wymusić *rent seeking* kosztem grup większych, amorficznych, gorzej radzących sobie z problemem gapowicza.

W teorii wyboru publicznego zwraca się również uwagę, że jednostki ludzkie są racjonalne w swoich wzajemnych stosunkach z rządem podobnie jak w sferze ekonomicznej. Wobec asymetrii informacji na rynku politycznym pojawia się zjawisko „racjonalnej ignorancji wyborców”. W tym podejściu rząd jest traktowany jako instytucja, poprzez którą jednostki realizują swoje cele ekonomiczne za pomocą polityki. Podkreśla się także, że niesprawności rynków politycznych wiążą się z wysokimi barierami wejścia, obok wysokich kosztów transakcyjnych redystrybucji związanych z następstwami pogoni za rentą korzyści.

Analizy skutków kosztów transakcyjnych pogoni za rentą dowodzą, że rynek polityczny wykazuje skłonność do generowania społecznie większych kosztów niż straty z tytułu zakłóconej alokacji zasobów spowodowane niesprawnościami rynku pozbawionego ingerencji państwa. Obok wysokich kosztów transakcyjnych pogoni za *rent seeking* należy mieć również na uwadze wiążące się z nią wyłączenie z procesów modernizacyjnych dużych grup społecznych zorientowanych paternalistycznie, szukających przywilejów, dojsć, układów itp. Powstaje w związku z tym pytanie, jak rozwiązać problem przeciwdziałania *rent seeking* i związanego z nią niesprawiedliwego podziału charakterystycznego dla faktycznych rynków w takich przypadkach, gdy alternatywne dla rynku narzędzia redystrybucji są kosztowniejsze. Ekonomia neoklasyczna, jak również wyprowadzona z jej paradygmatów teoria dobrobytu dowodzą, że istnienie sprawnej konkurencji jest warunkiem spełnienia przez państwo zasadniczych funkcji, do jakich zostało ono powołane. Wniosek ten jest jednak funkcją założenia, że człowiek jako indywiduum maksymalizuje własną korzyść⁷.

Konkurencja na rynku politycznym nie może jednak działać sprawnie, jeśli jej uczestnikami są nie tylko racjonalni uczestnicy przestrzegający zasad logiki, starannie podejmujący decyzje i wykorzystujący wszystkie dostępne informacje i okazje, ale też ludzie rozmaicie ograniczeni poznawczo, informacyjnie i emocjonalnie, którym trzeba pomagać w dokonywaniu racjonalnych wyborów [Kahnemann, 2012, s. 546–552].

W teorii wyboru publicznego dowodzi się, że rynek dóbr publicznych, w tym przypadku racjonalnego ekonomicznie i sprawiedliwego ustawodawstwa składającego się na rządy praw, charakteryzuje się uczestnictwem w akcie wyborczym

⁷ Inaczej do tej kwestii podchodzą zwolennicy tezy racjonalnego państwa odpowiednio zorganizowanego i oprzyrządowanego instytucjonalnie i wskazują dziedziny, w których może ono nie tylko usprawniać rynki (np. w ochronie zdrowia), ale również wspomagać je i nakierowywać na realizowanie właściwych celów nie tylko biznesowych. Zob. np. [Żyżyński, 2013, s. 275–398].

podmiotów szczególnie zainteresowanych daną regulacją prawną, jak również podmiotów nieposiadających ściśle określonych preferencji. Jednak znaczna większość uczestników rynku politycznego nie dysponuje odpowiednią wiedzą oraz odpowiednimi zasobami informacyjnymi. Wobec niewspółmiernie wysokich kosztów pozyskiwania, selekcji i analizy informacji oraz małego prawdopodobieństwa wpływu pojedynczego wyborcy na wynik wyborczy zasadna jest w kategorii rachunku ekonomicznego „racjonalna ignorancja” aktu wyborczego. Zatem wysokie koszty gromadzenia informacji, złudne przeświadczenia o lepszym poinformowaniu uczestników rynku politycznego, niż jest to możliwe w praktyce, oraz brak możliwości wyeliminowania niepewności w procesie publicznego wyboru najlepszego wariantu instytucjonalnego [Buchanan, 1992] są źródłem błędnych decyzji z punktu widzenia kryteriów efektywności ekonomicznej i/lub społecznej.

Asymetria informacji wypiera z rynku politycznego demokrację bezpośrednią, gdyż sprzyja działaniu rozmaitych grup interesu o zróżnicowanej sile politycznej. Wraz ze wzrostem ingerencji państwa skutkuje m.in. wzrostem liczby grup nacisków, które wykorzystując mechanizm *rent seeking*, powodują tworzenie niedoskonałego prawa. Zdaniem J.M. Buchanana niedoskonałość prawa jest jedynie bezpośrednią przyczyną, która uniemożliwia maksymalizowanie funkcji dobrobytu społecznego. W praktyce jest on bowiem realizowany za pośrednictwem interesów grup lobbystycznych postrzegających interes publiczny poprzez własne akty percepcji dobrobytu i korzyści własnych [Buchanan, Tullock, 1962]. Natomiast olbrzymia większość wyborców i konsumentów nie ma dostępu do odpowiednich informacji ani nie posiada odpowiedniej wiedzy, aby dostrzegać konsekwencje zmian instytucjonalnych nawet w odniesieniu do korzyści własnych. Pierwotnym źródłem niedoskonałego prawa jest zatem asymetria informacji. Oznacza to, że porządek konkurencyjny jest koniecznym, lecz niewystarczającym warunkiem sprawnego funkcjonowania demokracji. Jej niedostatki mogą łagodzić kultura polityczna i tradycyjne, przenoszone z pokolenia na pokolenie oraz utrwalane wartości aksjologiczne. Ważną w tym względzie funkcję spełnić może edukacja i wychowanie prowadzone za pośrednictwem organizacji rządowych, samorządowych oraz sektora pozarządowego i jak najszersze stosowane procedury partycypacji społecznej we wszelkiego rodzaju procesach decyzyjnych. Dzięki upowszechnianiu inkluzywnych procedur, czyli umożliwiających włączanie ludzi w proces decyzyjny, otwarta zostaje przestrzeń instytucjonalna na formowanie się kapitału ludzkiego o charakterze dobra publicznego.

Fundamentalne znaczenie kapitału ludzkiego o charakterze dobra publicznego w inkluzywnej instytucjonalizacji wynika stąd, że ten rodzaj kapitału ludzkiego określa wiedzę jednostek o tym, jakie są konsekwencje polityk publicznych i jakie ich rodzaje popierać, jak w związku z tym należy głosować w wyborach i czy angażować się w poparcie. Jego znaczenie dla podniesienia realnego dochodu społecznego

czeństwa ujawnia się wówczas, jeśli dostatecznie wielu wyborców uzyska więcej wiedzy na temat realnych konsekwencji różnych polityk publicznych, gdyż w takich okolicznościach polityki publiczne zostaną usprawnione [Olson 2000, s. 52 i n.].

W podejściach liberalnych przyjmuje się, że nie jest możliwe ograniczanie ujemnych następstw pogoni za rentą i oportunistycznych zachowań bez redukcji przedsięwzięć interwencyjnych państwa i ograniczania ich do dbałości o tworzenie przejrzystych, prostych, ogólnie zrozumiałych reguł prawnych i jednoznacznie określonych praw własności. Ład instytucjonalny musi gwarantować możliwość realnego egzekwowania przez obywateli odpowiedzialności personalnej funkcjonariuszy organów rządowych i samorządowych za tworzenie norm sprzyjających asymetrii informacji, niepodejmowanie działań dla jej ograniczenia, ekonomiczne i społeczne konsekwencje oportunistyki i pogoni za rentą wykreowanych przez wadliwe prawo. Każdy akt prawny powinien być zatem weryfikowany pod tym kątem już na etapie legislacji.

Istotnym kierunkiem weryfikacji reguł gry określonych za pomocą norm zewnętrznych powinny być ich skutki dla ograniczania asymetrii, niekompletności, możliwości zafałszowania i blokowania dostępu do informacji. Inicjatywy obywateli w tym względzie powinny być promowane przez prawo i z mocy prawa uznane za dobro publiczne podlegające promowaniu przez państwo. Ekonomia informacji dowodzi, że poprawienie regulacji rynkowej ma sens tylko wówczas, jeśli działania te poprawiają jakość informacji.

Problem jakości informacji ma znaczenie nie tylko na płaszczyźnie mikroekonomicznej i gospodarki krajowej, kiedy przedmiotem badań są transakcje i kontrakty oraz skutki rozmaitego charakteru powiązań wewnątrz organizacji i między organizacjami w postaci zróżnicowanego poziomu kosztów transakcyjnych wynikających z oportunistyki czy pogoni za rentą.

Asymetria informacji i zła jej jakość rodzą nowe problemy w warunkach globalnej regulacji opartych na paradygmacie ekonomii neoklasycznej. Problematyce tej wiele miejsca poświęca [Stiglitz, 2004b]. Jego zdaniem twierdzenie ekonomii klasycznej głoszące, że konkurencyjność rynków jest wystarczającym warunkiem efektywnej alokacji zasobów i maksymalizacji dobrobytu, nie odpowiada faktom, gdyż jest wywiedzione z założenia braku kosztów pozyskiwania informacji. Występujące w praktyce wysokie koszty pozyskiwania informacji są źródłem asymetrii informacji. Implikuje to cały szereg problemów w relacjach mocodawca–pełnomocnik, które uniemożliwiają oddzielenie kwestii sprawiedliwości i efektywności.

Endogeniczny charakter informacji oznacza jej niedoskonałość (ryzyko jej zafałszowania, niekompletność i opóźnienia, a w konsekwencji asymetryczność), a tym samym błędy alokacyjne i dystrybucyjne rynków, które wymagają ingerencji państwa. Niestety próby ograniczenia niesprawności rynków związanych z niesprawliwym podziałem za pomocą ingerencji państwa rodzą szereg problemów. Wynikają one m.in. z wykreowanego tym interwencjonizmem oportu-

nizmu czy pogoni za rentą, które skutkują obniżeniem produktywności mikroekonomicznej i globalnej. Jeśli zaś państwo podejmuje działania zmierzające do minimalizacji tych zjawisk, pojawiają się dodatkowe koszty transakcyjne. Z teorii informacji wynika, że skuteczne działania na rzecz ograniczania oportunistycznego opartego na informacji wiążą się z usuwaniem przypadków asymetrii informacji i minimalizowaniem interwencji państwa.

Zdaniem J.E. Stiglitz'a problem maksymalizacji dobrobytu społecznego przy występujących w praktyce ograniczeniach informacji jest podobny do problemu maksymalizacji zysku przez monopolistę w warunkach ograniczonej informacji. Oznacza to, że nie jest możliwe ustalenie efektywnej w sensie kryterium Pareta struktury opodatkowania. Nie jest również skuteczna ingerencja państwa dla ograniczenia skutków szoków podaży. Na przykład przedsiębiorstwa, które zbankrutowały przy wysokich stopach procentowych, pozostają w stanie upadłości, gdy stopy te zostaną zredukowane. Ryzyko produkcyjne jako następstwo asymetrii informacji rodzi skutki po stronie podaży i popytu, co oznacza trwanie w czasie procesów dostosowawczych spowodowanych asymetrią informacji. W rezultacie szok podaży musi się wiązać ze zjawiskiem histerezy wyrażającej się uzależnieniem długookresowej równowagi od zjawisk krótkookresowych. Przyniesione konsekwencje asymetrii informacji rodzą pytanie o potrzebę odpowiedniej instytucjonalizacji polityki stabilizacyjnej.

W krajach słabiej rozwiniętych rynki z reguły muszą się charakteryzować większymi niesprawnościami, gdyż występują tam większe niedoskonałości informacji związane chociażby z wiedzą jako szczególną formą informacji. Rozwój nie jest jedynie rezultatem wzrostu zasobów kapitału i redukcji niesprawności polityki oraz reguł gry ekonomicznej. Rozwój wynika ze zmian preferencji, postaw, akceptacji zmian i porzucenia tradycyjnych sposobów myślenia. Asymetria wiedzy jest zatem bardzo ważnym źródłem niepowodzenia procesu transformacji w niektórych krajach posocjalistycznych realizowanego według scenariuszy MFW. Szczególne miejsce mają tu kwestie dobrego nadzoru właścicielskiego zaniedbane w procesie prywatyzacji. Zaniedbania w tym względzie uruchomiły nowe obszary pogoni za rentą, które prowadziły do przechwytywania najbardziej atrakcyjnych aktywów i niszczenia majątku, wypierając równocześnie ekonomiczne podstawy pomnażania bogactwa [Stiglitz, 2000, s. 27–56].

LICZĄ SIĘ NIE TYLKO INSTYTUCJE EKONOMICZNE I POLITYCZNE

Każdy składnik ładu instytucjonalnego, a nawet cały zespół jego norm może mieć charakter racjonalny wypływający z rozumnej logiki zakładanych celów i środków jego realizacji. Nie musi to jednak oznaczać jego funkcjonalności względem ogółu celów zintegrowanego rozwoju. Brak tego typu funkcjonalności określany jest w tym artykule mianem niedostosowania instytucjonalnego.

W praktyce ludzkiego myślenia i działania zakładane funkcje celu odnoszą się zwykle do wybranych aspektów bytu ludzkiego. Przykładem tego jest postulowany przez liberalnych ekonomistów model porządku konkurencyjnego zorientowany na ekonomiczność i interesy biznesowe, którym podporządkowane jest wytwarzanie tego, co dla ograniczonych poznawczo, informacyjnie i emocjonalnie ludzi jawi się jako użyteczne. Oznacza to, że również wyznacznikiem użyteczności stają się bodźce i ograniczenia, jakie wynikają z instytucji behawioralnych, czyli utrwalonych reguł myślenia i działania. Z tego powodu instytucje mogą stać się przedmiotem wyzysku tych, którzy podlegają większym ograniczeniom emocjonalnym, informacyjnym i poznawczym. Takie instytucje nazywamy wyzyskującymi⁸. Nie jest zatem obojętne, jaki jest mechanizm wyłaniania się instytucji i kto jest podmiotem tego procesu.

W ładzie spontanicznym opartym na konkurencji kształt ładu instytucjonalnego wyłania się pod presją dominujących grup interesów i dlatego jest on podporządkowany kryterium ekonomiczności i celom biznesowym. Współgra z nim demokratyczny ład instytucjonalny, który jest również podporządkowany mechanizmom konkurencji działającym na rynku politycznym, które z łatwością mogą być podporządkowane interesom biznesowym, jeśli polityczny ład instytucjonalny nie zawiera instytucji skutecznie blokujących pogoń za *rent seeking* i korupcję rządów.

Należy też podkreślić, że racjonalne tworzenie ładu instytucjonalnego na bazie wartości indywidualistycznych, redukcjonizmu i mechanistycznej percepcji bytu ludzkiego i procesów społeczno-ekonomicznych nie musi sprzyjać możliwości realizowania innych celów niż te, które wynikają z działania konkurencji. W przestrzeni rozwoju osobowego istnieją przecież takie wartości, których komercjalizacja nie może i nie powinna być pełna z uwagi na ich charakter autoteliczny, i dlatego wszyscy powinni mieć do nich równy dostęp lub równe ograniczenia w dostępie niezależnie od posiadanych dochodów, majątku, pełnionych funkcji, prestiżu itp.

Nie można jednak zapominać, że instytucjonalizacja uzależniająca indywidualne wybory od dobra wspólnego może prowadzić do kolektywistycznych reguł myślenia i działania, które mogą szkodzić ekonomiczności działań. W skrajnych przypadkach kolektywizm może oznaczać dysfunkcjonalność instytucji nie tylko w sensie wyzwiania skłonności do minimalizowania nakładów przy zadanych celach, ale nawet niezdolność do realizacji tych celów przy nieoptymalnych nakładach. Przykładem są tu permanentne problemy z realizacją planów makroekonomicznych w gospodarkach opartych na wartościach kolektywnych, kierowa-

⁸ D. Acemoglu i J.A. Robinson [2014, s. 89–92] nazywają te instytucje wyzyskującymi, których nie można zaliczyć do instytucji włączających, czyli takich, które gwarantują nienaruszalność praw własności, mają oparcie w bezstronnym systemie prawa, zezwalają na pojawianie się nowych firm, dokonywanie wyboru kariery zawodowej oraz są wsparte zespołem usług publicznych wyrównujących możliwości zawierania umów oraz wymiany towarami i usługami.

nych administracyjnie przez państwo i za pomocą regulatorów ekonomicznych [Kornai, 1993; Woźniak, 1993, rozdz. 3], praktykowanych po bolszewickiej rewolucji w ZSRR, a po II wojnie światowej w Polsce i wielu innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Kseromodernizacja instytucjonalna, jaka dokonywała się m.in. w krajach posocjalistycznych pod presją standardowych polityk transformacji, oznaczała silne zderzenie się reguł myślenia i działania wywiedzionych z wartości indywidualistycznych i solidarnościowych, kolektywistycznych. Nierespektowanie w tych reformach czasoprzestrzennych uwarunkowań kontekstualnych dotyczących m.in. historycznie ukształtowanych reguł myślenia i działania oraz jakości kompetencji sprawiało, że skutkowały one odmiennymi efektami w sferze realnej gospodarki tam, gdzie znaczna część podmiotów gospodarujących szukała sposobów omijania prawa. Wymownymi tego przykładami są Polska i Ukraina. Obydwa te kraje na początku lat 90. posiadały zbliżony PKB *per capita*, lecz różniły się doświadczeniami w zakresie walki o demokratyczny ład polityczny i zakresem działania gospodarki drobnotowarowej. Z tego powodu w Polsce mogły się łatwo rozwijać instytucje charakterystyczne dla demokratycznego państwa prawa i wolnych rynków oraz istniał odpowiedni klimat społeczny do przejścia porządku prawnego wspólnot europejskich w wyniku akcesji do UE. Natomiast na Ukrainie łatwiej było budować kapitalizm państwowy oznaczający powrót do tradycji dominacji wielkich rodów magnackich, które działały jak prywatne państwa przez ponad 200 lat, aż do rewolucji bolszewickiej. Ułatwiały to mgliste reguły prywatyzacji i słaba pokomunistyczna administracja państwowa, które sprzyjały przejmowaniu majątku państwowego przez pokomunistyczną nomenklaturę i wykształconych menedżerów. Zmiany instytucjonalne w Polsce i na Ukrainie są dobrym przykładem wskazującym, dlaczego jedne gospodarki krajowe rozwijają się, a inne przegrywają⁹.

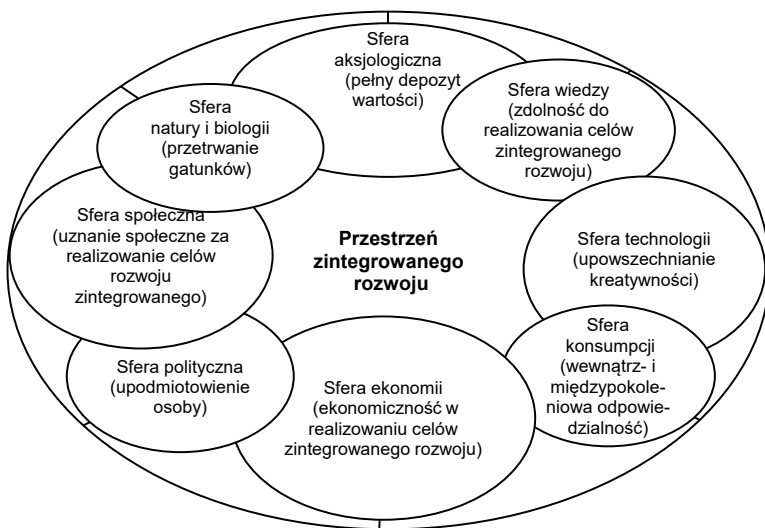
Jest prawdą, że instytucje gospodarcze decydują o bodźcach skłaniających do tego, czy się kształcić, oszczędzać i inwestować, wprowadzać innowacje, stosować nowe techniki, czy podążać ścieżką dostosowań pasywnych. Jednak o tym, w jakich instytucjach gospodarczych ludzie żyją, decyzje zapadają w trybie politycznym. Oznacza to, że wprawdzie instytucje gospodarcze decydują o możliwościach osiągnięcia sukcesu lub mogą blokować te możliwości, ale o charakterze bodźców z nich płynących rozstrzyga polityka i instytucje polityczne, gdyż od nich zależy, do jakiego stopnia obywatele mogą kontrolować polityków, działanie wymiaru spra-

⁹ Na początku transformacji PKB *per capita* w Polsce i na Ukrainie były na podobnym poziomie. W 2013 r. PKB *per capita* stanowił na Ukrainie zaledwie 30% wskaźnika osiąganego w Polsce. O tym, jak źle działają na Ukrainie instytucje wolnego rynku, świadczy odległe, bo zawarte między 89. a 72. pozycją, miejsce w globalnym indeksie konkurencyjności w latach 2007–2014 wśród 143 badanych krajów, podczas gdy Polska plasowała się między 53. a 39. pozycją z tendencją do poprawy. Jeszcze gorzej wypada Ukraina na podstawie rankingu *doing business index*, który w 2015 r. uplasował ten kraj na 85. pozycji wśród 189 klasyfikowanych krajów, zaś Polskę na 25. miejscu. Szerzej na ten temat zob. [Woźniak, 2016, s. 20–22].

wiedliwości, wpływać na ich zachowanie odnośnie do rządów praw, konkurencyjnego porządku, reguł podziału czy tworzenia możliwości do aktywnego uczestnictwa w procesach modernizacyjnych jak najliczniejszej grupy obywateli.

Polityce spójności społeczno-ekonomicznej najbardziej przeszkadza pogoń za niezasłużonymi korzyściami, w tym również za polityczną rentą korzyści, która jest nieodłącznym elementem interwencjonizmu ekonomicznego i demokratycznych procedur uzgadniania celów rozwojowych. Dlatego do rangi zadania pierwszoplanowego urasta problem reformy wymiaru sprawiedliwości, przejrzystego i sprawnie działającego systemu informacji publicznej, dialogu społecznego wraz z mediami publicznymi i prywatnymi oraz proporcjonalnej siły przetargowej sfery biznesu i związków zawodowych. Racjonalny dialog społeczny niszczy także w Polsce niezwykle ostre spory polityczne, plemienne struktury społeczne, niespójności instytucjonalne i nieskuteczne unormowania odpowiedzialności informacyjnej publicznych osób fizycznych i prawnych oraz kontroli społecznej nad sądownictwem.

Jeśli demokracja ma być wartością samą w sobie i przyczyniać się do zintegrowanego rozwoju, to powinna polegać na tym, że obywatele są w stanie rozliczać polityków z ich czynów. Do tego konieczne jest jednak istnienie języka zdolnego opisywać rzeczywistość, nazwać fakty i oceniać ich funkcjonalność względem celów rozwojowych właściwych dla wszystkich sfer bytu ludzkiego (rys. 1). Logika języka odwołującego się do redukcjonizmu, indywidualizmu i mechanistycznej percepcji nie pozwala na to. Fundowany przez nią świat mentalny jest światem interesów, zredukowanych celów, interpretacji i odczuć wyrażających z ograniczeń poznawczych, informacyjnych i emocjonalnych.



Rys. 1. Kryteria reguł myślenia i działania osoby w przestrzeni zintegrowanego rozwoju

Źródło: opracowanie własne.

W świecie nowych mediów posiadających moc działania pod każdą „strzechą”, różnorodnych standardów etycznych wyzwolonych z depozytu uniwersalnych wartości łatwo rodzi się szum informacyjno-ideologiczny, w którym odwoływanie się do emocji i osobistych przekonań staje się narzędziem kreowania faktów, gdyż ma wpływ na kształtowanie się opinii publicznej. Tak rozumiane pragmatyczne podejście do użytkowania osiągnięć wiedzy psychologicznej jest wymownym przykładem łatwego poddawania instrumentalizacji wyników ustaleń naukowych. Dotyczy to zwłaszcza ekonomii, socjologii, politologii, innych nauk społecznych, które są produktem zredukowanego, mechanistycznego myślenia odwołującego się do partykularnych interesów, odrzucającego pod pozorem dążenia do postępu wypraktykowane w dziejach ludzkości uniwersalne wartości etyczne. W zderzeniu z szumem informacyjno-ideologicznym nauki te nie mogą pełnić właściwej im misji odkrywania prawdy, dobra, piękna i doskonałości duchowej.

Ludzie osaczeni różnorodnymi symulakrami (wytworami ludzkiego umysłu pozorującymi rzeczywistość, tworzącymi własną rzeczywistość i wchodzącymi w interakcje z tym, co jest)¹⁰ opartymi na post-prawdzie jako produkcie szumu informacyjnego kreowanego przez nowoczesne media karmieni są ułudą wyboru, którego wcale nie posiadają, gdyż fundowany w publicznym dyskursie szum informacyjny nie wyposaża ich w kapitał ludzki zdolny do odkrywania charakteru sprzężeń między dobrem publicznym, osobistym i różnych grup interesów oraz ich konsekwencji. Jest przecież zorientowany na zrelatywizowane interpretacje faktów, tworzenie prawdy dla własnych korzyści emitentów informacji, a nie jej odkrywanie. Ten szum informacyjny rodzi ignorancję, skłonności do podążania za tłumem, podnoszenia wtórnych cnót do rangi głównych, deprecjację podmiotowości. W takim świecie mentalnym łatwo jest fundować reformy instytucjonalne, które kreują przewagi konkurencyjne, ale nie porządek konkurencyjny, pozorne upodmiotowienie, formalną, ale nie działającą demokrację, wyzwalały z odpowiedzialności wolny wybór, faktyczną dyktaturę najsilniejszych grup interesów i tych, którzy potrafią najlepiej wykorzystać socjotechniki manipulacji informacją, wiedzą i emocjami, pomijają znaczenie niesprawiedliwych nierówności majątkowo-dochodowych dla tworzenia możliwości wolnego wyboru, bycia zdrowym, aktywnym, przygotowanym do ponoszenia odpowiedzialności za swoje wybory i uzdolnionym do racjonalnego wyjasniania ich celowości [Sen, 2002]. Instytucjonalizacja uwarunkowana tymi procesami wiedzie wcześniej czy później do narastania problemów ekonomicznych, społecznych i politycznych, kryzysów, a nawet prób rewolucyjnej zmiany systemowej.

Aby tym niekontrolowanym procesom zapobiec, trzeba wyedukować ludzi, jak poruszać się w świecie nowych mediów (rozpoznawania wiarygodności informatora, nieprawdziwych informacji, ich ukrytego celu, odkrywania własnych

¹⁰ Według J. Baudrillard [2005] symulują one rzeczywiste istnienie, podobnie jak zdrowy symuluje chorobę.

ograniczeń ich interpretacji i sensownego użytkowania). Musimy znaleźć sposób na możliwą do akceptacji przez prawo UE demonopolizację instytucji opinii publicznej, finansowanie pogrążonych w kryzysie tradycyjnych mediów (gazety, telewizje informacyjne itd.) i na uwolnienie ich od dominacji relatywistycznej argumentacji, oddolnie budować polityczne zaangażowanie grup zmarginalizowanych, tak by przestały być łatwym łupem dla populistów i demagogów czy towarem, którego ograniczenia są źródłem łatwego robienia biznesu.

Współczesne demokracje liberalne muszą szybko nauczyć się, jak nie dać się podporządkować post-prawdzie w świecie, który za sprawą technologicznych i społecznych przemian jest od tego z poprzednich pokoleń jednocześnie bardziej demokratyczny i pluralistyczny, jak i bardziej podatny na działania ośrodków i jednostek radykalnie odległych zarówno od demokracji, jak i pluralizmu. Droga do tego celu wiedzie poprzez zorganizowaną holistyczną modernizację kapitału ludzkiego¹¹, dzięki której jak największa liczba jednostek może być wyposażona w wiedzę o tym, jakie są konsekwencje lansowanych polityk publicznych dla możliwości realizacji funkcji celów właściwych dla różnych sfer bytu ludzkiego, a w związku z tym jakie rodzaje polityk publicznych popierać i jak należy głosować w wyborach oraz jakie procedury popierać, aby móc realnie rozliczać polityków z ich czynów.

ZAMIAST PODSUMOWANIA, CZYLI O POTRZEBIE INKLUZYWNEGO DIALOGU WOKÓŁ ZMIANY INSTYTUCJONALNEJ

Wyjściowym warunkiem skutecznej eliminacji pozornych dostosowań instytucjonalnych do wyzwań zintegrowanego rozwoju jest odrzucenie udawanej partycypacji na rzecz realnego upodmiotowienia osoby. Bez uporania się z tym problemem nie jest możliwe odwrócenie negatywnego trendu rozwoju imitacyjnego, enklawowego i dysproporcjonalnego. Realne upodmiotowienie osobowe wiąże się ze spełnianiem się siebie poprzez urzeczywistnianie tego co dobre w realizowaniu funkcji celów rozwojowych każdej z osobna i wszystkich razem sfer ludzkiego bycia i działania. Wymaga to jednak wyposażenia osoby w wiedzę o tym, co jest nie tylko użyteczne, ale również dobre i co powoduje, że człowiek staje się dobry. W tym ujęciu upodmiotowienia jego urzeczywistnianie wiąże się z modernizacją kapitału ludzkiego i troską o rozwój kapitału ludzkiego o charakterze dobra wspólnego¹², bez którego systemy ekonomiczne, polityczne czy społeczne mogą

¹¹ Na temat zorganizowanej holistycznej modernizacji refleksyjnej zorientowanej na identyfikowanie celów zintegrowanego rozwoju i konsekwencji międzysferycznych sprzężeń alternatywnych alokacji zasobów zob. [Woźniak, 2013].

¹² Zdefiniowaniem i wyjaśnieniem jego znaczenia dla podniesienia realnego dochodu społeczeństwa (w węższym znaczeniu, niż przyjęto w tym opracowaniu) jako pierwszy zajął się M. Olson [2000, s. 52 i n.]. Jego zdaniem znaczenie tego zasobu ujawnia się wówczas, jeśli dosta-

nie tworzyć możliwości upodmiotowienia. Tym, co jest wspólne i wypływa z natury ludzkiej, jest spełnianie siebie, do czego wiedzy zharmonizowane osiągnięcie funkcji celów rozwojowych właściwych dla wszystkich sfer bytu ludzkiego.

Odziedziczone instytucje, które wyrastały z modeli wzorowanych na fizyce newtonowskiej, tworzą ograniczenia i bodźce, nad którymi łatwo może zapanować władza, a nawet manipulować nimi. Władzy sprzyja myślenie w kategoriach równowagi systemu, lecz nie ludzi cechujących się wolną wolą i kreatywnością. Całej wiedzy nie może posiadać jeden ośrodek, gdyż powstaje ona w rozproszonych umysłach ludzkich i dlatego musi nie tylko czerpać z tych umysłów, ale też musi być rozproszona¹³. Należy także mieć na uwadze, że w epoce informacjonizmu jesteśmy skazani na przetwarzanie ogromnych ilości multiplikowanych z niezwykłą dynamiką¹⁴ danych w celu znalezienia korelacji i zauważenia pewnych zjawisk oraz zmiennych, które na nie wpływają. Dlatego fundamentem rozwoju w każdym wymiarze jest dobra komunikacja. Tymczasem pozyskiwanie informacji dzieje się w świecie szumu marketingowego. Brakuje wykształconych ram w postaci struktur wartości i wzorców, stosownych związków z regulacjami prawnymi, które miałyby stosowny wpływ na sieciowe zasoby.

W regułach logiki ekonomicznej głównego nurtu ekonomii usuwanie niedostosowań instytucjonalnych jest zredukowane do perspektywy porządku konkurencyjnego. W osadzonych w tej logice regułach droga do tego celu ma wieść poprzez przewyższenie pogoni za polityczną rentą korzyści, patologii korupcji, odbudowanie zaufania społecznego i rozwijanie kooperencji spajającej konkurencję i kooperację dla zmaksymalizowania korzyści struktur sieciowych. Doceniając celowość tego typu działań z perspektywy zintegrowanego rozwoju, należy również zauważyć, że w tej logice liczą się przede wszystkim racjonalne indywidua i abstrahuje się od konsekwencji problemów decyzyjnych ludzi obdarzonych wolą, ograniczeniami informacyjnymi, poznawczymi i emocjonalnymi zamieszkujących rynki. Dlatego państwo powinno się skoncentrować na poszukiwaniu inkluzywnych rozwiązań instytucjonalnych i usuwaniu ekskluzywności już istniejących instytucji. Jednak władza polityczna oparta jest na relacjach pionowych i powstaje w procesach przebiegających „z góry w dół”. Dlatego rządy, monopole czy też elitarne instytucje (np. Komisja Europejska) i inni twórcy regulacji dążą do ograniczania różnorodności i narzucania porządku, co nie sprzyja kreatywności, którą ma się charakteryzować model GOWI.

tecznie wielu wyborców uzyska więcej wiedzy na temat realnych konsekwencji różnych polityk publicznych, gdyż wówczas polityki publiczne zostaną usprawnione.

¹³ Szerzej na ten temat zob. [Gilder, 2016].

¹⁴ Co 2 dni nasza cywilizacja wytwarza tyle danych, ile cała ludzkość wyprodukowała od początku swojego istnienia do 2001 r. W 2014 r. wytworzono na świecie 4,4 zetabajta, zaś objętość wszystkich zapisanych na świecie informacji podwaja się średnio co 18 miesięcy [www.pcworld.pl, październik 2015 r.]. Współczesne technologie informacyjne istnieją bez odpowiednio wykształconych ram w postaci struktur wartości i wzorców mających wpływ na sieciowe zasoby. Ramy te nie mają stosownych związków z regulacjami prawnymi oraz instytucjonalnymi strukturami.

Wyjściowym warunkiem usuwania niedostosowań instytucjonalnych jest odejście od podporządkowywania zmian instytucjonalnych interesom partii politycznych, czyli upartyjniienia polityki¹⁵. Oznacza to konieczność konstytucyjnego umocowania obowiązków i odpowiedzialności informacyjnej publicznych osób fizycznych i prawnych włącznie z mediami prywatnymi. Bez możliwości sprawnego respektowania tej odpowiedzialności promowanie aktywnych form dialogu społecznego wiedzie w kierunku walki wszystkich przeciwko wszystkim, a w szczególności manipulacji ideami, wartościami, tworzenia szumu informacyjnego ułatwiającego realizowanie partykularnych interesów przez struktury netokracji najlepiej przygotowane do uprawiania marketingu politycznego i biznesowego oraz posiadające możliwości uprawiania tego typu marketingu.

Wybory polityczne trzeba podporządkować wartościom ładu opartego na wolności sprzężonej z odpowiedzialnością w taki sposób, aby maksymalizować podmiotowość obywateli w granicach czyniących tę wolność trwałą i wzajemnie respektowalną. Jest to fundamentalny warunek powszechnego uczenia się skutecznych sposobów ulepszania środowiska życia ludzi we współdziałaniu i z wykorzystaniem istniejącego już potencjału kreatywności.

W gospodarce rynkowej potencjał rozwojowy kraju jest rezultatem możliwości, jakie stwarzają bodźce i ograniczenia, które tworzy sieć spójnych instytucji zorientowanych na wyzwalanie nieskrepowanej przedsiębiorczości, kreatywności, aktywności w poszukiwaniu warunków osiągnięcia synergii z angażowania wielorakich zasobów dla realizacji własnych celów rozwojowych. Te zaś wynikają nie tylko z instytucji rynków, lecz również mądrej polityki państwa wzmacniającej ich sprawność i tworzącej przyjazne dla przedsiębiorczości i rozwoju kultury innowacyjnej polityczne otoczenie instytucjonalne. Dla powiększenia dobrobytu społecznego kraju rozwijającego się nie wystarcza jedynie wysoki wzrost gospodarczy. Musi mu równocześnie towarzyszyć powszechna akceptacja zasad jego podziału, która wynika z faktycznego, a nie pozorowanego uczestnictwa ogółu obywateli w kształtowaniu strategii zintegrowanego rozwoju i wysokiego stopnia partycypacji wszystkich grup społecznych w korzyściach z niego płynących oraz możliwości pomnażania tych korzyści przez poszczególne podmioty. Z partycypacji w owocach modernizacji gospodarki umożliwiającej bycie podmiotem tego procesu wynika równocześnie perspektywa jak najszerszego uruchomienia kreatywnego potencjału zasobów ludzkich w różnych zastosowaniach w odniesieniu do wszystkich sfer aktywności ludzkiej.

Patrząc z tej perspektywy na wysiłki rządowe na rzecz naprawy państwa podejmowane w Polsce od 2016 r., należy je ocenić jako właściwy krok w kierunku integrowania procesów rozwojowych, jednak niepozbawiony pytań i wątpliwo-

¹⁵ Polityki upartyjnionej nie należy utożsamiać z jej realizowaniem za pośrednictwem partii politycznych. Partie polityczne mogą realizować swoje partykularne cele, manipulując celami rozwojowymi ogółu obywateli, których reprezentują, lub mogą uprawomocnić swoją władzę polityczną, orientując politykę na te cele rozwojowe. Tylko ten pierwszy sposób przynależy do upartyjnionej polityki.

ści o narzędzia jego realizacji i poziom ryzyka zewnętrznych i wewnętrznych wielorakich zagrożeń. Rzeczowa odpowiedź na te pytania wymaga uwolnionej od jednostronnych ocen w kategoriach interesów biznesowych, partyjnych, biurokratycznych czy nawet pracowniczych, powszechnej i ciągłej debaty publicznej nie tylko z udziałem przedstawicieli świata biznesu, polityki i zawodowego oraz ich ekspertów i rzeczników medialnych, ale również środowisk akademickich, władz samorządowych, przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego i pojedynczych obywateli.

Wyjściowym warunkiem bezstronności tej debaty jest nowe spojrzenie na procesy rozwojowe przez pryzmat funkcji celów i kryteriów wyboru właściwych dla każdej z ośmiu sfer bytu ludzkiego wyodrębnionych w postulowanej w tym opracowaniu matrycy zintegrowanego rozwoju oraz efektów synergii i entropii wynikających ze sprzężeń między tymi sferami, generowanych przez zadania przewidziane w postulowanych wizjach i programach rozwoju (aktualnie w „Planie na rzecz odpowiedzialnego rozwoju”). Tak zorganizowana debata publiczna może sprzyjać uwalnianiu jej uczestników od nadmiernie zredukowanego i uproszczonego myślenia mechanistycznego oraz od swoistej ignorancji ze strony polityków wyrażającej się w nadrzędności dominujących interesów wielkich korporacji, politycznych czy nawet partyjnych w przeprowadzaniu reform instytucjonalnych. Postulowany sposób organizowania debaty publicznej pozwoliłby na odkrycie bodźców i ograniczeń, na jakie natrafiają politycy ze strony niespójnych politycznych i ekonomicznych instytucji, oraz ustalenie skutecznych sposobów naprawy błędów rynków i polityki rządów. Należy mieć również nadzieję, że tak ustrukturyzowany otwarty dialog społeczny może otworzyć przestrzeń do zerwania z utrwalonymi wzorcami instytucji, które sprzyjają pozbawionej głębszej refleksji kseromodernizacji, trwaniu „postkolonialnego syndromu peryferyjności” i złudnej pogonią za znikającym punktem *Frontier Area Technology*, a dzięki społecznie akceptowanej spójnej zmianie instytucjonalnej mógłby uruchomić bodźce dla lepszej przyszłości Polski, wszystkich grup społecznych i poszczególnych jej obywateli.

Należy również zauważyć, że podstawy rządów praw są też oparte na aksjornormatywnym ładzie społeczeństwa, który współcześnie znajduje się w obszarze szczególnego wpływu sfery ekonomii, polityki i kultury indywidualizmu. Z tego powodu centrum życia moralnego usytuowane tradycyjnie w rodzinie, wspomagane przez religie i edukację, jest przejmowane przez państwo. W związku z tym procesem rośnie deficyt zaufania poziomego niemożliwy do zrekompensowania działaniami na rzecz zaufania pionowego (do instytucji państwa) czy do instytucji rynku, które premiuje działanie jednostki w oderwaniu od jej wpływu na kondycję rodziny. Obniża to jakość integracji całego systemu społecznego [por. Rotengruber, 2011, s. 249; Michalski, 2014, s. 208–211], przyczynia się do kryzysu demograficznego, problemów na rynku pracy, państwa opiekuńczego, a na-

wet relatywnego spadku wydajności pracy i kreatywności społeczeństwa. Z tego wynika potrzeba dowartościowania rodziny jako dobra publicznego, jeśli zmiany instytucjonalne mają służyć trwałości i spójności szeroko ujmowanych procesów rozwojowych.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Robinson J.A., 2014, *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa*, Zysk i S-ka, Warszawa.
- Bałtowski M., 2016, (red.), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodki*, PWN, Warszawa.
- Baudrillard J., 2005, *Symulakry i symulacje*, Sic!, Warszawa.
- Buchanan J.M., 1992, *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, PWN, Warszawa.
- Buchanan J.M., Tollison R.D., Tullock G., 1980, *Toward a Theory of the Rent-Seeking*, Texas A&M University Press, College Station, Tex.
- Buchanan J.M., Tullock G., 1962, *The Calculus of Contest*, University of Michigan Press.
- Chang Ha-J., 2016, *Żli samarytanie. Mit wolnego handlu i tajna historia kapitalizmu*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Downs A., 1957, *An Economic Theory of Democracy*, Harper & Row, New York.
- Gilder G., 2016, *Wiedza i władza. Informacyjna teoria kapitalizmu i wywołana przez nią rewolucja*, Zysk i S-ka, Warszawa.
- Hayek F., 1982, *Droga do niewoli*, Londyn .
- Kahneman D., 2012, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2008, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2013, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kornai J., 1985, *Niedobór w gospodarce*, PWE, Warszawa.
- Kruger O.A., 1974, *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, „The American Economic Review”, vol. 64, no. 3.
- Michalski M.A., 2014, *Znaczenie rodziny dla międzypokoleniowej transmisji kultury gospodarczej*, Wyd. Naukowe UAM, Poznań.
- Nord D., 1984, *Three Approaches to the Study of Institutions [w:] Neoclassical Political Economy. The Analysis of Rent -Seeking and DUP Activities*, red. D.C. Colander, Ballinger Publishing Company.
- Olson M., 1965, *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge.
- Olson M., 2000, *Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor [w:] A Not-so-dismal Science Oxford*, red. W.M. Olson, S. Kähkönen, Oxford University Press.
- Pach J., Kowalska K., Szyja P., (red.), 2016, *Ekonomia umiaru. Realna perspektywa? Nowy paradygmat Grzegorza W. Kołodki*, PWN, Warszawa.
- Porter M., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York; edycja polska: *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa, 2001.

- Randers J., *Rok 2052. Globalna prognoza na następne czterdzieści lat. Raport dla Klubu Rzymskiego dla upamiętnienia 40. rocznicy granic wzrostu*, Elipsa, Warszawa.
- Rotengruber P., 2011, *Dialogowe podstawy etyki gospodarczej*, Wyd. Naukowe, UAM, Poznań.
- Sen A., 2002, *Rozwój i wolność*, Zysk i S-ka, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2000, *Whither Reform? Ten years of the transition* [w:] *Proceedings of the Annual Bank Conference on Development Economics*, red. B Pleskovic, J.E. Stiglitz, World Bank, Washington DC.
- Stiglitz J.E., 2004a, *Globalizacja*, PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2004b, *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1.
- Woźniak M.G., 1993, *Kierowanie. Rynek. Transformacja. Bariery stabilizacji*, Instytut Badań Rynkowych, Kraków.
- Woźniak M.G., 2013, *Holistyczna modernizacja refleksyjna kapitału ludzkiego odpowiedzi na wyzwania i zagrożenia rozwojowe ludzkości* [w:] *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. III: *Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, red. M.G. Woźniak, PWN, Warszawa.
- Woźniak M.G. i in., 2015, *Kapitał ludzki w rozwoju innowacyjnej gospodarki i zarządzaniu innowacyjnością przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Woźniak M.G., 2016, *Rozwój społeczno-gospodarczy Ukrainy w warunkach współczesnych zagrożeń globalnych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 46, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2016.2.1>.
- Żyżyński J., 2013, *Państwo minimalne czy racjonalne* [w:] *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. III: *Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, red. M.G. Woźniak, PWN, Warszawa.

Streszczenie

Dyskurs artykułu jest oparty na założeniu, że dostosowania instytucjonalne powinny być badane w całej przestrzeni zintegrowanego rozwoju, w której wyodrębniono osiem sfer, a mianowicie: ekonomii, polityczną, społeczną, natury i biologii, duchową, kapitału ludzkiego, technologii i konsumpcji. Z tej perspektywy badawczej nie wystarcza podporządkowanie reform instytucjonalnych liberalnemu postulatowi rządów praw. Dla udowodnienia tej tezy dokonano krytycznej analizy debaty znanych przedstawicieli ekonomii neoinstytucjonalnej wokół koncepcji rządów praw F. von Hayeka.

Dyskurs ten odniesiono do wyzwań i zagrożeń wynikających z globalizacji liberalizacji i upowszechniania się technologii informatyczno-telekomunikacyjnych, marginalizacji instytucji rodziny i relatywizmu moralnego. Procesy te utrudniają inkluzywną instytucjonalizację zorientowaną na zintegrowany rozwój. Ustalono również, że w przewyciężaniu pogoni za *rent seeking*, ignorancji racjonalnego wyborcy i asymetrii informacji, które psują rządy praw, pomoc może zrozumienie ograniczeń logiki języka odwołującego się do redukcjonizmu, indywidualizmu i mechanistycznej percepcji reguł myślenia i działania ludzi, który ułatwia manipulowanie faktami i ludzkimi ograniczeniami emocjonalnymi. W przeciwdziałaniu tym problemom pomoc może rozwój kapitału ludzkiego o charakterze dobra publicznego.

Słowa kluczowe: instytucje, rozwój zintegrowany, gospodarka Polski

Modern institutional inadequacy from the perspective of Polish development challenges

Summary

The discourse of this article is based on the assumption that institutional adjustments should be tested throughout the integrated development. The author distinguishes the eight areas, namely: economic, political, social, nature and biology, spiritual, human capital, technology and consumption. From this research perspective, it is not enough to subordinate institutional reforms to the liberal postulate of the rule of law. To prove this thesis a critical analysis of the debate between famous representatives of the new institutional economics around the concept of the rule of law of F. von Hayek was made.

This discourse references to the challenges and risks of globalization of liberalization and the dissemination of information and communication technologies, the marginalization of the family and moral relativism. These processes prevents the inclusive institutionalization oriented at integrated development. It was also agreed that to overcome the pursuit of rent seeking, ignorance of rational voters and asymmetry of information, that spoil the rule of law, it may be helpful to understand the limitations of a logic of the language that refers to reductionism, individualism and mechanistic perception of rules of thought and activity of people, which makes it easier to manipulate the facts and human emotional limitations. Development of human capital, which has the characteristics of a public good may help to counteract these problems.

Keywords: institutions, integrated development, the Polish economy

JEL: E02

prof. dr hab. Stanisław Ryszard Domański¹

Katedra Polityki Pieniężnej d. Teorii Kapitału SGH

Zakład Gospodarki Światowej INE PAN

O spójności polityki monetarnej ze strategią rozwoju² (mechanizm destrukcji innowacyjności gospodarki w Polsce w latach 1990–2015)

DEJA VU PIERWSZE – DYSKUSJA O STRATEGII

Znaleźliśmy się w momencie politycznym i czasie ekonomicznym, kiedy mamy wrażenie, że dokonał się niezwykły przeskok – swoisty powrót do przyszłości markowany teraz dodaniem słowa „suwerenność” do słowa „wolność”. Doszło bowiem w Polsce do demokratycznego, chyba ostatecznego, zniesienia tej ciągłości władzy politycznej, która najpierw przejawiała się totalną władzą aparatu partyjnego – sprawującego również nadzór właścicielski nad gospodarką³, potem dominacją nomenklatury menedżerskiej w sferze realnej wraz z biurokracją branżową w sferze regulacji, która (w efekcie wydarzeń grudniowych 1970) odsunęła na boczny tor nadzór właścicielski aparatu partyjnego i doprowadziła do otwarcia gierkowskiego⁴. Efektem braku *de facto* nadzoru właścicielskiego nad no-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: srdomanski@gmail.com.

² Artykuł powstał na bazie referatu przygotowanego na konferencję naukową „Gospodarka Polski 1990–2016. Warunki gospodarki opartej na innowacyjności”, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków, 7–8 czerwca 2016 r.

³ Wydaje się, że nadzór właścicielski w okresie gomułkowskim był sprawowany z całkiem dużym sukcesem – bo trudno by nam wskazać w okresie 1957–1970 jakieś nietrafione strategie gospodarcze i nietrafione inwestycje. Wtedy też rozwinął się w polskiej myśli ekonomicznej – łączony z nazwiskiem Kaleckiego i Rakowskiego – stojący na wysokim poziomie rachunek efektywności inwestycji wyprowadzający stopy dyskonta z relacji w sferze realnej między zasobami siły roboczej i kapitału rzeczowego. Poziom stopy dyskontowej spełniał wtedy implicite kryterium równowagi makroekonomicznej przy pełnym wykorzystaniu zasobów w sferze realnej i braku inflacji kontrolowanej podażą pieniądza przy wyraźnym oddzieleniu sektora I od II i wyłączeniu zasady suwerenności konsumenta (sygnały na rynku dóbr konsumpcyjnych nie przekładały się autonomicznie i autonomicznie na kierunki inwestowania).

⁴ Stoję na stanowisku, że miarą zmiany struktury dominacji w sferze realnej była może dość nieuchwytna zmiana hierarchii ważności między I sekretarzem POP w zakładzie pracy a dyrektorem zakładu pracy i twierdzą, że taka zmiana dokonana się na rzecz tego drugiego wraz ze zmianami po

menklaturą menedżerską była rozrzutność, nieefektywność, długi i załamanie gospodarcze oraz ostatecznie szeroki bunt społeczny z przełomu lat 70. i 80. XX w. Projekt głębokiej reformy gospodarczej w postaci systemu trzech *S* delegującego *de facto* nadzór właścicielski na poziom pracowniczy i odbierający go nomenklaturze menedżerskiej skończył się, jak wiadomo, i jakżeby inaczej, stanem wojennym. Pod parasolem stanu wojennego dokonano się przywrócenie kontroli nad gospodarką nomenklaturze menedżerskiej i stopniowo przemiany symbolizowane rozmowami i układami Okrągłego Stołu w lutym 1989 r. Te pozwoliły na dokończenie i rozwinięcie procesu zapoczątkowanego jeszcze w 1987 r., a który ogólnie zwykło się nazywać przepoczwarzaniem partyjnej nomenklatury w motyla kapitalistycznego z zachowaniem ciągłości dominacji najlepiej symbolizowanym przemianą szyldu ważnego gmachu w centrum Warszawy z „Komitet Centralny PZPR” na „Giełda Warszawska” bez specjalnego zamieszania w szeregach jego lokatorów i skrajną hipokryzją polityczną symbolizowaną postacią znanego działacza komunistycznego rozlewającego bezrobotnym zupki swojego imienia, ale samemu zasiadającego w fotelu prezesa jednego z nowo powołanych banków komercyjnych.

Zmieniał się system zarządzania gospodarką z bezpośredniego planowania rzeczowego i rozdzielnictwa na pośredni charakteryzowany centralnym sterowaniem kluczowymi parametrami polityki makroekonomicznej, jak i narzucaniem nieparametrycznych nakazów agregatów (do tych należy przymusowe przelewanie na konta OFE prowadzone przez Powszechne Towarzystwa Emerytalne setek miliardów złotych, które co do ekonomicznej istoty są tantiemami należnymi obecnym emerytom, wpłacanymi przez obecnie pracujących jako składki ZUS w systemie *pay as you go*) od dochodów z majątku pozostawionego przez nich pokoleniu obecnie pracującemu⁵.

Zmieniał się także system własności – właśnie owo przepoczwarzanie nomenklatury połączone potem z szerokim dopuszczeniem kapitału zagranicznego i tzw. inwestorów strategicznych do majątku narodowego przy możliwym zachowaniu dominujących menedżerskich pozycji dotychczas sprawujących władzę polityczną i gospodarczą⁶. Od początku lat 70. zmieniało się bowiem dużo – nie zmieniło się jedno. Niezależnie od tego, kto i jak sprawował władzę i czy dzielił produkt narodowy bezpośrednio zapisami planu rzeczowo-finansowego, czy pośrednio manipulując stopą procentową, kursem walutowym czy nierównym prawem podatkowym

grudniu 1970. Podejrzewam też, że impulsem do buntu nomenklatury menedżerskiej o dominację był wykonany wyrok śmierci na dyrektorach z zakładów przetwórstwa mięsnego z II połowy lat 60. XX w. Wprowadzona po 1970 r. „suwerenność” organów wykonawczych w sferze realnej wymagała pewnej ekwilibrystyki słownej i wyrażała się wymyślonym wtedy hasłem „Partia kieruje a rząd rządzi”. Około ćwierci wieku trzeba było, by zagrożenie karą śmierci za malwersacje gospodarcze przetransformowało się w lansowany „liberalny” postulat, że pierwszy milion trzeba ukraść.

⁵ Uzasadnienie takiej interpretacji ekonomicznego sensu składek odprowadzanych do odpisów emerytalnych na ZUS szerzej przedstawiam w: [Domański, 2011, s. 73–82].

⁶ Świetnie te oczekiwania z nutą pewnej pretensji o nielojalność nowych zagranicznych właścicieli wyraził na łamach „Rzeczpospolitej” A. Bieć.

lub wspomnianymi nakazami agregatami, zawsze dzielił tak, że coraz mniej środków (relatywnie, jeśli nie absolutnie) szło na kluczowe dla długofalowej kondycji gospodarki i zdolności konkurencyjnych narodu jako zbiorowości osób: inwestycje w infrastrukturę ludzką (w kapitał ludzki – sektor kształcenia, naukę, ochronę zdrowia, mieszkalnictwo) i rzeczową (wyposażenie sektora publicznego, infrastruktura techniczno-transportowa, drogowa, wodna, kolejowa, lotnicza, i telekomunikacyjna). Te makroproporcje nakładów nie były nigdy przedmiotem takich debat, jak to miało miejsce w odniesieniu do „odwiecznych” sporów o „plan czy rynek”. Jak pisał wybitny polski ekonomista, Stefan Kurowski [1970] w kwestii hierarchii ważności przedmiotu debat ekonomicznych: „Chodzi mianowicie o to, czy w rozważaniach nad naszą gospodarką dyskutować przede wszystkim o systemie jej funkcjonowania, czyli o tzw. modelu, czy też o kierunkach rozwoju... Ale nie może nie zdziwić fakt, że dyskusja «modelowa» toczy się u nas od kilkunastu lat względnie swobodnie (choć w realiach systemu niewiele się zmienia), natomiast rozważania na temat kierunku rozwoju naszej gospodarki są niezmiernie skąpe (...) dyskusja nad samymi celami, czyli kierunkami rozwoju gospodarczego, jako przekraczająca ramy technicznej racjonalizacji nie mieści się już po prostu w przyjętej konwencji”⁷. Po kilku latach S. Kurowski [1978] powtarza: „czujna partia i cenzura pozwalały na takie dyskusje – które raz po raz grzęzły w niuansach systemowo-organizacyjnych i... odwracały uwagę ekonomistów od tego, co było najważniejsze: od proporcji gospodarczych, od polityki gospodarczej, od celów, na które kierowano pracę narodu... Tymczasem sprawy proporcji gospodarczych, struktury produkcji, kierunków zaangażowania pracy społecznej **pozostawały kwestią tabu, której nie wypada dotykać** i jak widać z *Memoriału*, nawet w opracowaniach pozostających «poza zasięgiem cenzury»”⁸.

Tabu tego nie ruszono i po 1989 r., kiedy strategia realizowała się za sprawą „szoku bez terapii” – w ślad za pamiętnym wyznaniem ministra gospodarki T. Syryjczyka, według którego najlepszą polityką przemysłową jest jej brak, wskazującym, że takie tabu po prostu nie istnieje jako byt rzeczywisty⁹. Okresowymi wyjątkami była tu *explicite* i z rozmachem wyłożona przez G.W. Kołodko

⁷ S. Kurowski, *Nowe (stare) sprawy Polaków. Propozycja metody* podtytuł „Tekst powyższy nigdzie nie został opublikowany. Autor nie czynił nawet prób w tym kierunku” – Warszawa, Łeba lipiec–sierpień 1970, w: S. Kurowski, *Od Października do Sierpnia. Moje ćwierć wieku dyskusji o gospodarce*, Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych, Warszawa 2001, s. 209.

⁸ S. Kurowski, „Diagnoza i program”, „Drogi” nr 1, lipiec 1978, ROPCiO. cyt. Za: Od Października do Sierpnia..., s. 320. Tutaj S. Kurowski krytycznie odnosił się do treści „Memoriału” opublikowanego przez grupę działaczy pod przywództwem L. Moczulskiego. W świetle informacji ujawnionych na posiedzeniu Sejmu w 3 czerwca 1992 r. fakt, że „tego tabu” „Memoriał” nie naruszał, przestaje dziwić.

⁹ W cytowaniu poglądu T. Syryjczyka nie poszukuję autorytetu myśli ekonomicznej, ale wpływowego polityka formułującego generalną „liberalną” postawę rządu wobec gospodarki kontrolowanej przez grupy interesu w myśl wizji transformacji systemowej, w tym własnościowej, wdrażaną już 1988 od r. zgodnie z ustawą o działalności gospodarczej (tzw. ustawa Wilczka). Tutaj słowa T. Syryjczyka przypominam za: [Żyżyński].

[1994]¹⁰ Strategia dla Polski z 1994 r. oraz Raport Polska 2030. Wyzwania rozwojowe pod redakcją M. Boniego¹¹ z 2009 r., oba, każdy z różnych powodów, nie stały się przedmiotem szerszej debaty, a o częściowym wdrożeniu można mówić chyba tylko w przypadku Strategii... G.W. Kołodki. Tę sytuację tak też odczytuje J. Kaczyński [2016, s. 3], który słowa T. Syryjczyka bierze za dobrą monetę – a’rebours – pointując zasadę rozwoju w latach 1990–2016: „Wszystko było pozostawione żywiolowi, z niewielkimi wyjątkami”.

Wraz ze zmianą polityczną w 2015 r. pojawia się jednak swoisty powrót do przeszłości – dochodzi do przełamania tabu, o którym mówił S. Kurowski w 1970 r., i zwrócenia uwagi na procesy sfery realnej. Oto sprawy proporcji gospodarczych, struktury produkcji, skali i struktury budownictwa mieszkaniowego, kierunków zaangażowania pracy społecznej¹² zostały postawione wyraźnie jako cele rzeczowe do osiągnięcia w planie M. Morawieckiego¹³. W kategoriach ogólnych zaś J. Kaczyński [2016, s. 3] powiada: „wychodzimy z imposybilizmu, z którym mieliśmy do czynienia przez ostatnie 25 lat. (...) To [plan Morawieckiego z jego genezą w programie Porozumienia Centrum w latach 90. XX w. – przyp. S.R.D.] próba wyrwania się z pułapki, która nazywamy pułapką średniego rozwoju. W ostatecznym rozrachunku chodzi bowiem o to, aby udział inwestycji w PKB wzrósł do 25 procent i żeby na podstawie tych inwestycji polska gospodarka zaczęła zmieniać swój charakter z gospodarki mało innowacyjnej i drugorzędnej w stosunku np. do Niemiec, na gospodarkę dojrzałą. To nie jest proces łatwy, bo wymaga przemian w warstwie przedsiębiorców [podkr. S.R.D.]. Musi się skończyć czas folwarku. Nie może być tak, że większość pracowników pracuje za 2 tys. złotych miesięcznie”¹⁴.

Trzeba tu podkreślić ideową deklarację szefa PiS w odpowiedzi na pytanie redaktora T. Sakiewicza, „czy Morawiecki ma na drugie Kwiatkowski”: „Kwiatkowski realizował program etatystyczny. Nie mówię, że zły, ale etatystyczny. My nie

¹⁰ Propagandowo średniookresowy program reform strukturalnych i rozwoju społeczno-gospodarczego wdrażany w latach 1994–1997 zaowocował wzrostem PKB na mieszkańca realnie o 28%, spadkiem bezrobocia o 1/3 i inflacji o 2/3, ale realny odbiór sytuacji przez społeczeństwo zaowocował porażką wyborczą SLD i zarzuceniem tej strategii przez rząd J. Buzka, który z kolei sam odszedł w niesławie.

¹¹ „Jego sens polegał na tym, aby poddać wszechstronnej diagnozie wiele obszarów naszego życia, zwłaszcza tych, które są ważne dla przyszłego rozwoju i uzyskania przez Polskę i jej gospodarkę przewagi w konkurencji z innymi krajami” (z przedmowy D. Tuska) [s. 289]. W międzyczasie mieliśmy nieszczęśliwy plan Hausnera z 2003 r. mający na celu niepoparte żadnym rozumowaniem cięcia wydatków na cele społeczne, nazwany przez A. Macierewicza „katastrofą Hausnera”. Zob. <http://glos.com.pl/ARCHIWUM/2004/001/Awyd/hausner.html>.

¹² Polska ciągle zajmuje ostatnie miejsca w tabelach europejskich w liczbie mieszkań na 1000 mieszkańców i udziale nakładów na to budownictwo w PKB, co może wydawać się dziwne na tle widoku zamożnych osiedli wielkich miast.

¹³ Stąd wrażenie przedstawiane w cytowanym wyżej *W poszukiwaniu straconego czasu niedokończonych losów ludzkich*, że „już o tym było, tyle, że przegapiliśmy, nie podjęliśmy i nie rozwinęliśmy i obecnie jesteśmy tam, gdzie już byliśmy dawno temu”.

¹⁴ J. Jonak na łamach „Kuriera Wnet” skomentował taki stan rzeczy, że ze starcia komunizmu z kapitalizmem zwycięsko w Polsce wyszedł feudalizm.

prowdzimy programu etatystycznego, ale program pobudzenia kapitału, wymuszenia innowacyjności”. Jest to niezwykle ważna deklaracja wierności rynkowej zasadzie funkcjonowania gospodarki, gdzie zdarzenia gospodarcze mają realizować się spontanicznie w kształcie wskazanym jako pożądany, ale nie drogą właśnie etatystycznej państwowej bezpośredniej ich animacji oznaczającej przejmowanie przez państwo administracji nad prywatnymi przedsiębiorstwami lub tworzenie nowych przedsiębiorstw państwowych za pomocą kapitału państwowego. Zostawiam na boku ten systemowy wątek, bo chodzi – w ślad za S. Kurowskim – o strategię i proporcje gospodarcze. Jeśli bowiem procesy gospodarcze kształtują się żywiołowo, a najlepszą polityką przemysłową nie jest jednak jej brak – jak chciał T. Syryjczyk – bo po 27 latach transformacji stoimy w sferze realnej wobec takich rzeczowych i finansowych proporcji gospodarczych, że konieczny okazuje się program naprawczy wskazujący na potrzebę kształtowania innych proporcji, ale z zachowaniem filozofii rynku poprzez „obudzanie kapitału i wymuszanie innowacyjności” – jak chce J. Kaczyński – to powstaje pytanie: „No to jak to się samo stało tak, że jest jak jest i **potrzebna jest dobra zmiana?**” i „Co poprawić, aby znowu samo (bo nie etatystycznie) zmieniało się tak, jak ma być?”

W gospodarce procesy realne dokonują się w istniejących ramach prawnych i w warunkach istniejących proporcji cen jako podstawy rachunku ekonomicznego z ceną pieniądza w pierwszym rzędzie. Ludzie bowiem, a ludzie biznesu w szczególności, umieją rachować i wybierać tak, aby ze swej przemyślności czerpać zyski. Kwestię, czy prawo w Polsce jest niegodziwe, tutaj odkładam¹⁵. Przedstawiam natomiast teoretyczne oddziaływanie najważniejszego parametru ekonomicznego, ceny pieniądza – stopy procentowej – na tworzenie i proporcje wykorzystania czynników wzrostu, na alokacyjne wybory ekonomiczne i na podział dochodu oraz zasobów w gospodarce. Wyłoni się z tego teoretyczny, „abstrakcyjny dedukcyjny” obraz, który zestawia się z empirycznym obrazem gospodarki polskiej *anno* 2015, a stąd objawią się teoretyczne podstawy sądenia, co powinno być robione, aby mógł się zakończyć sukcesem program mający zmienić proporcje gospodarcze Polski na uznane za pożądane przez Suwerena w ostatnich wyborach parlamentarnych.

CO MÓWI TEORIA O MAKROEKONOMICZNEJ FUNKCJI PRODUKCJI PKB I LUCE TECHNOLOGICZNEJ

Celem niniejszego podrozdziału jest skrótowe przedstawienie ewolucji myślenia o sensie i roli czynnika ludzkiego we wzroście: od schematycznej, tradycyjnej, dychotomicznej i kwantyfikacyjnie niespójnej struktury praca–kapitał do ciągle na dobre nieobeznanej kwantyfikacyjnie spójnej struktury kapitał ludzki–

¹⁵ Sprawie „czy prawo w Polsce jest godziwe” poświęcam sporo miejsca w artykule *Kwestia własnościowa w transformacji systemowej. (Dlaczego tak łatwo upadł komunizm i dlaczego tak trudno znaleźć zgodę społeczną)* w „Studia Ekonomiczne” INE PAN nr 2, 2010, s. 193–228.

kapitał rzeczowy z samej swej istoty endogenizującej postęp techniczny [Domański, 2000, s. 325–338] ze wskazaniem niedostatków kapitału ludzkiego jako przyczyny zapóźnienia technologicznego gospodarek.

CZYNNIKI MAKROEKONOMICZNEJ FUNKCJI PRODUKCJI

W przestrzeń czynników wzrostu wymieniamy pięć podstawowych. Postrzeganie istotności tych czynników zmieniało się w myśli ekonomicznej i polityce gospodarczej zarówno w miarę rozwoju gospodarczego wraz z obiektywną, technologiczną, zmianą hierarchii ich ważności, jak i jest różne w zależności od mentalności opisujących i interpretujących sam rozwój:

$$Y = F(Z, K, H, G, S) \quad (1)$$

gdzie:

Z – ziemia,

K – kapitał rzeczowy,

S – instytucje,

H – kapitał ludzki;

H = EN

gdzie:

E – zasób kapitału ludzkiego ucieleśniony w osobie,

N – liczba osób,

G – sektor publiczny.

Na znaczenie zasobów ziemi (*Z*) we wroście gospodarczym zwracano większą uwagę niegdyś, ale czynnik ten stracił swoją rangę jako limitujący rozwój i zszedł na plan dalszy z powodu postępu biotechnicznego. Kapitał rzeczowy (*K*) znajdował się u szczytu zainteresowania w latach 50. XX w (modele Domara, Kaldora, Kaleckiego, Solowa). Jak wiadomo, modele ten czynnik eksponujące też miały kłopoty z wyjaśnieniem tzw. reszty i tego, dlaczego nie spada produktywność kapitału rzeczowego, mimo że ciągle rośnie jego wartość przypadająca na jednego zatrudnionego. Instytucje (*S*) jako czynnik wpływający na produktywność kapitału rzeczowego były przedmiotem rozważań np. D. Northa (Nagroda Nobla 1993) i rozprawy habilitacyjnej L. Balcerowicza z dużym potem jego osobistym – i bezpośrednim, i pośrednim przez przynależność do funkcjonalnej biurokracji reformatorskiej – wkładem w implementację zmian instytucjonalnych w skali makro.

Kapitał ludzki (*H*) pojawił się na dobre w światowym piśmiennictwie ekonomicznym w latach 70. XX w. W polu tej koncepcji znalazło się aż trzech noblistów (Schultz 1978, Becker 1992 i Lucas 1995) i książka S.R. Domańskiego *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy* wydana w SGH w 1989 r., a w PWN w 1993 r. Postulaty teorii kapitału ludzkiego, jej epistemologiczny elementarz był i jest gwałcony w skali makro (względne i absolutne obniżanie nakładów publicznych na kształcenie, naukę, ochronę zdrowia tudzież mieszkalnictwo) i to podejście pozostawało trwałym

i niezmiennym elementem faktycznie realizowanej (choć nigdy nie deklarowanej jako taka) strategii gospodarczej w Polsce od końca lat 60. XX w. niezależnie od zmienności rządów, sposobów zarządzania i ustroju społeczno-ekonomicznego.

O roli sektora publicznego (**G**) (publiczna infrastruktura techniczna – transportowa, energetyczna, wodna itd. – oraz usługowa – szkolnictwo, ochrona zdrowia, wymiar sprawiedliwości, administracja publiczna i rządowa itd.) jako czynnika wzrostu gospodarczego – znanej, badanej i podnoszonej w literaturze światowej w rozlicznych ekonometrycznych analizach empirycznych przynajmniej od II połowy lat 70. – w Polsce się nie mówi. Jeśli już się wspomina, to jako o koszcie, który trzeba minimalizować, najczęściej pod pretekstem tzw. uzdrawiania finansów publicznych. Tymczasem wysoka indywidualno-prywatna użyteczność dobrze rozwiniętej infrastruktury rzeczowej i ludzkiej wynika z faktu, że koszty rozbudowy infrastruktury ponosi z reguły sektor publiczny, natomiast korzyści przypadają wszystkim, w tym indywidualnym podmiotom prywatnym, które czerpią użyteczność z sumy ogólnych nakładów, ale partycypują w tych nakładach tylko do wysokości indywidualnie płaconych podatków.

Poprawa wyposażenia w infrastrukturę (przez zwiększenie wydatków publicznych) działa jak zniesienie ograniczenia czynnika stałego, poszerza przestrzeń do ekspansji i w ten sposób podwyższa krańcowy produkt kapitału prywatnego, choć z zachowaniem teoretycznej reguły malejących jego przyrostów¹⁶. Regiony inwestujące więcej w wyposażenie w twarde czynniki infrastrukturalne osiągają przeciętnie wyższy dochód, przyciągają więcej prywatnych inwestycji oraz generują zwiększone zatrudnienie, tak że ostatecznie przestrzenny rozkład kapitału prywatnego i zatrudnienia pozostaje funkcją wyposażenia w infrastrukturę.

LUKA TECHNOLOGICZNA

Postęp techniczny realizuje się drogą implementacji nowych bardziej efektywnych rozwiązań. Czynnikiem, który określa szybkość adaptacji nowych roz-

¹⁶ A. Munell [Domańska, 2006, s. 51] znalazła, że wrażliwość produkcji prywatnej na kapitał publiczny na zurbanizowanym i zindustrializowanym Północnym Wschodzie USA wynosi 0,07, a w gorzej wyposażonych stanach z obszaru Południa – aż 0,36. Przez analogię można oczekiwać, że przyrost inwestycji infrastrukturalnych we wschodnich województwach Polski powinien dać relatywnie wyższy przyrost efektu niż taki sam ruch w przypadku województw zachodnich. Wyniki analiz wpływu infrastruktury drogowej w Polsce na wielkość produkcji i efektywność kapitału rzeczowego przeprowadzonych dla Polski na poziomie powiatów pozostają w zgodzie z wyżej cytowanymi dla innych krajów. A. Domańska [s. 194–195] znalazła, że współczynnik przy zmiennej „gęstość dróg” jest dodatni i przyrost długości dróg o 1% przynosi zwiększenie wartości produkcji sprzedanej o 0,056% na poziomie powiatów w Polsce. Z kolei wzrost nakładów infrastruktury drogowej (długość dróg w km) na jednostkę majątku produkcyjnego przynosi wzrost efektywności tego majątku o 0,31%. Jak widać, więc poprawa infrastruktury technicznej (tu: drogowej) sprzyja poprawie efektywności produkcji – i na tym też zasadza się dobrze pojęty obowiązek partycypacji sektora prywatnego w finansowaniu sektora publicznego, co realizuje się poprzez rzetelne uiszczanie podatków i nieuprawianie pieczeniarnstwa (*free riding*) drogą przemysłowych „inżynierii finansowych”.

wiązań czerpanych z zasobu teoretycznie możliwych do wykorzystania technologii, jest kapitał ludzki ucieleśniony w osobach spełniających role wdrażającego nowe rozwiązania (implementatora) i tworzącego nowości (kreatora).

Technologia teoretycznie dostępna rozwija się (model Phelps-Nelsona) w stałym egzogenicznym tempie γ , tak że teoretyczny poziom technologii w roku t można zapisać jako:

$$G(t) = G_0 e^{\gamma t}, \text{ gdzie: } \gamma > 0. \quad (2)$$

Schodząc na grunt empiryczny, będziemy uważali, że w istocie dla większości krajów technologia pojawia się egzogenicznie jako generowana w jakimś tempie γ przez liderów technologicznych, dla których jednak postęp technologiczny nie jest zjawiskiem zewnętrznym, gdyż sami go kreują. Między momentem kreacji nowej technologii a momentem jej implementacji upływa jakiś czas i stąd można zawsze mówić o istnieniu swego rodzaju odroczenia w oraz luki między technologią najlepszą stosowaną w praktyce a technologią teoretycznie dostępną. W efekcie technologia stosowana w praktyce, $A(t)$, równa jest teoretycznie dostępnemu poziomowi technologii sprzed w lat. Daje się on wyrazić w kategoriach techniki teoretycznej jako:

$$A(t) = G(t - w) \quad (3)$$

albo

$$A(t) = G_0 e^{\gamma(t-w)}.$$

Odroczenie w (dystans czasowy między stworzeniem techniki a jej implementowaniem) jest malejącą funkcją E – stopnia intensywności kapitału ludzkiego¹⁷:

$$w = w(E) \text{ i oczywiście } w'(E) < 0 \quad (4)$$

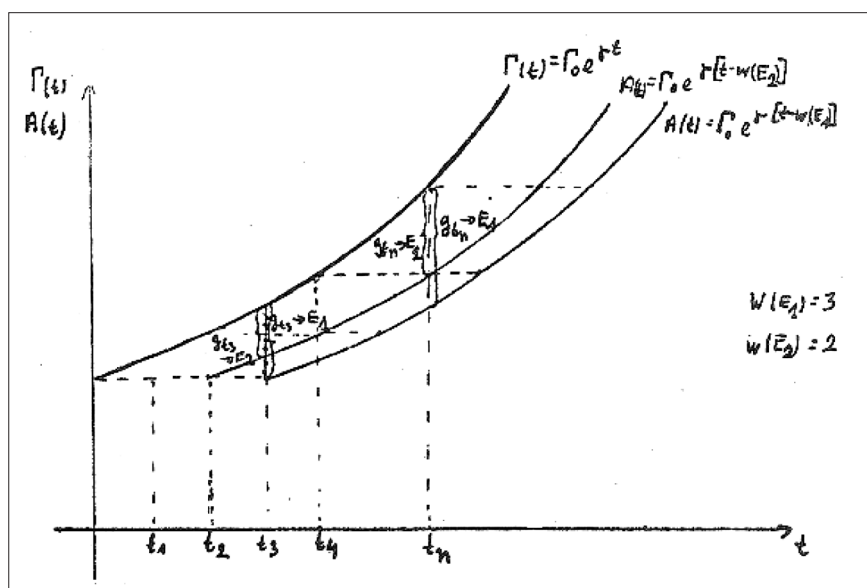
Ostatecznie możemy mówić o poruszaniu się gospodarki po różnych trajektoriach technologicznych, a to o:

1. Trajektorii lidera technologicznego, gdzie stosowane są właśnie najnowsze technologie i produkowane nowości odległe od technologii i nowości teoretycznie dostępnych o tyle tylko, o ile z przyczyn niejako przyrodniczych potrzeba czasu od powstania projektu czy wynalazku do jego wdrożenia na masową skalę.
2. Naśladowcach pierwszego rzędu wdrażających nowe rozwiązania z jakimś opóźnieniem, ale generalnie utrzymujących odpowiednie ich tempo, tak by nie

¹⁷ R.R. Nelson i S. Phelps nie objaśniają, co rozumieją przez „stopień intensywności kapitału ludzkiego”. Interpretując ich rozumowanie, tutaj utożsamiam „stopień intensywności kapitału ludzkiego” z wielkością E – kapitałem ludzkim, wiedzą ucieleśnioną w osobach, zwłaszcza sprawujących funkcje właścicielskie/kierownicze i podejmujących decyzje co do wyboru technologii i wytwarzania nowości.

tracić kontaktu z rozwijającą się nauką i techniką – wtedy powiemy o krajach poruszających się po trajektorii o stałej luce technologicznej w stosunku liderów produkcyjnych.

- Na końcu można mówić o krajach, które nie są w stanie nadążyć za ogólnym tempem nauki oraz techniki i kroczą po trajektorii o powiększającej się luce technologicznej, ale jednak o rosnącej technice stosowanej, tyle że w tempie wolniejszym niż egzogeniczne dla nich tempo światowego postępu technicznego. Wreszcie pozostają kraje o technologii stagnacyjnej i luce rosnącej w tempie równym egzogenicznemu tempu postępu technicznego. Schematycznie relacje między trajektoriami technologicznymi ilustruje rys. 1.



Rys. 1. Trajektorie technologii teoretycznie dostępnych, najlepszych stosowanych i naśladowców

Źródło: opracowanie własne¹⁸.

Podniesienie stopnia intensywności kapitału ludzkiego E przynosi ubytek w dystansie czasowym dzielącym technologię aktualnie zastosowaną w momencie t (np. w 2015 r.) od chwili, kiedy była ona faktycznie wynaleziona w momencie $(t - w)$ (np. w 2006 r.). Zaś w momencie t (np. 2015 r.) kreowane są już nowe rozwiązania, które znajdą zastosowanie za w lat (np. w 2019 r.). Jeśli E – intensywność kapitału ludzkiego – ulegnie zmianie, to odstęp czasowy dzielący moment kreacji i moment adaptacji technologii w praktycznej działalności gospodarczej także ulegnie zmianie.

¹⁸ Por. Domański (1990), s. 218.

Widać, że im wyższe jest tempo postępu technicznego na świecie, tym bardziej konieczne jest, by kraj opierający się na imporcie techniki inwestował w kształcenie swoich obywateli, jeśli nie chce się, aby luka się powiększała. **Jej powiększanie bowiem jest określane nie przez zdolności do przyjmowania zagranicznych inwestycji w ogóle, ale przez granice poziomu technologii, jaką kapitałowi zagranicznemu wyznacza poziom kapitału ludzkiego kraju przyjmującego.** Ergo, najnowsze technologie i nowości produktowe są plasowane przez kapitał zagraniczny tam, gdzie kapitał ludzki na to niejako pozwala. Zjawisko to daje się pośrednio odczytać ze statystyk struktury produkcji według stosowanych technologii (techniki wyższe, średnie i niższe w nomenklaturze GUS) i udziału nowości w produkcji. Odczytujemy je też w diagnozie kondycji polskiego przemysłu przedstawionej w „Planie Morawieckiego”, w której znajdujemy, że:

- 50% produkcji przemysłu w Polsce powstaje w firmach zagranicznych
- 2/3 polskiego eksportu tworzą firmy z kapitałem zagranicznym
- ALE – tylko 5% eksportu ma charakter innowacyjny [Plan na rzecz..., 2016, s. 2].

Rozbieżność proporcji między udziałem kapitału zagranicznego w eksporcie (2/3 całości) a udziałem nowości w eksporcie z Polski potwierdza, że kapitał zagraniczny raczej plasuje w Polsce produkcję dóbr z dojrzałej fazy cyklu życia produktu, o już ustabilizowanym popycie, bez ryzyka związanego z nowościami.

KAPITAŁ LUDZKI I KREACJA NOWOŚCI

- „Po dwunaste, nie mamy armat...”

Funkcja produkcji nowości implikuje, że przy zbyt małych zasobach kapitału ludzkiego (w Polsce 4,3 zatrudnionych w sektorze B+R na 1000 zatrudnionych przy średniej dla Unii równej 7,3, a w krajach przewodzących ponad 13) i inwestycjach w kapitał ludzki, które realizowane są poprzez nakłady na sektor nauki i badań rozwojowych, prawdopodobieństwo zamknięcia luki technologicznej jest znikome, a gospodarka nie będzie „nigdy” w pełni konkurencyjna. Wtedy bowiem nie może dokonać się wejście na trajektorię technik teoretycznie dostępnych z niedostatku umiejętności i wiedzy warstw właścicielskich i menedżerskich odpowiedzialnych za implementację nowości i za współpracę ze śrdowiskami twórców nowości. Pragmatyczna, krótkowzroczna polityka każąca według demagogicznej zasady „nie będziemy wyważać otwartych drzwi” (popularnej w Polsce od początku lat 70. XX do dzisiaj) opierać się na imporcie gotowych technologii, imporcie części do montażu nowych produktów czy na zakupie rozwiązań licencyjnych i *know-how* pozostawi gospodarkę na „niższej orbicie rozwojowej”, niższej relatywnej efektywności,

a więc i niższej zdolności do konkurencji w porównaniu z innymi krajami. Jeśli zaś gospodarka będzie się opierała na własności zagranicznej jako czynniku technologicznego unowocześnienia gospodarki, to na opóźnienie technologiczne w stosunku do krajów pochodzenia zagranicznych właścicieli nałoży się utrata kontroli nad przepływem nadwyżki ze wszystkimi tego konsekwencjami dla równowagi finansów publicznych kraju, który wyprzedał swój majątek.

Niewielki udział wydatków na B+R w nakładach na innowacje w przedsiębiorstwach idzie w parze z wynoszącym blisko 60% udziałem nakładów na maszyny i urządzenia techniczne z importu i świadczy o istnieniu luki w kreacji nowych, wcześniej nieistniejących jeszcze rozwiązań, co też odczytujemy w diagnozie pułapki przeciętnego produktu w *Planie na rzecz odpowiedzialnego rozwoju* M. Morawieckiego.

- Wydatki na B+R to mniej niż 1% PKB
- Tylko 6 polskich firm to światowe „championy”
- Tylko 13% MŚP wprowadza innowacje (31% w UE)
- Tylko 5% eksportu ma charakter innowacyjny [*Plan na rzecz... , 2016, s. 2].*

• Kapitał ludzki, naśladownictwo technologiczne i rachunek pierwotnego podziału dochodu w skali mikro

Struktura wydatków innowacyjnych polegająca głównie na zakupie gotowych technologii rzeczowych jest zastosowaniem najprostszej strategii zmniejszania luki między technologiami stosowanymi w Polsce a rozwiązaniami wykorzystywanymi w gospodarce światowej – i normalny rachunek ekonomicznej efektywności w warunkach wysokiej stopy procentowej silnie dyskontującej odleglejszy w czasie strumień przyszłych przychodów z inwestycji zachęca właśnie do wymienionych posunięć – niskich nakładów na B+R, braku współpracy przemysł–akademia i do zakupu gotowych nowych rozwiązań bezzwłocznie przynoszących „dodatkowy” dochód¹⁹. Uwadze umyka fakt, że cena nowego rozwiązania (maszyny, linii technologicznej) jest kształtowana przez zdyskontowany strumień przyrostu dochodów, jaki ono przynosi w porównaniu z techniką już stosowaną. Nadwyżkę tę w istocie przechwytuje twórca i producent nowego rozwiązania, a nie jego implementator. Ten, aby uzyskać nadwyżkę z zastosowania nowego rozwiązania, poszuka jej w „niedopłaceniu” zatrudnionych przy jego eksploatacji, co mu tym łatwiej przychodzi, gdy wysoka stopa procentowa, która zmusza go rachunkiem ekonomicznym do zakupu nowych rozwiązań do natychmiastowego zastosowania, już doprowadziła do bezrobocia

¹⁹ Odnotujemy silną dodatnią reakcję wydatków na B+R w sektorze przedsiębiorstw od rozpoczęcia cyklu obniżek stóp procentowych przez NBP od maja 2012 r. Tendencja ta wyróżnia się pozytywnie na tle wcześniejszego załamania tych wydatków, gdy z nieznanых powodów zaczęto ich podwyżki po objęciu kierownictwa NBP przez M. Belkę w 2010 r.

na rynku pracy. Zatem główny parametr ekonomicznego wyboru – cena pieniądza – teoretycznie sprawia, że płace są niższe od krańcowej produktywności pracy (wielkość nieobserwowalna – ale dedukujemy to z teorii), a tempo wzrostu wydajności wyższe od tempa wzrostu płac (co obserwowalne empirycznie – w latach 2000–2015 płace wzrosły o 41%, a PKB o 63%) i siłą faktu **pozostają nieproporcjonalnie niskie jak na osiągnięty poziom PKB *per capita***. Mamy więc znowu „zdrową ekonomicznie” – bo wynikającą z rachunku ekonomicznego przy danych parametrach – patologię ekonomiczną. „Żywiłowo” przy braku polityki przemysłowej jako najlepszej polityce stało się tak, jak wskazuje M. Morawiecki w części diagnostycznej „Planu odpowiedzialnego rozwoju”, że Polska wpadła w pułapkę średniego dochodu z płacami mniejszymi, niż wskazywałyby na to poziom osiągniętego produktu na głowę.

- PKB *per capita* Polski to 45% PKB *per capita* USA
- Połowa Polaków zarabia mniej niż 2,5 tys. zł [ok. 640 USD – przyp. S.RD.] „na rękę”
- Pensje są ok. 3-krotnie mniejsze niż w krajach wysoko rozwiniętych [Plan na rzecz..., 2016, s. 2].

CO MÓWI TEORIA O DZIAŁANIU STOPY PROCENTOWEJ

W debatach o polityce pieniężnej główna uwaga skupia się na zależności inflacja–stopa procentowa z przywoływaniem wariantów krzywej Philipsa łączących inflację z bezrobociem albo tempem wzrostu PKB i tzw. potencjalnym PKB. Dlatego niezbędne jest rozpatrzenie wieloaspektowego oddziaływania stopy procentowej na wybory ekonomiczne w sferze realnej. Wybory te bowiem mają wpływ na samo formowanie potencjału wzrostu, którego wyczerpywanie z powodu rosnącego popytu ma niby zmuszać do podnoszenia stóp. Jednak podniesienie stóp, hamując inwestycje, obniża potencjał wzrostu i tym samym pobudza presję inflacyjną – tym razem od strony podaży. Taka zwrotna zależność, choć powinna być w warunkach polskich przesłanką do myślenia o skuteczności polityki pieniężnej, to była i jest niedoceniana w myśleniu uporczywie ograniczonym do powierzchownych jednokierunkowych zależności. Niżej uzupełniam ten niedostatek, przedstawiając teoretyczne zależności bez potrzeby ani przytaczania szeregów danych o tym, jak kształtowały się stopy procentowe w Polsce jako takie, ani ich porównań z innymi krajami, ani analizy, gdyż po skutkach polityki pieniężnej empirycznie osądzamy to, czy mieliśmy i mamy w Polsce zbyt wysoki poziom stóp procentowych, a nie na podstawie jakichś wielkości normatywnych. Jeśli zaś pomijam i nie uwzględniam w artykule wpływu innych czynników niż stopa procentowa, to nie wynika z ich lekceważenia, tylko ze skupiania uwagi właśnie na mechanizmie oddziaływania stopy procentowej, którego siła przebija działanie innych czynników.

O NATURZE STOPY PROCENTOWEJ

Źródłem finansowania odsetków są usługi nowo wykreowanego kapitału, a więc dochód, jaki nowy kapitał przynosi. Powtórzmy, usługi, jakie kapitał świadczy, są dochodem, jaki ten wytwarza, a nominalna wielkość tego dochodu zależy od bieżącej wyceny realnych usług, jakie ten świadczy. Może być tak, że usługi, jakie świadczy kapitał, są nie wycenione i ich pieniężna wartość wynosi zero, ale to nie znaczy jeszcze, że kapitał nie przynosi dochodu²⁰. Znaczący tylko, że cała albo prawie cała nadwyżka ekonomiczna jest przechwytywana przez odbiorców (konsumentów) usług kapitału i odzwierciedla się w wyższym poziomie użyteczności konsumentów²¹ albo/i w wyższym poziomie dochodów otrzymywanych przez korzystających z „darmowych usług”, jeśli niewycenione usługi kapitału (np. dróg publicznych) stanowią nakład do wytwarzania dobra wycenianego i ostatecznie realizowanego przez przedsiębiorców prywatnych z zyskiem na rynku²².

STOPA PROCENTOWA JAKO NARZĘDZIE PODZIAŁU [DOMAŃSKI, 2009]

• Podział dochodu

Stopa procentowa jest narzędziem podziału nadwyżki ekonomicznej, a więc dochodu wytworzonego przez kapitał. Nadwyżka może być przejęta przez pożyczkodawcę, gdy stopa zwrotu z kapitału jest akurat równa stopie procentowej. Może być przejęta przez pożyczkobiorcę, gdy stopa inflacji jest akurat równa stopie procentowej, jak też może być w różnych proporcjach rozdzielona między pożyczkodawcę i pożyczkobiorcę w zależności od różnicy między zwrotem z kapitału, stopą procentową i stopą inflacji²³.

• Podział kapitału

Stopa procentowa zmienia się z narzędzia podziału dochodu w narzędzie podziału kapitału (nie mylić z alokacją kapitału), gdy jej wysokość jest większa niż stopa zwrotu z kapitału. Pożyczkobiorca musi uszczuplić swój kapitał, aby dokonać spłaty odsetków, gdy stopa jego przychodu jest niższa niż stopa procentowa²⁴.

²⁰ Jak widać, odpowiada mi ład merytoryczny wprowadzony przez I. Fishera [1927]. Por. [Keynes, 2003, s. 164–165].

²¹ Na przykład wyższym poziomie jakości życia wynikającym z tego, że dystans 1000 km pociąg przebywa w 2,5 godziny, a nie w 15 godzin, czy np. w bezpłatnym dostępie do leczenia i kształcenia przyjmującym wtedy charakter usług publicznych.

²² Wtedy jest też oczywiste, że owe zyski osiągnięte dzięki korzystaniu z „darmowych” usług zasobów publicznych muszą być opodatkowane, aby były środki na odnowienie, a może i rozwój tych zasobów dla oczywistego pożytku i przyszłych zysków z nich korzystających.

²³ A i G. Wójtowiczowie [2003] wskazują na reguły, jakie stosowali bankierzy wobec polskich pożyczkobiorców: tak ustalano stopy odsetków od kredytów, by pożyczkobiorcom starczało tylko na pokrycie kosztów i by ze sposobu wykorzystania pożyczki nie czerpali żadnych zysków na akumulację kapitału i rozwój.

²⁴ I taką chyba sytuację ilustrował A. Kotsis swoim obrazem *Ostatnia chudoba*.

Kapitał też może realnie tracić pożyczkodawca, gdy pożyczkobiorca z różnych przyczyn nie ma środków na spłatę kapitału i odsetków. Prawo na przestrzeni wieków różnie reagowało na takie sytuacje. Dawniej przywiązywano większą wagę do ochrony wierzyciela, który mógł doprowadzić do uwięzienia dłużnika. Obecnie w krajach cywilizowanych nacisk kładziony jest raczej na ochronę dłużnika, wychodząc z obserwacji, że pomoc dłużnikowi w wyjściu z tarapatów jest najbardziej dla wszystkich korzystnym rozwiązaniem. W Polsce natomiast do niedawna stosowano wariant „bankowego tytułu egzekucyjnego” z myślą o zabezpieczeniu „stabilności systemu bankowego”²⁵.

- Stopa procentowa a zmiany relacji cen

Stopa procentowa działa też jako regulator wyboru między inwestowaniem w majątek (i rzeczowy, i ten ucieleśniony w „papierach wartościowych”) a wyprzedają majątku, w tym rzeczowego, poprzez jej wpływ na zmiany relacji cen aktywów – kapitału, dóbr i usług. Posiadaczowi majątku może się wydawać korzystne pozbycie się go, by jak najprędzej pozyskać środki płynne w celu ulokowania ich na wysoko oprocentowanych lokatach i w ten sposób – przez zamianę aktywów rzeczowych na pieniężne – maksymalizować wartość posiadanego ich portfela. Takie zachowanie może być w pełni racjonalne z punktu widzenia pojedynczego podmiotu i na tym polegała chyba ewolucja portfeli NFI powstałych na bazie programu powszechnej prywatyzacji.

Rozsądny polityk prowadzący gospodarkę majątkiem narodowym i budżetem nie będzie forsował prywatyzacji w okresie, gdy sam przeprowadza politykę wysokich stóp procentowych, chyba że mu zależy, aby majątek „zgodnie z rynkiem” i zasadami rachunku ekonomicznego został oddany „inwestorom strategicznym” za tzw. bezcen, ale ekspercko uzasadniony przez wynajęte światowe firmy konsultingowe fachowym rachunkiem wartości obecnej netto majątku prywatyzowanego.

Summa summarum efekt działania stopy procentowej jako narzędzia podziału kapitału i dochodu jest taki, jaki przedstawia ministerialny *Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*:

- W polskiej gospodarce wciąż brakuje krajowego kapitału
- Kapitał zagraniczny odpowiada za kluczową część polskiej gospodarki:
- 2/3 polskiego eksportu
- 50% produkcji przemysłu
- 65% sektora bankowego [Plan na rzecz..., 2016, s. 12].

²⁵ Bankowy tytuł egzekucyjny w Polsce nie tyle doprowadzał dłużników do więzienia, co niekiedy do samobójstwa – jak ilustrowała telewizja w programie poświęconym tzw. frankowiczom. Od przypadków, gdy pożyczkodawca traci kapitał, ponieważ z „góry wiedział”, że udzielił pożyczki bez należytego zabezpieczenia, i pożyczkobiorcy, o którym z góry wiadomo, że nie ma możliwości zarobkowania, można teoretycznie abstrahować, ale praktycznie trzeba je brać pod uwagę, jak wskazują doświadczenia globalnego kryzysu finansowego.

Tutaj tylko wypada przypomnieć, że w przeważającej mierze kapitał zagraniczny odpowiada nie za to, co stworzył, ale za to, co przejął z kluczowej części polskiej gospodarki zgodnie z powyższym mechanizmem wpływu stopy procentowej na relacje cen.

- Stopa procentowa a napływ kapitału

Uogólniając, powiemy, że im wyższa stopa procentowa w kraju przyjmującym kapitał, tym większy udział inwestycji finansowych, „papierowych” w strukturze napływającego kapitału i dokonywanych inwestycji, tym większy udział inwestycji „portfelowych” w istniejący majątek i jego wykup i tym mniejszy inwestycji „ścierniskowych” („tam, gdzie dzisiaj jest ściernisko, jutro będzie San Francisco”), tzn. tworzących od fundamentów nowy majątek rzeczowy i bazowy kapitał ludzki (kształcenie uniwersyteckie i badania podstawowe). **Innymi słowy, wysoka stopa procentowa zachęca kapitał napływający z zewnątrz do takich lokat, które mają na celu raczej eksploatację majątku już istniejącego niż tworzenie nowego.** Potwierdzają to dane empiryczne – oto własność zagraniczna odpowiadała w 2013 r. tylko za 21,8% inwestycji w majątek trwały [*Rocznik statystyczny 2014*, s. 670, tab. 2(559)] przy wyżej wymienionym 50-procentowym udziale w produkcji przemysłu i 65-procentowym w sektorze bankowym.

W sumie można powiedzieć, że stopa procentowa działa jako regulator przepływu kapitału ze sfery realnej, gdzie jest użytkowany, kreowany i pomnażany, do finansowej, gdzie jest przechowywany w formie płynnej i alokowany w tej formie między różne zastosowania. Relacje między stopą przychodu z kapitału w sferze realnej a stopą procentową mogą wywoływać relatywne albo absolutne ubożenie sfery realnej, co empirycznie obserwujemy i mierzymy m.in. normatywnymi, a więc subiektywnymi, wskaźnikami ubóstwa i zagrożenia ubóstwem²⁶.

STOPA PROCENTOWA JAKO NARZĘDZIE AKTYWNOŚCI I ALOKACJI KAPITAŁU

- Ile inwestować

Poziom stopy procentowej wyznacza granice opłacalności inwestowania bez ryzyka. W ujęciu idealnym inwestuje się do takiego poziomu, że krańcowy przychód z zainwestowanego kapitału zrówna się ze stopą procentową w myśl zasady spadkowej krańcowej produktywności kapitału – i to wyznacza rozmiar „ile inwestować” [Keynes, 2003, s. 164–165]. Reguła ta zachowuje prawdziwość niezależnie od typu angażowanego kapitału – finansowego, rzeczowego czy ludz-

²⁶ Polska wypada słabo na tle innych krajów pod względem wymienionych normatywnych, subiektywnych, ale stosowanych w statystykach międzynarodowych wskaźników. O subiektywności tych miar świadczy jednak propozycja S. Niesiołowskiego, by granicę ubóstwa wyznaczało dopiero jedzenie szczawiu i mirabelek przez dzieci.

kiego. Tak więc stopa procentowa reguluje wielkość nakładów każdego rodzaju kapitału w określonej działalności. Im stopa procentowa wyższa, tym aktywność gospodarcza niższa, co też znajduje odzwierciedlenie w uogólnionej obserwacji krzywej Philipsa. Empiryczne obserwacje zależności stopa procentowa–poziom bezrobocia, jeśli prowadzone przez pryzmat teorii kapitału ludzkiego, dostarczają jednak bardziej skomplikowanego obrazu powiązania poziomu stopy procentowej ze zjawiskami na rynku pracy, o czym niżej.

- W co inwestować

Alokację kapitału można rozumieć jako odpowiedź na pytanie, „w co inwestować”, kierując się maksymalizacją oczekiwanej stopy zwrotu z kapitału zainwestowanego w różnych sektorach. Jeśli zaś stopa zwrotu z kapitału zależy również od prędkości obrotu kapitału, a zależy, to wyższa stopa procentowa będzie zachęcała do inwestowania w dziedziny cechujące się szybszym obrotem kapitału, jak np. handel, produkcja przetworzonych asortymentów żywności, operacje finansowe, ubezpieczenia, doraźne szkolenia i krótkie kursy zawodowe, a zniechęcała do tych o dłuższym cyklu produkcyjnym i wolniejszym obrocie kapitału, jak infrastruktura rzeczowa, w tym wodna, badania naukowe, przemysł stoczniowy, ciężki przemysł maszynowy, mieszkalnictwo, chemiczny, uprawa roli, kształcenie uniwersyteckie na poziomie spełniającym standardy międzynarodowe itp.

- Gdzie inwestować

Można też rozumieć alokację kapitału w sensie „gdzie inwestować” w przestrzeni. Wyższa stopa procentowa zachęca do inwestowania w centrach o wcześniej stworzonej i rozwiniętej infrastrukturze ludzkiej i rzeczowej. Tam można korzystać natychmiast z usług już nagromadzonego kapitału bez odroczenia właściwego obszaru, gdzie dopiero trzeba dokonać nakładów infrastrukturalnych i poczekać na ich efekty. Wysoka stopa procentowa sprzyja zatem koncentracji działalności gospodarczej w metropoliach z niebezpieczeństwem nadmiernej eksploatacji zasobów wcześniej stworzonych i zakumulowanych. Skuteczność teoretycznego oddziaływania stopy procentowej na aktywność gospodarczą znajduje odzwierciedlenie w obrazie regionalnego zróżnicowania działalności gospodarczej przytaczanym w *Planie na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*:

- Wzrost skoncentrowany w nielicznych ośrodkach
- Pogłębiają się różnice pomiędzy regionami
- Rosną różnice międzyregionalne i na linii duże aglomeracje–reszta kraju
- Najniższe PKB wypracowują województwa wschodniej Polski
- Utrzymują się różnice w poziomie dostępu do podstawowych dóbr i usług na obszarach miejskich i wiejskich
- Niewykorzystany potencjał rozwojowy licznych mniejszych ośrodków miejskich i obszarów wiejskich [Plan na rzecz..., 2016, s. 11].

Tyle tylko, że to nie tylko polityka regionalna staje przed ogromnymi wyzwaniami, jak chce twórca „Planu odpowiedzialnego rozwoju”, a raczej przed takimi wyzwaniami stoi polityka stopy procentowej prowadzona tak, aby parametr ten relatywnie zachęcał do inwestowania w regiony, które przyniosą wyższe stopy zwrotu w dalszej przyszłości, dopiero po realizacji inwestycji „w infrastrukturę ludzką” i infrastrukturę rzeczową – razem przygotowujących przestrzeń do działania gospodarczego.

Przed wyzwaniem staje także polityka instytucjonalna – mianowicie wyłania się pytanie, czy środowiska gospodarcze mniejszych ośrodków znajdują właściwą reprezentację swoich, a więc regionalnych interesów w przedstawicielstwach biznesowych na szczeblu krajowym, takich choćby jak Komisja Trójstronna. Jak się rzekło, zagadnienia systemowo-modelowe pozostawiamy tu jednak poza *spectrum* rozważań

- Jak inwestować

Stopa procentowa określa też, jak inwestować. Pytanie „jak inwestować” jest innym od powyższego, „w co i gdzie inwestować”. Przy dokonanej alokacji kapitału w odpowiedzi, „w co inwestować”, istnieje zawsze jakieś *spectrum* wyborów technologii i techniki wytwarzania danego rodzaju dóbr czy usług z towarzyszącą temu minimalną opłacalną skalą działalności. Wtedy mówimy o związku między stopą procentową a wyborem technik wytwarzania. Stopa procentowa niska skłaniała do wyboru technologii kapitałochłonnych o większym odroczeniu efektów i dłuższym czasie zwrotu. Stopa procentowa wyższa zachęca do oszczędzania na kosztach kapitału rzeczowego i do wyboru technik relatywnie bardziej pracochłonnych przy niskich wynagrodzeniach. Niskim wynagrodzeniem sprzyja ten skutek wysokiej stopy, którym jest spadek aktywności gospodarczej, zwłaszcza zgodnie z wyżej wskazanymi teoretycznymi zależnościami i stworzeniem w ślad za tym rezerwowej armii pracy w postaci bezrobocia osłabiającego pozycję pracowników i ich organizacji wobec pracodawców i ich organizacji. Kiedyś to zagadnienie stanowiło ważną pozycję w myśli ekonomicznej (M. Kalecki, Z. Dobrzańska) i wiązało się z troską o pełne zatrudnienie, ale zostało zarzucone w czasach ideologicznej pogardy dla równowagi w sferze realnej, po 1990 r.

STOPA PROCENTOWA A KAPITAŁ LUDZKI I RYNEK PRACY

[POLITYKA PIENIĘŻNA..., 2015, s. 13–34]

Wybór indywidualnej wielkości inwestycji w kapitał ludzki (w uproszczeniu wybór poziomu i jakości wykształcenia) określają następujące czynniki: wyjściowy poziom zasobu kapitału ludzkiego (np. zasób wiedzy, jaki wynosi się „od początku z domu”), zdolność do przetwarzania zasobu posiadanego w nowy kapitał ludzki (indywidualna chłonność umysłu), elastyczność produkcji kapitału ludzkiego względem jego rozmiaru przeznaczanego na cele akumulacyjne (zdolność

przyrostu wiedzy z tytułu przyrostu wiedzy, efektywność jednostki czasu nauki), stopa dyskontowa – rynkowa stopa procentowa (jako miara opłacalności wysiłku kształcenia się dla uzyskania zdolności do osiągania dochodów w przyszłości) oraz stopa deprecjacji posiadanego kapitału (tempa, w jakim starzeje się wiedza posiadana).

Gdyby spojrzeć na naród jako zbiór osób składających się na nieskończony ciąg nakładających się pokoleń o nieskończonym datego horyzoncie myślenia i gdyby na roboczo, nie rasistowsko, przyjąć, że przeciętny poziom „naturalnych zdolności i pilności” jest taki sam we wszystkich narodach, to jedynymi parametrami regulującymi wielkość inwestycji w kapitał ludzki są parametry rynkowe – stopa procentowa/dyskontowa i stopa deprecjacji kapitału ludzkiego.

Jednak można też uznać, że narody „z natury” nie są jednakowo zdolne, wtedy mogą pojawić się propozycje znane zresztą z historii ograniczenia nauczania Polaków do liczenia do pięciuset albo znane z obecnych czasów oferowania studiów magisterskich w zakresie ekonomii i biznesu na podstawie podręczników uważanych wśród „narodów zdolnych” za co najwyżej licencjackie²⁷. Pośrednim wyrazem wymienionego różnicowania narodów była deklaracja J. Lewandowskiego – komisarza UE – że rozwój gospodarki Polski będzie się opierał na taniej sile roboczej (co w języku teorii kapitału ludzkiego oznacza osoby o niskich ucieleśnionych inwestycjach w ten kapitał). Stanowisko to przypieczętował po jakimś czasie L. Balcerowicz, stwierdzając, że „lepiej inwestować w beton niż polskich uczonych” [Zieliński, 2008]²⁸. Temu służyła jego wytrwała polityka wysokich realnych stóp procentowych sprzyjająca zgodnie z rynkowym rachunkiem ekonomicznym likwidacji zaplecza naukowo-badawczego i ograniczeniu nakładów na prace badawczo-rozwojowe, składając się na mechanizm destrukcji innowacyjności gospodarki polskiej.

Wzrost stopy procentowej podnosi koszt kapitału, w tym i tej jego części, która przeznaczana jest na płace, również wtedy, gdy płaca przeciętna pozostaje stała. Tym samym ogranicza niewątpliwie popyt na zatrudnienie liczone w jednostkach „naturalnych” i pojawia się bezrobocie. Wyższa stopa procentowa oznacza jednak, że powstaje taka sytuacja, w której opłaca się zatrudniać osoby lepiej wyposażone w wiedzę i umiejętności, a więc takie, które swoją produktywnością, przemysłowością, jakością decyzji i zachowań są zdolne zwrócić przedsiębiorcy wynajmującemu ich kapitał ludzki procent „stracony” od nakładów wyłożonych na płace. Rośnie zatem popyt na takich pracowników, którzy niosą w sobie więcej kapitału w nich ucieleśnionego, a więc w tej części rośnie, a nie spada popyt na kapitał ludzki. Musi dochodzić zatem do rozwarstwienia rynku pracy – z jednej strony popyt na nadzwyczaj-

²⁷ Por. wstęp S. R. Domańskiego do: [Varian, 2013, s. 22–25].

²⁸ Przypomnijmy tu, że w Lubinie stoi pomnik dr nauk przyrodniczych Jana Wyżykowskiego, docenta w Instytucie Geologicznym w Warszawie. Pod tym pomnikiem w dzień Barbórki górniczy, a w Dzień Hutnika hutnicy składają wieńce w dowód wdzięczności za jego odkrycia, pracę i wkład intelektualny, którego ostatecznym efektem jest KGHM „Polska Miedź” – drugi w świecie producent srebra i piąty na świecie producenta miedzi.

czajne zasoby kapitału ludzkiego (specjalne wysokie kwalifikacje), a stąd i presja na usługi instytucji zdolnych do ich wytworzenia na odpowiednim poziomie jakościowym (np. kształcenie za granicą w dobrych uniwersytetach), z drugiej tendencja do wzrostu bezrobocia (ograniczanie zatrudnienia osób słabiej wyposażonych w kapitał ludzki i wzrost populacji w niższych przedziałach dochodów).

- Najczęściej wypłacane wynagrodzenie to tylko 60% średniej krajowej (dominanta)
- Połowa Polaków zarabia poniżej 80% średniej krajowej (mediana)
- 2/3 Polaków zarabia poniżej średniej krajowej
- 16,2% – wskaźnik zagrożenia ubóstwem [Plan na rzecz..., 2016, s. 10, 64].

Powyższa obserwacja empiryczna jest zgodna z teoretycznym oddziaływaniem poziomu stopy procentowej na rynek pracy, a więc sytuacja jest patologicznie zdrowa: zdrowa z punktu widzenia zasad rachunku ekonomicznego przy danych parametrach – tu stopy procentowej, a patologiczna o tyle, o ile nadmierne rozwarstwienie społeczeństwa prowadzi do negatywnych skutków w postaci odpływu kapitału ludzkiego za granicę i osłabienia zarówno podażowego, jak i popytowego potencjału wzrostu gospodarki.

STOPA PROCENTOWA JAKO REGULATOR POZIOMU AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ

Przyzwyczajeni jesteśmy do analizy popytowej strony reakcji gospodarki na zmiany stopy procentowej, zwłaszcza reakcji na jej podnoszenie. Dławienie popytu za pomocą podwyżek stopy procentowej w celu wygaszania presji inflacyjnej jest pierwszym, najprostszym, zdroworozsądkowym postulatem tzw. jastrzębi polityki gospodarczej. W istocie w krótkim okresie spada popyt, presja inflacyjna osłabia się, hamuje się wzrost cen, spada więc inflacja.

Mniej wiemy o drugiej stronie zagadnienia – mianowicie o reakcji strony podażowej gospodarki na wzrost stopy procentowej. W krótszym okresie, gdy szok stopy procentowej wymusza zabiegi efektywnościowe w firmach, reakcja po stronie podaży nie musi być znaczna i spadek podaży nie zaczyna jeszcze odmykać luki inflacyjnej „od spodu”. Jeśli jednak wysoka realna stopa procentowa jest utrzymywana dłużej, to musi dochodzić i dochodzi do naruszenia podażowych fundamentów gospodarki – spadnie nie tylko tempo, ale i poziom inwestycji (jak w Polsce w czasie absurdałnego schładzania gospodarki Bauca-Balcerowicza), od których zależy normalny ciągły proces modernizacyjny firm, ograniczone zostaną nakłady na prace badawczo rozwojowe jako przynoszące efekty z odroczeniem, a więc mniej warte z tytułu wyższego dyskonta wartości ich efektów, wreszcie kraj zacznie opuszczać fachowcy z łatwością znajdujący właściwą wyceń swojego kapitału ludzkiego w warunkach swobody przepływu zatrudnienia na otwartym międzynarodowym rynku pracy. Wtedy gospodarka poddana ćwiczeniu

wysoką stopą procentową traci zdolności konkurencyjne i zaczyna obsuwać się na „dolne”, opóźnione trajektorie wzrostu, a w „ptaszarni” Rady Polityki Pieniężnej jastrzębie trzeba nazwać sępami.

Tak więc w uporczywej polityce wysokich realnych stóp procentowych niby chodzi o dławienie inflacji, a faktycznym długofalowym skutkiem tego jest podkopanie fundamentów podaży gospodarki, zwłaszcza jej zdolności do innowacji. Drugą stroną tego zagadnienia jest przemiana przedsiębiorców w rentierów utrzymujących się bardziej z odsetków od lokat bez ryzyka niż z zysków od ryzyka oraz nadpłynność banków. I znowu takie zachowania są wynikiem poprawnie przeprowadzonego rachunku ekonomicznego przy danych parametrach rynkowych i głównym – cenie pieniądza – narzuconym przez NBP i Radę Polityki Pieniężnej. Skutki zaś empirycznie ilustrowane są w Planie na rzecz... skalą quasi-bezczynnego pieniądza odzwierciedlającą rozerwanie więzi oszczędności-inwestycje w gospodarce:

- 75–150 mld zł – potencjał inwestycyjny spółek Skarbu Państwa
- Do 230 mld zł – potencjał inwestycyjny polskich firm – środki na lokatach
- 90 mld zł – nadpłynność banków
- Mocne współczynniki adekwatności kapitałowej [Plan na rzecz..., 2016, s. 37].

W kategoriach teorii można interpretować powyższe zjawisko tak, że „nie działa prawo Saya”. Tyle tylko, że jak nie działa prawo Saya, tzn. że nie mamy teoretycznego ideału rynku wolnokonkurencyjnego i otwiera się pole do debaty systemowej nad jego strukturą podmiotową.

STOPA PROCENTOWA JAKO REGULATOR BARIERY WEJŚCIA

Stopa procentowa działa też jako swoisty regulator bariery wejścia, a więc tym samym intensywności konkurencji na rynku wewnętrznym. Wysoka stopa, relatywnie zniechęcając do inwestycji w działalność gospodarczą, stanowi swoistą osłonę firm zasiedziałych przed wchodzeniem na rynek firm nowych, jeśli te zastanawiałyby się nad strukturą alokacji swoich wolnych środków. Polityka wysokich stóp procentowych jest sprzeczna z dążeniem do intensyfikacji konkurencji rynkowej, gdyż relatywnie osłabia liczbę wejść na rynek produkcji dóbr oraz usług i likwiduje działalność tej części zasiedziałych podmiotów, które stają się nieefektywne przy nowym koszcie kapitału wyznaczanym nowym poziomem stopy procentowej. Selekcja wysoką stopą procentową działa na rzecz firm małych, działających „bez kapitału” potrzebnego do funkcjonowania i rozwoju. W efekcie możemy mieć patologicznie zdrową strukturę podmiotową gospodarki z ogromną przewagą firm mikroskopijnych. Taka struktura jest patologiczna ze względu na ogólną zdolność gospodarki do akumulacji i wzrostu, ale jest zdrowa z punktu

widzenia indywidualnego rachunku ekonomicznego przy danych parametrach. Empirycznie proces ten obserwuje Ministerstwo Rozwoju bez wskazywania jego przyczyn, oto bowiem zauważa się, że:

- Polskie firmy nie mogą wrzucić wyższego biegu
- W Polsce dominują małe przedsiębiorstwa
- Znacznie mniej większych firm i championów niż na rynkach rozwiniętych
- 99,8% firm w Polsce to MŚP, odpowiadają za 2/3 PKB przedsiębiorstw, zatrudniają 70% osób
- 0,2% większych firm to za mało dla innowacyjnej gospodarki – na całym świecie to większe przedsiębiorstwa mają wystarczające środki na B+R i chronią kraj przed tzw. drenażem mózgow
- Polscy przedsiębiorcy są zmuszeni konkurować niskimi kosztami pracy, a nie wyższą jakością i innowacyjnością [Plan na rzecz..., 2016, s. 13].

SKUTKI POLITYKI PIENIĘŻNEJ W POLSCE. SYNTEZA

Procesy gospodarcze kształtują się pod wpływem i w wyniku działania wielu czynników naturalnych, demograficznych, społecznych, ekonomicznych, politycznych. Można by je enumerować w „nieskończoność”, wkładać w równania ekonometryczne, szacować ich istotność. Charakterystyczne, że mimo owego wieloczynnikowego uwarunkowania procesów gospodarczych ich przebieg w Polsce był zgodny ze skutkami, jakich oczekuje teoria ekonomii jako wyniku takiej polityki pieniężnej, jaka była prowadzona mimo, wydawałoby się, wielkiej specyfiki i swoistości kraju takiego jak Polska.

Podsumujmy, uogólniając skutki ilustrowane wyżej wstawkami empirycznych obserwacji zawartych w *Planie na rzecz...* Ministerstwa Rozwoju:

1. Ogromny rozwój tych sektorów, które szybkością obrotu kapitału właściwą ich „technologiom” mogły przewycięzać negatywne, hamujące działanie wysokich stóp procentowych – a więc handlu „na wszystkich jego piętrach”, szeroko rozumianej gastronomii i poniekąd spedycji i transportu samochodowego.
2. Zróżnicowanie regionalne rozwoju i koncentracja działalności w „metropoliach”.
3. Napływ inwestycji portfelowych, kapitału spekulacyjnego i inwestycji bezpośrednich w wyselekcjonowane dziedziny i branże gospodarcze oraz przejęcie własności w strategicznych sektorach gospodarki przez kapitał zagraniczny, zwłaszcza w sektorze finansowo-ubezpieczeniowym.
4. Ogromny, szokujący i żenujący – zwłaszcza na tle osiągnięć innych – niedorozwój infrastruktury rzeczowej gospodarki Polskiej cechującej się odwrotnie niż dziedziny wymienione w pkt 1 wolnym cyklem obrotu kapitału i odroczeniem efektów. Infrastruktura kolejowa, drogowa, lotnicza, wodna, wiejska,

- miejska i mieszkaniowa rozwijały się i rozwijają wolno mimo oczywistej, widocznej gołym okiem presji popytu na ich usługi.
5. Deprecjacja zasobów kapitału ludzkiego oraz infrastruktury rzeczowej i ludzkiej sektora „produkcji kapitału ludzkiego” (szkolnictwo wszystkich szczebli, badania naukowe, ochrona zdrowia).
 6. De-scientyzacja i degradacja Polski do pozycji stale opóźnionego naśladowcy technologicznego.
 7. Wielkie i permanentne bezrobocie przekraczające nawet w latach szybkiego rozwoju poziomy charakterystyczne dla głębokiego kryzysu w gospodarkach rynkowych. Prawie trzymilionowe uchodźstwo ekonomiczne jednoznaczne z ucieczką kapitału ludzkiego o wartości około 1,6 bln USD (!)²⁹.
 8. Niekwiwalentne wydziedziczenie majątkowe Polaków z powodu bardzo niskiej wyceny majątku z tytułu bądź to sztucznie wysokiego dyskonta przyszłych dochodów, bądź wysokich długów księgowych wynikających z fikcyjnie wysokich stóp odsetkowych od kredytów, albo też z tytułu rozdawnictwa majątku narodowego zagranicznym właścicielom (gdy cena zakupu np. równa się ulgom w podatku dochodowym).
 9. Dyskryminacja rynkowa rodzimych podmiotów (drogi kredyt), relatywne hamowanie rozbudowy konkurencyjnej struktury rynku (stopa jako bariera wejścia).
 10. Rozczłonkowanie i „klastracja” rynku pracy na krańcach, powiększenie stopnia koncentracji dochodów i majątku oraz asymetryczności rozkładu dochodów na rzecz „płaskiego” niskiego krańca prowadzącej do wysokiej makroekonomicznej dochodowej elastyczności popytu, a stąd niebezpieczeństwa specyficznej permanentnej presji inflacyjnej.
 11. Relatywne przekierowanie strumieni finansowych na rzecz sektora bankowego kosztem sfery realnej i sektora publicznego.
 12. Relatywne permanentne utrzymywanie aktywności gospodarczej, inwestycji i wzrostu PKB „poniżej potencjału”, połączone z nadpłynnością banków i pieniądzem leżącym odłogiem na kontach przedsiębiorców zmienionych w rentierów.
- Zatem sformułowanie T. Syryjczyka, że najlepszą polityką przemysłową jest brak polityki, może świadczyć o braku zrozumienia, iż w warunkach przyjętych regulacji i warunkach ceny pieniądza, jaką się narzuca gospodarce, narzuca się tym samym podmiotom ekonomicznym *spectrum* racjonalnych wyborów. Sterujący nawą gospodarczą Polski powinni byli zatem wiedzieć przy odrobinie wyobraźni (M. Friedman zarzucił L. Balcerowiczowi w 1991 r., że jest „technikiem bez wyobraźni”), do czego taki „brak polityki przemysłowej” spontanicznie, żywiołowo doprowadzi.

²⁹ Standardowa dochodowa metoda szacunku wartości kapitału ludzkiego w średnich „cencach” krajów przyjmujących z zastosowaniem realnej stopy dyskontowej w wysokości „równej 2% Heroldowskiemu neutralnemu tempu postępu technicznego” – jak u D.W. Jorgensona i A. Pachona [1981] dla USA – zastosowana do danych o wielkości emigracji zarobkowej w 2008 r. w wysokości 2,3 mln osób przy założeniu, że emigranci nie wracają.

Jak widać – „puszczenia prawie wszystkiego na żywioł” i „braku polityki jako najlepszej polityki” NIE DA SIĘ ODERWAĆ od poziomu i zmian stopy procentowej, której przecież nie puszcza się „na żywioł”. Tak zatem decydujący o jej poziomie nie może udawać, że nie wie, że przyniesie szkodę jednemu albo drugiemu uczestnikowi rynku, a pożytek jeszcze innemu. *Ergo*, polityk gospodarczy może świadomie nastawić się na wyrządzenie szkód wybranej grupie społecznej. Szkody te nie będą naprawdę wynikiem działania „obiektywnych sił rynkowych” czy „rynku”, lecz takiego, a nie innego horyzontu epistemologicznego i struktury moralnej osoby czy grupy prowadzącej politykę gospodarczą – tutaj: politykę pieniężną.

Summa summarum opisany wyżej mechanizm zależności ekonomicznych i jego skutki w postaci m.in. destrukcji innowacyjności dla gospodarki są wynikiem świadomych decyzji po stronie polityki pieniężnej. Ta znaczone jest poczuciem braku jakiegokolwiek odpowiedzialności jej animatorów za wszystko pozostałe, co nie jest „celem inflacyjnym”, przy świadomości, że „od dołu” można tego celu dowolnie nie realizować. Ostatecznie „samo działa się” tak, aby realizowały się w rzeczywistości wymienione efekty niezależnie od deklarowanych celów ujmowanych syntetycznie mianem „zielonej wyspy”. Jeśli tak, to płyną z tego dość jasne przesłania co do potrzeby spójności polityki pieniężnej i towarzyszących jej regulacji prawnych, aby „nie-etatystycznie”, spontanicznie „samo działa się” tak, aby w rzeczywistości realizowały się „poprzez pobudzenie kapitału” cele wskazane przez Suwerena w wyborach i konkretyzowane w „Planie odpowiedzialnego rozwoju”.

DEJA VU DRUGIE. TEMBR PRASY I „EKONOMISTÓW”

– TROSKA O NIEZALEŻNOŚĆ NBP A SPÓJNOŚĆ POLITYKI MONETARNEJ
ZE STRATEGIĄ ROZWOJU

MENTALNE SKRZYWIENIE „RYNKÓW”

Zapewne nie tylko moją obserwacją jest, że dziennikarze ekonomiczni oraz najchętniej cytowani „eksperci” ekonomiczni kibicują podwyżkom stóp procentowych, chwając Radę Polityki Pieniężnej i prezesa NBP, jeśli ten spełnia takie oczekiwania, a ganiąc, gdy nie daje się ponieść z nagłą się pojawiającym i rozdmuchiwanym przez mass media nastrojom i opowiada się za obniżkami. Tutaj ograniczę się tylko do pewnego krótkiego wycinka czasowego – przełomu października i listopada 2007 r. – bo ten dobrze ilustruje *deja vu*, kiedy obserwuje się dyskusje o polityce pieniężnej z przełomu lat 2015/2016 i zatroskanie kwestią „niezależności NBP”.

Oto gdy Rada Polityki Pieniężnej w październiku 2007 r. podjęła decyzję o pozostawieniu stóp procentowych na niezmiennym poziomie, ta decyzja została od razu opatrzona komentarzami, że „eksperci” albo „ekonomiści” oczekują ich podniesienia w listopadzie z „prawie 100% pewnością”. Na przykład „Rzeczpospolita” z 15 listopada 2007 r. emfaticznie anonsowała: „Nagły skok in-

flacji – czekanie z decyzjami nie ma sensu!”. Po bliższym przyjrzeniu się sprawie okazało się jednak, że „nagły skok” dotyczył cen żywności i było to „związane ze wzrostem cen na rynkach światowych, szczególnie rynku europejskim”. Zmuszony był to nawet przyznać główny ówczesny ekonomista BPH R. Petru, ale nie powstrzymało go przed krytyką Rady. Do podnoszenia wtedy stopy procentowej – „decyzje Rady powinny mieć charakter zdecydowany i być skoncentrowane w czasie” („Rzeczpospolita” z 15 listopada 2007 r.) – wzywał członek RPP, prof. D. Filar, „aby ograniczyć oczekiwania inflacyjne” związane z „utrzymaniem się tendencji dotyczących wzrostu cen żywności”. D. Filar nie zdawał sobie sprawy, że posunięcie takie mogło tylko te tendencje podtrzymać i wzmocnić przez podniesienie kosztów kredytu potrzebnego na sfinansowanie rozszerzanej działalności produkcyjnej w rolnictwie w odpowiedzi na wzrost popytu na jego produkty. Z kolei „Rzeczpospolita” z 23 listopada 2007 r. w krótkiej informacji *Inflacja w ryzach, stopy bez zmian* relację z październikowego posiedzenia Rady Polityki Pieniężnej kończy konkluzją M. Mrowca, ekonomisty z BPH. Ten utrzymywał, że dane, jakie poznaliśmy po październikowym posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej, pokazywały narastanie zagrożeń inflacyjnych (widoczne niby w skoku CPI), a jednocześnie dane makro, które nie były tak słabe, by wspierać tezę o znacznym osłabieniu tempa wzrostu, oraz „osłabianie się złotego” miały przesuwac szalę na rzecz jastrzębi i dlatego podwyżki stóp wydawały się mu w listopadzie 2007 r. „niemal w 100 proc. pewne”. Zastanawiał się tylko, czy kolejna podwyżka stóp będzie w 2008 r., czy jeszcze w grudniu 2007 r.

Ciekawe, że gorący rzecznicy restrykcyjnej polityki pieniężnej lansujący konieczność podwyżek stóp procentowych swoje stanowisko prezentowali niejako *a priori*, z założenia, z mentalności, jak gdyby w abstrakcji od znanych i publikowanych faktów. Oto bowiem w tej samej „Rzeczpospolitej” znajdujemy obok informacji o okresowym wroście cen żywności masę innych: że taniały samochody, komputery, odzież i sprzęt RTV. Z wydania „Rzeczpospolitej” z 24–25 listopada 2007 r. dowiedzieliśmy się ponadto, że transakcje na wtórnym rynku mieszkaniowym w największych miastach „przeprowadzane są obecnie przy cenach o 15–20% niższych od wywoławczych obowiązujących jeszcze w połowie roku”. Z tego samego wydania czerpiemy informację, że nie widać końca spadków cen mięsa, a w dół idą także notowania cen zbóż. Gdyby zatem brać pod uwagę te tendencje, to w rzeczywistości nie było widać takich zagrożeń inflacyjnych, jakie dostrzegali M. Mrowiec i D. Filar, które miałyby zmuszać do podnoszenia stóp procentowych „zdecydowanie i szybko”. O kursie walut „Rzeczpospolita” donosiła na przemian, że „dolar słabnie, stopy pójda w dół”, a 2 dni później dowiedzieliśmy się, że osłabia się złoty. I stąd od razu płynęła powyższa 100-procentowa pewność M. Mrowca, że stopy pójda w górę. Dziwny to byłby jednak powód, bo nawet jeśli dolar i euro wzmocniły się wtedy o grosz, dwa, to gdzie im było do poziomu z 2006 r. Za to znane już były kolejne informacje z rynku towarowego – oto kolejny miesiąc z rzędu dynamika importu była wyższa od dynamiki eksportu (dynamika eksportu

do Niemiec, Francji, Włoch obniżyła się wtedy 3-krotnie!) i wielki ujemny bilans w handlu międzynarodowym dalej się pogłębiał – dziura z tytułu samego tylko salda handlu zagranicznego towarami sięgnęła już w lipcu 2007 r. 557 mln i była ponad 5-krotnie wyższa niż rok wcześniej („Rzeczpospolita” z 14–15 sierpnia 2007 r.). Oczekiwania pod adresem amerykańskiego Fed głosiły, że „szanse na obniżkę stóp o 25 punktów bazowych na najbliższym posiedzeniu grudniowym ocenia się na 90%” (M. Kieras z Domu Maklerskiego X-trade Brokers). Dochodziły do tego wszystkiego wiadomości, że euroland tracił tempo wzrostu i jego perspektywy jawiły się w coraz ciemniejszych barwach (I. Morawski, „Rzeczpospolita” z 15 listopada 2007 r.), co miało wymuszać odpowiednie decyzje EBC. To jednak nic. Takie informacje sływały jak woda po kaczce, nie wywierając wpływu na wnioski entuzjastów podwyżek stóp procentowych. Czy dlatego wzywali do podnoszenia stopy, by dalej kurs złotego podpompować za pomocą parytetu stóp procentowych? Dlatego by szykować zyski z twardego lądowania jego kursu w przyszłości, gdy rosnąca luka handlowa wzmocniona wywozem krociowych dywidend firm zagranicznych będzie wymuszała jego spadek?

W tym chórze sam siebie przeszedł J. Jankowiak, główny ekonomista Polskiej Rady Biznesu, w felietonie zatytułowanym *Prezes NBP przegrywa i to bez klasy* („Rzeczpospolita” z 25 października 2007 r.), w którym czynił zarzut prezesowi NBP z faktu, że ten „przegrywał głosowania” w Radzie Polityki Pieniężnej, aż do skrajnego – w sierpniu 2007 r. – kiedy przegrał stosunkiem głosów 9:1. J. Jankowiak nie silił się na dawanie argumentów merytorycznych na rzecz stanowiska owej dziewiątki, która „wygrała” – sam fakt, że była w większości, ma przesądzać o jej słuszności. Co więcej, słuszności tej zdaniem J. Jankowiaka nie wolno recenzować nikomu, a już zwłaszcza powołanej przez Prezesa Rady Naukowej, gdyż składa się z „ludzi nieznanych”, powołanych po to, by wspierać „jednostronne skrzywienie Prezesa”. Owo niby-jednostronne skrzywienie to rozsądne wypowiedzianie się Prezesa NBP S. Skrzypka przeciwko podwyżkom stóp procentowych. Nie pamiętamy, by główny ekonomista Polskiej Rady Biznesu krytykował w przeszłości (wówczas jeszcze jako główny ekonomista różnych banków) za jednostronne skrzywienie takich członków Rady Polityki Pieniężnej, jak M. Dąbrowski, B. Grabowski czy i poniekąd sam były prezes L. Balcerowicz lub D. Filar, gdy chodziło o mało sensowne utrzymywanie realnych stóp na wysokich poziomach dławiących gospodarkę w ogóle, a inwestycje w szczególności.

Od dni tu wspomnianych zmieniło się wiele, inflacja zamieniła się w uporczywą deflację, zbieramy wymienione wyżej owoce ćwierci wieku restrykcyjnej polityki pieniężnej i mamy wrażenie déjà vu, gdyż wobec zmian w składzie Rady Polityki Pieniężnej i na stanowiska Prezesa NBP byli członkowie Rady Polityki Pieniężnej, uznane nazwiska³⁰, piszą w liście otwartym: „Teoretyczna wiedza z zakresu ekonomii wskazuje, że w związku z problemem tzw. niespójności czasowej polityki niskiej inflacji członkowie Rady muszą wykazywać się mniejszą,

³⁰ J. Czekaj, D. Filar, M. Noga, A. Rzońca, J. Winiecki, A. Wojtyła, A. Zielińska-Głębocka.

a nie większą skłonnością do luzowania polityki pieniężnej niż przeciętny obywatel, jeśli stabilność cen ma być niezagrożona”. Pomijając już fakt zupełnie błędnego postawienia sprawy niespójności preferencji w czasie w świetle zapisu celu banku centralnego w ustawie o NBP i idących w ślad tego rzeczywistych postaw członków Rady Polityki Pieniężnej, to cytowane zdanie jest oczywistym wezwaniem do podnoszenia raczej stóp procentowych i ostrzeżeniem przed pokusą ich obniżania jako rzekomo sprzeczną z „teoretyczną wiedzą z zakresu ekonomii”³¹.

„Na pożegnanie”, na specjalnym wspólnym posiedzeniu z Sejmową Komisją Finansów Publicznych, odchodząca Rada Polityki Pieniężnej przestrzega przed obniżaniem stóp i „niekonwencjonalnymi formami polityki pieniężnej”³².

O NIEZALEŻNOŚĆ NBP

Nie znamy w pełni mechanizmów transmisji nacisku „rynków finansowych” na Radę Polityki Pieniężnej i pewnie ten demonstrowany na łamach prasy jest tylko jednym z wielu. Wiadomo też, że w roboczych, „niedecyzyjnych” posiedzeniach Rady Polityki Pieniężnej biorą udział specjaliści przekazujący informacje o tym, „czego oczekują rynki”, i nie zdarza się podobno, aby Rada miała odwagę takim oczekiwaniom się oprzeć. W przypadku zaś oporu – jak S. Skrzyпка w sierpniu 2007 r. – dowiadujemy się od eksperta BCC, że „Prezes ma skrzywienie i przegrywa i to bez klasy”, co zgodnie wspierali w prasie codziennej: „Rzeczpospolita”, „Dziennik. Gazeta Prawna” swoimi opiniami inni, wśród których chyba wyłącznie znajdujemy doradców i „głównych ekonomistów” wywodzących się z zagranicznych banków w Polsce (BPH, ING, Citibank Handlowy, BZ WBK).

Pamiętamy też spór wokół niepotrzebnego przyjmowania przez NBP „elastycznej linii kredytowej” MFW dla ewentualnego „stabilizowania gospodarki” (ratowania kursu złotego). Wtedy Prezes NBP ustąpił, choć miał alternatywną propozycję, aby to nie Polska od MFW, ale MFW od Polski pożyczył parę miliardów dolarów. Wyraźne bowiem oczekiwanie Funduszu na pobieranie od Polski parędziesiąt milionów dolarów rocznie opłaty za „gotowość linii” okazało się mieć większą siłę argumentacji, zwłaszcza że było popierane przez premiera D. Tuska.

Odnowienie ww. linii i wydatne powiększenie dostępnej kwoty, równoznaczne z powiększeniem opłaty za gotowość do ponad 110 mln zł rocznie, było jednym z pierwszych posunięć M. Belki, który objął szefostwo NBP po śmierci S. Skrzyпка pod Smoleńskiem. Potem już MFW sam odnawiał o kolejne odcinki 2-letnie elastyczną linię kredytową, powiększając jej skalę i automatycznie opłaty za gotowość³³.

³¹ Błędność rozumowania autorów cytowanego listu wykazałem w swoim *Liście otwartym w odpowiedzi na «List otwarty byłych i obecnych członków RPP wobec zagrożenia niezależności NBP»*, Warszawa, 20 grudnia 2015 r., maszynopis, <http://www.ryszarddomanski.pl>.

³² Opublikowano 5 stycznia 2016 r., www.freeimages.com.

³³ „Okolo 60 mln dolarów zapłaci rząd za dostęp do elastycznej linii kredytowej (FCL) z Międzynarodowego Funduszu Walutowego w wysokości 20,1 mld USD – poinformował w srode minister finansow Jacek Rostowski O dostęp do linii wystapili we wtorek minister finansow oraz

Tak zatem zarówno decyzje Rady Polityki Pieniężnej – jak w wyżej przedstawionych opisach II i III kwartału 2007 r. oraz przełomu lat 2015/2016 – jak i stosowanie „innych instrumentów” rynku pieniężnego przez zarząd NBP trzeba odczytywać w kontekście niezależności NBP.

Okazuje się, jak widać, że niezależność ta ma dwie strony: z jednej chodzi o niezależność od władzy wykonawczej. Tę też silnie podkreślano i w ustawodawstwie, i również w literaturze podręcznikowej, i jeszcze silniej pilnowano przy pomocy „ekspertów” roszczących sobie – status „my rynki”. I ta strona „niezależności NBP” objawiła się jako przedmiot szczególnej troski w pierwszej połowie 2016 r. w związku ze zmianą Prezesa NBP mającą się dokonać 11 czerwca. Troskę tę odnajdujemy w deklaracjach byłych członków Rady Polityki Pieniężnej w ich wyżej wspomnianym liście otwartym z 23 października 2015 r.: „Byli i obecni członkowie Rady Polityki Pieniężnej wystosowali list otwarty w sprawie zapowiedzi ograniczenia niezależności NBP”. I odnajdujemy ją także w deklaracjach kandydatów na nowych członków do Rady Polityki Pieniężnej stających przed komisją sejmową na przesłuchanie: „Także według Stanisława Gomułki utrzymanie zapisanej konstytucyjnie niezależności banku centralnego jest potrzebne. «To zdało egzamin» – zaznaczył. Wskazał także na konieczność współpracy z rządem, jeżeli nie kłóci się to z podstawowym celem NBP, czyli utrzymaniem stabilności cen... Według niego zastosowanie niekonwencjonalnych metod polityki pieniężnej mogłoby doprowadzić do zmniejszenia zaufania do złotego”.

Troskę tę odnajdujemy też „w każdej” enuncjacji prasowej dotyczącej kwestii nowego prezesa. Oto „Rzeczpospolita” z 9 maja 2016 r. krzyczy wielkim nagłówkiem na pierwszej stronie *Adam Glapiński będzie musiał bronić niezależności NBP*. I dalej w tekście zauważa, że „według zgodnej opinii obserwatorów największym wyzwaniem, z jakim będzie musiał się mierzyć, jest obrona niezależności banku centralnego”. Ma się zaś dziać tak dlatego, że „część polityków PiS uważa bowiem, że instytucja ta powinna bardziej aktywnie wspierać rozwój gospodarki. Jarosław Kaczyński powiedział np. niedawno, że NBP będzie się musiał zaangażować w operację przewalutowania kredytów frankowych. Sam Glapiński deklaruje, że niezależność banku centralnego to dla niego świętość. Pytanie tylko, czy będzie w stanie przeciwstawić się zakusom partii rządzącej”.

prezes NBP Marek Belka. Poprzednia roczna linia wygasła 5 maja. Polska miała dostęp do około 20,58 mld dolarów, ale nie skorzystała z tych środków. Koszty obsługi przyznawanej na rok linii poniesie rząd, a nie Narodowy Bank Polski – wyjaśnił Rostowski wśród na konferencji prasowej w Warszawie”. PAP z 16 czerwca 2010 r. Z kolei doprowadzenie do obniżenia kwoty elastycznego kredytu o ponad 2,5 mld SDR i zaoszczędzenie na opłacie ponad 40 mln zł było jednym z pierwszych posunięć ministra P. Szałamachy na przełomie 2015/2016. Nie można wykluczyć, że takie obniżenie „zabezpieczenia stabilności gospodarki” miało wpływ na obniżenie w tym samym momencie ratingu Polski przez S&P, mimo że MFW podkreślał bardzo dobre fundamenty gospodarki polskiej.

W dodatku ekonomicznym z tego dnia G. Siemionczyk pisze: „Sam Glapiński deklaruje, że niezależność Banku Centralnego to dla niego świętość”. R. Bugaj utrzymuje z kolei, że na ile zna A. Glapińskiego, „to można mieć nadzieję na jego niezależność” – a niezależność prezesa banku centralnego w ustach liberalnego lewicowca nie oznacza bynajmniej – jak tego moglibyśmy oczekiwać – niezależności od nacisków zewnętrznych „finansjery światowej”, ale od interesów gospodarki wyrażanych przez rząd polski: „nie chodzi o to, żeby prezes banku centralnego był totalnie niezależny, powinien szukać jakiegoś porozumienia z rządem”. Podobnie przywódca nowej partii zwany przez kolegów pieszczotliwie „Rumunem Balcerowicza” „ocenił, że nowy prezes NBP będzie w stanie przeciwstawić się niebezpiecznym pomysłom polityków PiS”.

I dalej G. Siemionczyk odślania, jak rozumie tę niezależność – ma to być przeciwstawianie się strategii rządu, bo inaczej „powodów, aby wątpić w jego niezależność, niektórzy upatrują w zachowaniach Glapińskiego jako członka RPP. Z pośród dziesięciu obniżek stóp procentowych, których gremium to dokonało w latach 2012–2015, poparł on tylko trzy wczesne. Potem konsekwentnie głosował przeciwko łagodzeniu polityki pieniężnej. Gdy jednak w wyborach parlamentarnych jesienią zwyciężyło PiS, a poseł ten partii, Henryk Kowalczyk oświadczył, że przy wyborze nowych sterników polityki pieniężnej będzie brana pod uwagę ich skłonność do jej luzowania, Glapiński zaczął dostrzegać przestrzeń do obniżek stóp. To naraziło go na narzut koniunkturalizmu”.

Na takie rozumienie „niezależności” NBP naciska też redaktor „Rzeczpospolitej” prowadzący wywiad z D. Rosatim i J. Jankowiakiem, przy wstrzemięźliwości rozmówców, zwłaszcza pierwszego, co do takiego podejścia do sprawy. D. Rosati w odpowiedzi na sugestię, że kompetencji A. Glapińskiego nikt nie kwestionuje, „ale niewiadomą jest jego niezależność”, powiada: „znamy jego sympatie polityczne, ale liczę na to, że będzie potrafił je zostawić na progu NBP. Prawo stwarza mu bardzo komfortowe warunki do niezależności. Wprawdzie poprzedni prezes mianowany przez PiS był dyspozycyjny, ale Glapiński na szczęście jest oddalony od bieżącej polityki. Przede wszystkim jednak mam nadzieję, że nie będzie prób ograniczenia niezależności banku centralnego, że Glapiński będzie stał na jej straży. To będzie o tyle trudne, że ustawa pozwala NBP na wspieranie polityki gospodarczej rządu, o ile nie koliduje to z jego podstawowym zadaniem, tzn. utrzymywaniem stabilności cen. A dzisiaj zagrożenia inflacyjnego nie widać”. I zaskakująco kontynuuje w odpowiedzi na uwagę redaktora, że A. Glapiński jako członek Rady Polityki Pieniężnej był raczej konserwatywny: „To prawda, ale to, że nie popierał większości obniżek stóp procentowych, można też interpretować tak, że nie chciał ułatwiać pracy rządowi...”.

Z kolei J. Jankowiak pytany w tym samym miejscu, czy obawia się o niezależność NBP, o to, że instrumentarium będzie rozszerzone pod naciskiem rządu, odpowiada: „inaczej niż dotychczas stopy procentowe, jako główne narzędzie banku centralnego, nie będą miały dużego znaczenia. Prezes będzie miał ogromny

wpływ na kształtowanie instrumentarium NBP... Chodzi o to, że w tle toczy się dyskusja na temat roli banku centralnego, jego instrumentów. Ona nie ma podłoża wyłącznie politycznego, jest po części wywołana warunkami pokryzysowymi, doświadczeniami innych banków, można więc prowadzić ją merytorycznie. Ale np. na Węgrzech wpływ polityki jest duży. Glapiński będzie miał w tej dyskusji dużo do powiedzenia”.

Otóż trudno nie odnieść wrażenia, że cytowani obrońcy niezależności banku centralnego stosują jednak podwójne standardy i metodę Kalego przy ocenie postaw – oto gdy A. Glapiński był przeciw obniżkom stóp w czasie rządu D. Tuska, to nie było to oznaką niezależności i demonstracją autentycznych poglądów w sprawie – ale złośliwością mającą utrudnić pracę rządu. Obecnie zaś, choć ogólna sytuacja pozwalałaby zastosować się do tego zapisu ustawy, który „pozwala NBP na wspieranie polityki gospodarczej rządu, o ile nie koliduje to z jego podstawowym zadaniem, tzn. utrzymywaniem stabilności cen”, to takie postępowanie nowego prezesa byłoby świadectwem niesprostania trudnemu zadaniu „stania na straży niezależności banku”. Krytyk, jak widać, nie dostrzega, że w sytuacji, którą trafnie sam opisuje, postawa przeciwna nowego Prezesa NBP byłaby już nie tylko złośliwością mającą utrudnić pracę rządu, ale merytorycznym prawno-ekonomicznym błędem w świetle ostrożnych zapisów ustawy o NBP. I taką samą uwagę kierować można co do swobody stosowania przez NBP innych instrumentów oddziaływani na wybory rynkowe w sytuacji, gdy sądzi się – tak jak J. Jankowiak i nie do końca słusznie – że inaczej niż dotychczas stopy procentowe jako główne narzędzie banku centralnego nie będą miały dużego znaczenia.

Z drugiej strony mamy problem niezależności NBP od „rynków” (taką starał się wykazywać się S. Skrzypek swoją argumentacją w kwestii zmian stóp procentowych albo opierając się mało sensownie „wciskanej” Polsce przez MFW otwartej linii kredytowej „na ewentualność obrony złotówki”). Chodzi zatem o ewentualną odwagę dokonania takich posunięć i tych leżących w kompetencji RPP, i tych leżących w zasięgu Zarządu Banku, gdy idzie o „mniej konwencjonalne narzędzia polityki pieniężnej” – przecież ani odkrywcze, ani nowatorskie w świetle doświadczeń już nie tylko Fed, ale i zapóźnionego w reakcjach EB. Potrzeba też odwagi posunięć leżących w kompetencjach ustawodawcy władnego zmieniać wadliwe zapisy w ustawie o NBP dotyczące np. struktury nadzoru finansowego i sposobu zapisu struktury celu NBP po to, aby zmusić Prezesa i Radę Polityki Pieniężnej do bardziej odpowiedzialnego myślenia o pełnej gamie implikacji decyzji o poziomie stóp procentowych.

Bank Centralny i Rada Polityki Pieniężnej siłą wskazanych wyżej zależności ekonomicznych mają wpływ na „żywiolowe i nieetatystyczne” kształtowanie się procesów i zdarzeń realnych – zatem ich efektywność i możliwość samorealizacji zawsze opiera się na parametrach finansowych. Od tych nie uciekną także wymienione w *Planie na rzecz...* przykładowe:

- „Cyber park”, „Żwirko i Wigura”, „Batory”, „Luxtorpeda”, „Centrum Rozwoju Biotechnologii im. Kazimierza Funka”, „Miasta Średniej Wielkości Centrami Zaawansowanego Outsourcingu”, „Polskie wyroby medyczne”, „Polski kombajn górniczy”.

Z tego w sposób oczywisty wypływa konieczność spójności polityki monetarnej z programem odpowiedzialnego rozwoju, jeśli ten ma się realizować, a więc tym samym konieczność gotowości Prezesa NBP i Rady Polityki Pieniężnej, również i m.in. do takiego sterowania stopami procentowymi i do ewentualnego skorzystania z „niekonwencjonalnych narzędzi polityki pieniężnej”, aby faktycznie na bazie pobudzonego kapitału i innowacyjności był realizowany program proponowany przez partie wskazane w wyborach przez Suwerena. W tym celu zarówno sam Narodowy Bank Polski, jak i jego Rada muszą być niezależne od „rynków” tak jak „rynki” oczekują tego od Banku w relacjach z rządem. Pierwsze trzy posiedzenia nowej Rady Polityki Pieniężnej, ale jeszcze „pod starym” prezesem NBP M. Belką, wskazują, że Rada ta jest jak najdalej od takiego zrównoważonego rozumienia swojej niezależności, które w ostatecznym rachunku będzie kryterium trafności jej wyboru. I pierwsze posiedzenie „pod nowym prezesem” nie zmienia tego wrażenia, dostarczając za to dowodów na rzecz błędności tezy o niespójności preferencji w czasie postawionej wobec członków Rady Polityki Pieniężnej przez cytowanych wyżej autorów listu otwartego zaniepokojonych „zagrożeniem niezależności banku centralnego”. Widać, że raczej trzeba obawiać się ducha rentiera nowej Rady Polityki Pieniężnej i braku spójności polityki pieniężnej z *Planem na rzecz...* ze wszystkimi tego długofalowymi konsekwencjami dla realizacji celów (w tym dla wyjścia z „pułapki średniego rozwoju” utrwalanej przecież przez NBP prognozą 2,1–4,0% średniego tempa wzrostu PKB do 2018 r.) oraz dla spójności władzy wykonawczej w Polsce w kolejnych latach. Co więcej, uważna analiza posunięć Rady Polityki Pieniężnej i Prezesa NBP w 2016 r. na tle malejącego tempa wzrostu PKB i zmian cen niemających nic wspólnego z celem inflacyjnym NBP wskazuje na naruszenie przez kierownictwo NBP art. 2 ustawy o NBP zakładającego możliwość wspierania wzrostu gospodarczego, jeśli nie szkodzi to inflacji, a usprawiedliwianie się uzasadnionymi opóźnieniami w implementacji programów unijnych nie ma tu nic do rzeczy.

BIBLIOGRAFIA

- Domańska A., 2006, *Wpływ infrastruktury transportu drogowego na rozwój regionalny*, PWN Warszawa.
- Domański S.R., 2000, *Endogenizacja formuły wzrostu Kaleckiego*, „*Ekonomista*”, nr 3.
- Domański S.R., 2001, *W poszukiwaniu straconego czasu niedokończonych losów ludzkich w: Od Października do Sierpnia*, Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych im Fr. Skarbka, Warszawa.

- Domański S.R., 2009, *Stopa procentowa jako narzędzie podziału i strategii gospodarczej*, maszynopis powielany, SGH, Warszawa.
- Domański S.R., 2010, *Kwestia własnościowa w transformacji systemowej. Dlaczego tak łatwo upadł komunizm i dlaczego tak trudno znaleźć zgodę społeczną*, „Studia Ekonomiczna”, nr 2.
- Domański S.R., 2011, *OFE – międzygeneracyjny podział majątku a podział bieżącego PKB, jako podstawa konstrukcji systemu emerytalnego [w:] Ubezpieczenia społeczne w Polsce 10 lat reformowania*, red. J. Hrynkiewicz, Wyd. UW, Warszawa.
- Domański S.R., 2015, *Polityka pieniężna a kapitał ludzki i rynek pracy [w:] Sektor finansowy – stymulatory i zagrożenia rozwoju. IX Kongres Ekonomistów Polskich*, PTE, Warszawa.
- Fisher I., 1927, *The Nature of Capital and Income*, The MacMillan and Co., London.
- Jorgenson D.W., Pachon A., 1981, *The Accumulation of Human and Non-human Capital*, Discussion Paper, no. 769, Harvard Institute of Economic Research.
- Kaczyński J., 2016, *Plan Morawieckiego jest naszą szansą*, wywiad T. Sakiewicza z prezesem PiS, „Gazeta Polska Codziennie”, 7 kwietnia.
- Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
- Kołodko G.W., 1994, *Strategia dla Polski*, Poltext, Warszawa.
- Kurowski S., 1970, *Nowe(stare) sprawy Polaków*, podtytuł „Tekst powyższy nigdzie nie został opublikowany. Autor nie czynił nawet prób w tym kierunku” – Warszawa, Łeba lipiec–sierpień 1970, maszynopis [w:] S. Kurowski, 2001, *Od Października do Sierpnia*, Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych im Fr. Skarbka, Warszawa.
- Kurowski S. (ps. Andrzej Skrzętny), 1978, *Diagnoza i program*, „Droga”, nr 1.
- Munell A.H., 1990, *How Does Public Infrastructure Affects Regional Economic Performance*, „New England Economic Review”.
- Nelson R.R., Phelps S., 1966, *Investment in Humans, Technological Diffusion and Economics Growth*, „American Economic Review”, vol. 56.
- Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, 2016, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa.
- Rocznik statystyczny 2014*, GUS, Warszawa.
- Varian H.R., 2013, *Mikroekonomia. Kurs średni. Ujęcie nowoczesne*, PWN, Warszawa.
- Wójtowicz A., Wójtowicz G., 2003, *Historia monetarna Polski*, Twigger, Warszawa.
- Zieliński J., 2008, *Beton na uniwersytetach*, „Wprost”, 12 kwietnia.
- Żyżyński J., <http://www.solidarnoskatowice.pl/pl-PL> oraz <http://www.stachurska.eu/?p=15975> (23.04.2016).

Streszczenie

Polityka monetarna oraz niedostatek kapitału ludzkiego stanowiły główne elementy mechanizmu blokady innowacyjnego rozwoju gospodarki Polski w latach 1990–2015. Strategiczne skutki tego mechanizmu dają się przestawić syntetycznie jako:

- de-scientyzacja i degradacja Polski do pozycji stale opóźnionego naśladowcy technologicznego,
- deprecjacja zasobów kapitału ludzkiego oraz infrastruktury rzeczowej i ludzkiej sektora „produkcji kapitału ludzkiego” (szkolnictwo wszystkich szczebli, badania naukowe, ochrona zdrowia)

i były one następstwem racjonalnych wyborów co do: „ile, jak i gdzie inwestować”, jako rezultatu rachunku ekonomicznego w warunkach polityki wysokich stóp procentowych³⁴.

Głównym celem artykułu jest wykazanie, że immanentna spójność polityki monetarnej ze strategią rozwoju wymaga odejścia od agresywnie restrykcyjnej (absolutnie albo chociaż relatywnie) polityki pieniężnej, aby mógł być realizowany „Plan/Strategia odpowiedzialnego rozwoju” M. Morawieckiego odwołujący się do reindustrializacji, równomierności rozwoju regionów, a w szczególności do pobudzenia innowacyjności gospodarki. Metoda dowodzenia oparta jest na dedukcyjnym wyprowadzeniu zdarzeń i procesów realnych z ogólnoteoretycznych zależności między poziomem stóp procentowych a wyborami ekonomicznymi podmiotów opartymi na rachunku ekonomicznym, empirycznie egzemplifikowanymi patologiami rozwoju gospodarczego Polski w latach 1990–2015 wskazanymi w „Planie Morawieckiego”. Konsekwentnie do tak zarysowanych: celu, tezy i metody skonstruowany jest artykuł w pierwszej części komentujący niedostatek dyskusji nad strategią gospodarczą w Polsce, w drugiej, zasadniczej, przedstawiający związek stóp procentowych z wyborami podmiotów składającymi się na faktycznie realizowaną strategię gospodarczą i w trzeciej, uplasowanej w kontekście sporów o politykę pieniężną w Polsce prowadzonych przez uznane postacie i jako takie znane najszerszej opinii publicznej, przedstawiający postulaty pod adresem polityki pieniężnej.

Słowa kluczowe: polityka monetarna, stopa procentowa, wybór ekonomiczny, strategia gospodarcza, czynniki wzrostu, niezależność NBP

About cohesion of monetary policy with strategy of development (a mechanism of destruction of innovativeness of the Polish economy in years 1990–2015)

Summary

Monetary policy and a lack of human capital constituted main elements of a mechanism of limiting innovative development of the Polish economy in 1990–2015 years. Strategical results of the mechanisms can be synthesized as:

- De-scientisation and degradation of Poland to a late technological imitator,
- Depreciation of human capital resources and material and human infrastructure of the sector „producing human capital” (education at all levels, scientific research, health),

and they resulted from rational choices about „how much, how and where invest” as a result of economic calculation in the condition of high interest rates.

A main aim of the study is to prove that inherent cohesion of a monetary policy with a strategy of development requires leaving aggressively restrictive (absolutely, or, at least, relatively) monetary policy to enable realization of „strategy of responsible development” by M. Morawiecki that refers to reindustrialization, sustainable development of regions, and especially to enhancing innovativeness of the economy. A method of the discussion is based on a deduction about events and

³⁴ W artykule wywód jest prowadzony w kategoriach ogólnych zależności między tym parametrem ekonomicznym, jakim jest stopa procentowa, a zjawiskami realnymi i z tego punktu widzenia nie ma żadnej potrzeby rozróżniania stóp procentowych banku centralnego, stóp procentowych banków komercyjnych ani rozpatrywania różnic między stopami procentowymi rynku pieniężnego i rynku kapitałowego. *Implicite* jeśli nie jest zaznaczone inaczej, można rozumieć, że punktem odniesienia jest „stopa podstawowa banku centralnego” po stronie sfery pieniężnej i „stopa zwrotu na kapitale” po stronie sfery realnej.

real processes supported by theoretical dependencies between a level of interest rates and economic choices based on economic calculations and is empirically exemplified by some pathologies of economic development of Poland in 1990–2015 years, indicated in „Plan of Morawiecki”.

Considering the aim, the thesis and the method, the paper is organized as follows: the first section makes comments about a lack of discussion about economic strategy in Poland; the second and a main section presents relation between interest rates and choices that constitutes actually realizes economic strategy and the third section, in the context of disputes about monetary policy in Poland between acknowledge persons, presents postulates about the monetary policy.

Keywords: monetary policy, interest rate, economic choice, strategy of development, factors of growth, independence of the central bank in Poland

JEL: E40, E50, E60

*dr hab., prof. UEK Małgorzata Kozuch*¹

Katedra Polityki Przemysłowej i Ekologicznej

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Innowacje jako narzędzia rozwoju zrównoważonego

WPROWADZENIE

Rozwój współczesnych gospodarek jest możliwy nie tylko dzięki dostępności kapitału finansowego, ale także zasobów środowiska przyrodniczego oraz zdolności kapitału ludzkiego do generowania i wprowadzania zmian w organizacji, wiedzy i technologii. Rozwój ten powinien być jednak zrównoważony, prowadzony na podstawie zasad uwzględniających zarówno aspekt ekonomiczny i społeczny, jak i środowiskowy (ekologiczny). Czynnikiem umożliwiającym takie zmiany na szczeblu pojedynczego podmiotu i regionu a w konsekwencji kraju jest postęp. W opracowaniu z wykorzystaniem metody analizy opisowej podjęto próbę ustalenia, czy za sprawą innowacji zmiany gospodarcze obserwowane w naszym kraju prowadzą do rozwoju zrównoważonego. Wykorzystując dostępny materiał statystyczny, badaniami objęto lata 2006–2014.

ZAŁOŻENIA I CELE ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONEGO

W literaturze można spotkać wiele definicji rozwoju zrównoważonego. Z jednej z nich wynika, że jest to rozwój osiągany dzięki wykorzystaniu optymalizacji procesów produkcyjnych (gospodarczych) w taki sposób, aby przy możliwie małym zużyciu energii i surowców oraz ograniczonej presji na środowisko przyrodnicze powstawały produkty potrzebne, trwałe i o wysokiej jakości. Warunkiem uzyskania tego celu jest nie tylko uwzględnianie standardów środowiskowych w polityce makroekonomicznej i politykach sektorowych (na poziomie decyzyjnym), ale przede wszystkim w działaniach praktycznych:

– zmniejszenie uciążliwości gospodarki poprzez jej materiało-, wodo- i energooszczędność,

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, pok. 411, paw. F, 31-510 Kraków, e-mail: małgorzata.kozuch@uek.krakow.pl.

- stosowanie najlepszych dostępnych technik wytwarzania (tzw. BAT – *Best Available Technique*), dobrych praktyk gospodarowania oraz systemów zarządzania środowiskowego w celu uzyskania efektów gospodarczych wraz z efektami ekologicznymi,
- ograniczanie presji konsumpcji na środowisko poprzez kształtowanie proekologicznych wzorców zachowań,
- aktywizowanie rynku do działań na rzecz środowiska przyrodniczego poprzez rozwój przemysłu urządzeń ochrony środowiska,
- stworzenie nowego systemu wartości określającego cele rozwoju społeczno-gospodarczego skupiające się na zapewnieniu najwyższej jakości życia ocenianej także poprzez jakość zasobów środowiska przyrodniczego.

Warto wspomnieć, że rozwój zrównoważony jako nowy termin znalazł się również w Konstytucji RP, „Polityce ekologicznej państwa” oraz w innych dokumentach rządowych oraz sejmowych i oznacza w tym ujęciu równowagę w ekosystemach oraz równowagę między ekonomicznymi, ekologicznymi i społecznymi elementami bądź aspektami rozwoju gospodarczego, a więc ład gospodarczy, przestrzenny i społeczny [Górka, 2010, s. 18]. Z kolei sama koncepcja rozwoju zrównoważonego (znana w latach 70. jako ekorozwój) została rozwinięta głównie za sprawą ekologicznego Szczytu Ziemi w Rio de Janeiro w 1992 r., gdzie prócz takich problemów, jak ochrona zasobów naturalnych czy ekologiczne wzorce konsumpcji, zwrócono uwagę na walkę z ubóstwem oraz zapewnienie bytu przyszłym pokoleniom [Burchard-Dziubińska, Rzeńca, 2010, s. 10].

Wdrażanie założeń rozwoju zrównoważonego do życia gospodarczego wymaga przede wszystkim odpowiednio przygotowanej polityki. Zasady polityki rozwoju zrównoważonego postulują m.in.:

- efektywne użytkowanie zasobów nieodnawialnych i dążenie do ich zastępowania substytutami,
- stwarzanie podmiotom gospodarczym warunków do uczciwej konkurencji w dostępie do ograniczonych zasobów naturalnych i możliwości odprowadzania zanieczyszczeń,
- wdrażanie systemów zarządzania promujących jednoczesne uwzględnianie zagadnień gospodarczych, społecznych i środowiskowych w procesach decyzyjnych na wszystkich szczeblach i dziedzinach rozwoju zarówno gospodarki, jak i przedsiębiorstwa.

Współcześnie polityka rozwoju zrównoważonego rozumiana jako polityka społeczno-ekologiczno-gospodarcza zapewniająca postęp cywilizacyjny ma prowadzić do zintegrowanego rozwiązywania problemów gospodarczych i środowiskowych związanych z ograniczonym potencjałem przyrodniczym. Głównym jej celem jest unowocześnienie krajowej gospodarki poprzez przemiany m.in. w strukturze produkcji przemysłowej, rozwój przemysłów wysokiej techniki oraz nowoczesnych systemów zarządzania przy równoczesnym tworzeniu warunków do inwestowania oraz systematycznego zwiększania udziału osób wykształco-

nych wśród osób pracujących. Promowanie ścieżki rozwoju zrównoważonego służy więc wzmocnieniu konkurencyjności gospodarki, zwłaszcza gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach.

INNOWACJE I EKOINNOWACJE W ŚWIETLE ZAŁOŻEŃ ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONEGO

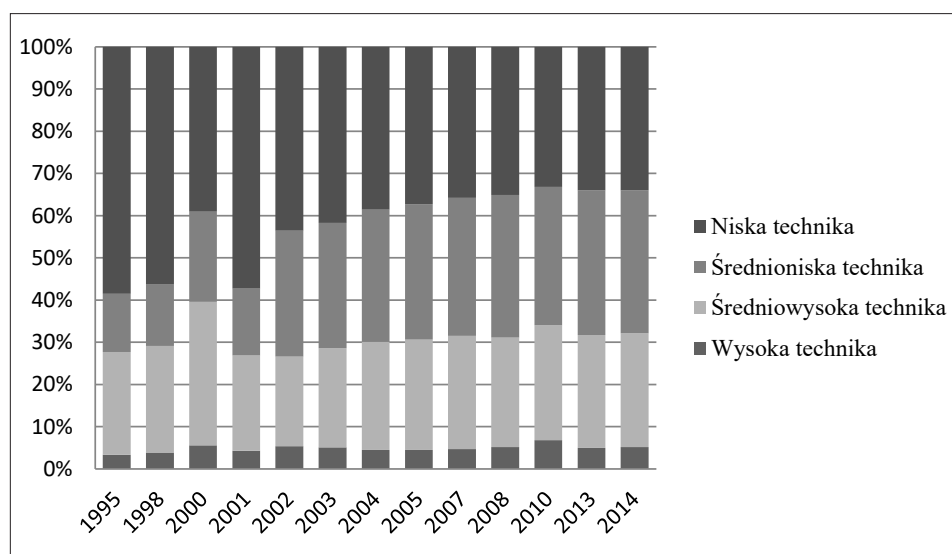
Siłą napędową przemian gospodarczych uwzględniających wymogi ochrony środowiska przyrodniczego mogą się stać innowacje. Z terminologii zaproponowanej przez OECD i Eurostat, według której innowacja jest to „wdrożenie w praktyce gospodarczej nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu, usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej, czy nowej metody organizacyjnej” [*Podręcznik Oslo...*, s. 48], wynika, że można wskazać cztery rodzaje innowacji: produktową, procesową, marketingową i organizacyjną. Natomiast ze względu na oryginalność wprowadzanych zmian można wyróżnić innowacje kreatywne (absolutne) lub innowacje imitacyjno-adaptacyjne, których w gospodarce jest zdecydowanie więcej.

W publikacjach naukowych, dokumentach rządowych i praktyce gospodarczej coraz częściej pojawia się termin „ekoinnowacja”. Jest to każda innowacja, która prowadzi do osiągnięcia rozwoju zrównoważonego przez ograniczenie negatywnego oddziaływania działalności produkcyjnej na środowisko, zwiększenie odporności przyrody na obciążenia lub zapewnienie większej skuteczności i odpowiedzialności w zakresie korzystania z zasobów naturalnych. Pojęcie „ekoinnowacja” odnosi się do wszystkich form innowacji – technicznych i pozatechnicznych, które stwarzają szanse rozwoju dla przedsiębiorstw oraz przynoszą korzyści środowisku przyrodniczemu dzięki zapobieganiu negatywnemu wpływowi działalności gospodarczej na jego elementy bądź też dzięki optymalizacji wykorzystania zasobów naturalnych [*Ekoinnowacje...*, s. 2].

Ekoinnowacje są ściśle powiązane ze sposobem, w jaki wykorzystywane są dobra przyrody, oraz z tym, jak przebiega proces produkcji i jaki jest charakter konsumpcji. Wiąże się także z eko-efektywnością i rozwojem przemysłu urządzeń ochrony środowiska. Sprzyjają przejściu przedsiębiorstw z technologii „końca rury” na rozwiązania „zamkniętego obiegu” (technologie zintegrowane), które minimalizując przepływ materiałów i energii w działalności produkcyjnej, pozwalają uzyskać przewagę konkurencyjną jednostkom gospodarczym, sektorom, a w konsekwencji poprzez ekologizację gospodarki prowadzą do jej rozwoju zrównoważonego.

Coraz częściej podnoszone są głosy, że stabilizatorem gospodarek i siłą napędową rozwoju może stać się ponownie przemysł, ale oparty na nowych, innowacyjnych rozwiązaniach sprzyjających tzw. gospodarce niskoemisyjnej. W dokumentach rządowych i długoletnich planach rozwojowych UE, jak i naszego

kraju pojawiają się określenia „renesans przemysłu” [Strategia..., 2013] lub „re-industrializacja” [Plan na rzecz..., 2016]. Choć zgodnie z zaleceniami motorem rozwoju powinien być nowoczesny przemysł bazujący na innowacjach, to w praktyce ten sektor gospodarki w naszym kraju rozwija się wolniej, niż oczekiwano. Stopień nowoczesności polskiego przemysłu przetwórczego pokazano na rys. 1. W strukturze produkcji sprzedanej nadal dominują przemysły charakteryzujące się niskim lub średnio niskim zaawansowaniem technicznym. W 1995 r. ich udział stanowił łącznie 72,3% produkcji sprzedanej ogółem i choć w 2000 r. spadł do 60%, to w następnym 10-leciu ponownie kształtował się na poziomie 70%. W tym czasie udział przemysłów zaliczanych do wysokiej techniki w produkcji sprzedanej ogółem zwiększył się z 3,3% w 1995 r. do 5,2% w 2014 r., a więc jedynie o niecałe 2 p.p. W latach 1995–2005 dominowała w Polsce produkcja surowcointensywna (głównie artykułów spożywczych, wyrobów tytoniowych, papieru, wyrobów z drewna, korka, słomy i wykliny). Pewne korzystne zmiany nastąpiły po wstąpieniu Polski do UE. Zwiększyło się nasycenie produkcji średnioniską techniką (np. produkcja metali i wyrobów z metali czy tworzyw sztucznych) i średniowysoką techniką (np. produkcja samochodów, chemikaliów, urządzeń elektrycznych, broni i amunicji). Od lat udział technointensywnej produkcji (komputerów, wyrobów elektronicznych, optycznych, farmaceutycznych, statków powietrznych i kosmicznych) kształtuje się w naszym kraju na poziomie jedynie 5% łącznej produkcji przemysłowej.

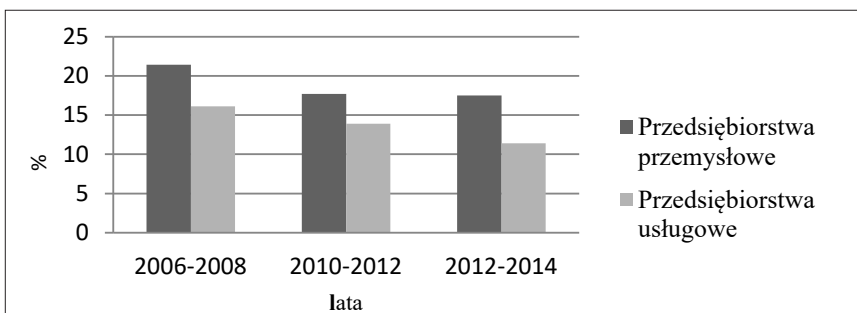


Rys. 1. Struktura produkcji sprzedanej w Polsce w sekcji przetwórstwo przemysłowe według poziomów techniki w latach 1995–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rocznik statystycznego przemysłu*, 2015, s. 475 i lata wcześniejsze).

Polska gospodarka, podążając śladem gospodarek zachodnioeuropejskich, próbuje nadrabiać dzielący ją dystans. Ze statystyk wynika, że w latach 2006–2014 wystąpiły jednak niewielkie wahania w aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw (rys. 2) mimo dostępności funduszy unijnych. Przykładowo odsetek przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie w okresie 2012–2014 wyniósł w Polsce 17,5%, a przedsiębiorstw z sektora usług 11,4% wobec odpowiednio 17,7 i 13,9% w latach 2010–2012 oraz 21,4 i 16,1% w latach 2006–2008 [*Działalność...*, 2015, s. 43; *Działalność...*, 2010, s. 35]. Badane przez GUS przedsiębiorstwa zarówno przemysłowe, i jak usługowe wprowadzały w tym czasie przede wszystkim innowacje procesowe, a dopiero w drugiej kolejności produktowe. Najczęściej innowacje wdrażały przedsiębiorstwa farmaceutyczne, ale także koksownie i rafinerie, a więc te podmioty, których negatywny wpływ na środowisko należy ograniczać.

W badaniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw po raz pierwszy w 2006 r. wprowadzono nową tematykę dotyczącą innowacji przynoszących korzyści dla środowiska. Z danych wynika, że w latach 2006–2008 ekoinnowacje wprowadziło 26,2% przedsiębiorstw przemysłowych i 16,1% przedsiębiorstw w sektorze usług. W kolejnych latach w dalszym ciągu przeważały ekoinnowacje w sektorze przemysłowym, głównie o charakterze procesowym. Natomiast wśród przedsiębiorstw usługowych dominowały ekoinnowacje produktowe. Początkowo jako powód wprowadzenia ekoinnowacji wymieniano przede wszystkim obowiązujące już lub spodziewane regulacje dotyczące ochrony środowiska przyrodniczego [*Działalność...*, 2010, s. 9]. Obecnie przesłanką do wdrażania ekoinnowacji są też obciążenia związane z zanieczyszczaniem środowiska (opłaty i kary ekologiczne), dostępne finansowe zachęty do wprowadzania innowacji, chęć poprawy wizerunku przedsiębiorstwa, dobrowolne działania lub inicjatywy dotyczące tzw. dobrych (ekologicznych) praktyk gospodarowania, jak również wysokie koszty energii, wody lub materiałów czy konieczność spełnienia wymogów dotyczących umów zawieranych w ramach zamówień publicznych.



Rys. 2. Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w łącznej liczbie przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Działalność...*, 2010; *Działalność...*, 2012; *Działalność...*, 2015].

Przedsiębiorcy, którzy wprowadzają ekoinnowacyjne rozwiązania, uzyskują korzyści w postaci niższej materiałochłonności na jednostkę produktu, obniżenia energochłonności procesów wytwórczych, zmniejszenia zanieczyszczenia gleby, wody, powietrza, obniżenia poziomu hałasu. Ekoinnowacje umożliwiają zastosowanie materiałów mniej niebezpiecznych dla środowiska, a także powtórne wykorzystywanie odpadów lub wody w procesach wytwórczych, wydłużają okres użytkowania produktów dzięki zwiększonej trwałości i wytrzymałości. Działania takie są więc przykładem praktycznej realizacji zasad rozwoju zrównoważonego.

Warto zwrócić uwagę, że wśród nowych branż w polskim przemyśle stopniowo rozwija się produkcja aparatury potrzebnej do monitoringu ekologicznego oraz produkcja urządzeń służących ochronie środowiska. Rozwój tzw. przemysłów środowiskowych oraz inwestycji zintegrowanych stał się możliwy dzięki integracji nowych rozwiązań technicznych i technologicznych z działaniami na rzecz ochrony środowiska. To innowacje stały u podstaw wdrażania przez przedsiębiorców takich rozwiązań, jak:

- systemy obiegowego zasilania wodą,
- urządzenia zmniejszające ilość wytwarzanych ścieków oraz stężeń zanieczyszczeń,
- urządzenia związane z nowymi technologiami spalania paliw,
- urządzenia do produkcji energii ze źródeł odnawialnych,
- techniki i technologie mało- i bezodpadowe.

Wymogi dyrektywy IED (*Industrial Emissions Directive*) oraz konieczność przestrzegania standardów środowiskowych [*Dyrektywa...*, 2010] są bodźcem do modernizacji przedsiębiorstw, sprzyjają innowacyjności, zmuszając do poszukiwania nowych, lepszych, efektywniejszych metod prowadzenia niskoemisyjnej działalności. Ponadto pobudzają konkurencyjność między przedsiębiorstwami m.in. poprzez obniżanie kosztów ochrony środowiska, w tym opłat za korzystanie ze środowiska, a w efekcie stwarzają możliwość do obniżenia cen wyrobów finalnych wytwarzanych w danej jednostce.

Choć innowacje – a zwłaszcza ekoinnowacje – są ważną determinantą rozwoju gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów naturalnych, to ich wprowadzenie do praktyki gospodarczej jest przedsięwzięciem trudnym, wymagającym rozwiązań systemowych, odpowiedniej polityki i właściwych bodźców, zwłaszcza finansowych.

SUBSYDIOWANIE INNOWACJI I INNOWACYJNOŚCI

Nakłady na działalność innowacyjną w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych wzrosły z 17,8 mld zł w 2006 r. do 24,6 mld zł w 2014 r. (tabela 1), czyli o blisko 40%. Ale ich udział w nakładach inwestycyjnych zmniejszył się w tym czasie z 37 do 27%. W grupie przedsiębiorstw usługowych wydatki na innowacyj-

ność były zdecydowanie niższe, co wynika z charakteru ich działalności i kształtowały się w przedziale 11–13 mld zł. Przedsiębiorstwa przemysłowe najwięcej środków przeznaczały na nabycie maszyn, urządzeń, przyrządów i innych ruchomości wykorzystywanych w prowadzonej działalności. Z kolei przedsiębiorstwa z sektora usług inwestowały w działalność badawczo-rozwojową. Nakłady na działalność innowacyjną w przeważającej części (ponad 70%) były finansowane ze środków własnych przedsiębiorstw oraz z kredytów bankowych. Subsydia publiczne z budżetów krajowych (w tym z funduszu innowacyjności) oraz z funduszy zagranicznych były niewielkie, choć ich udział wykazuje wyraźną tendencję wzrostową. W 2014 r. stanowiły one niewiele ponad 10% nakładów na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych i były to przede wszystkim dotacje z budżetu UE.

Tabela 1. Struktura nakładów na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce według źródeł finansowania w latach 2006–2014

Wyszczególnienie	2006	2008	2010	2012	2014
Nakłady ogółem w mld zł (c. bieżące)	17,8	24,7	23,8	21,5	24,6
w tym w %:					
– środki własne	77,6	68,4	74,7	75,2	69,2
– środki z budżetu państwa	1,6	1,1	1,2	1,9	1,7
– środki bezzwrotne z zagranicy	2,0	3,2	7,9	7,2	10,4
– kredyty bankowe	15,6	25,7	8,7	6,6	10,3
– pozostałe (w tym fundusze kapitału ryzyka)	3,2	1,6	7,5	9,1	8,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Działalność...*, 2010; *Działalność...*, 2015].

Z subsydiów wspierających działania innowacyjne w naszym kraju w latach 2006–2014 skorzystała blisko 1/3 aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych i 1/4 przedsiębiorstw usługowych. Najwięcej innowacyjnych przedsiębiorstw uzyskało dofinansowanie z funduszy pomocowych UE w ramach programów operacyjnych (tabela 2), a zwłaszcza z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, którego przeznaczeniem było wspieranie projektów innowacyjnych uwzględniających środowiskowy aspekt inwestycji. Zgodnie z wytycznymi zapisanymi w programie bezzwrotne dofinansowanie skierowane zostało zwłaszcza do tych podmiotów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które uwzględniały zrównoważone wzorce produkcji poprzez wdrażanie efektywnych systemów zarządzania środowiskowego oraz stosowanie technologii zapobiegania zanieczyszczeniu środowiska u źródła (czyli tzw. technologie zintegrowane).

Należy oczekiwać, że w przyszłości udział bezzwrotnej pomocy ze środków publicznych w finansowaniu innowacji będzie się zmniejszał na rzecz dofinansowania o charakterze zwrotnym z funduszy inwestycyjnych. Tego typu instrumenty będą wykorzystywane w ramach działającego obecnie Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój.

Tabela 2. Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie, które otrzymały subsydia publiczne w latach 2006 – 2014 [%]

Wyszczególnienie	2006	2012	2014
Udział przedsiębiorstw korzystających z subsydiów na innowacje w łącznej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych, w tym:	27,2	23,2	29,4
– od jednostek samorządu terytorialnego lub terenowych organów administracji rządowej	4,3	4,6	4,8
– od jednostek rządowych szczebla centralnego	8,5	8,4	10,4
– z budżetu UE	19,1	19,5	27,7
– z Programu Ramowego UE	2,2	3,8	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Zadura-Lichota, 2015 s. 17].

PODSUMOWANIE

Wzrost i rozwój gospodarczy zawsze odbywa się kosztem przyrody i jej walorów. Stąd konieczne są działania zmierzające do ograniczania, a nawet zapobiegania powstawaniu kosztów zewnętrznych towarzyszących przemianom gospodarczym. Przedsięwzięcia takie są podejmowane w ramach polityki rozwoju zrównoważonego, ale również mogą być elementem strategii innowacyjnej państwa czy też przedsiębiorstwa. Innowacje pełnią więc ważne funkcje nie tylko o charakterze ekonomicznym i techniczno-produkcyjnym, ale także społecznym i ekologicznym. Wdrażanie nowych rozwiązań technicznych i technologicznych w przedsiębiorstwach, choć ma na celu przede wszystkim maksymalizację osiągniętych korzyści, to jednocześnie ułatwia przedsiębiorcom przestrzeganie standardów ekologicznych oraz respektowanie zasad rozwoju zrównoważonego, a w konsekwencji zmniejsza presję działalności gospodarczej na środowisko i zwiększa efektywne gospodarowanie zasobami przyrodniczymi.

Opracowano i sfinansowano ze środków przyznanych Wydziałowi Finansów UEK w ramach dotacji podmiotowej na utrzymanie potencjału badawczego (umowa nr 041/WF-KPPE/01/2015/S/5041).

BIBLIOGRAFIA

- Burchard-Dziubińska M., Rzeńca A. (red.), 2010, *Zrównoważony rozwój na poziomie lokalnym i regionalnym. Teoria i praktyka*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Ekoinnowacje. Klucz do przyszłej konkurencyjności Europy*, Komisja Europejska, <http://ec.europa.eu/environment/pubs/pdf/factsheets/ecoinnovation/pl.pdf> (7.04.2016).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/75/UE z 24 listopada 2010 r. w sprawie emisji przemysłowych, Dz. Urz. UE 2010, L 334/17.

- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006–2009*, 2010, GUS, Szczecin, http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/nts_dzialanosc_innowacyjna_2006-2009.pdf (27.04.2016).
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009–2011*, 2012, GUS, Szczecin, http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/NTS_dzialanosc_innowacyjna_2009-2011.pdf (27.04.2016).
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012–2014*, 2015, GUS, Szczecin, http://C:/Users/UE%20Krak%C3%B3w/Downloads/dzialalnosc_innowacyjna_przedsiębiorstw_w_latach_2012-2014.pdf (14.04.2016).
- Górka K., 2010, *Kwestie terminologiczne w ewolucji polityki ekologicznej* [w:] *Rozwój polityki ekologicznej w Unii Europejskiej i w Polsce*, red. J. Famielec, M. Kożuch, Wyd. Fundacji UE w Krakowie, Kraków.
- Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, 2016, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa.
- Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, http://www.rpo.lodzkie.pl/images/konkurs_2.3.1_cop_28122015/Podrecznik_OSLO.pdf (7.04.2016).
- Rocznik statystyczny przemysłu*, 2015, GUS, Warszawa.
- Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki. „Dynamiczna Polska 2020”*, 2013, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Zadura-Lichota P. (red.), 2015, *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce*, Wyd. Naukowe Instytutu Technologii i Eksploatacji, Warszawa.

Streszczenie

Rozwój gospodarczy nawet w gospodarce opartej na wiedzy i innowacyjności odbywa się kosztem środowiska przyrodniczego i jego walorów. Stąd konieczne są działania zmierzające do ograniczania jego degradacji. Działania takie są podejmowane poprzez wdrażanie założeń rozwoju zrównoważonego do praktyki gospodarczej, ale również mogą być elementem strategii innowacyjnej państwa czy też przedsiębiorstwa. Innowacje pełnią więc ważne funkcje nie tylko o charakterze ekonomicznym i techniczno-produkcyjnym, ale także społecznym i ekologicznym. Pomiędzy polityką ochrony środowiska i rozwoju zrównoważonego (ekorozwoju) a polityką innowacyjną i rozwoju gospodarczego nie ma sprzeczności. Przeciwnie, przestrzeganie standardów ekologicznych oraz respektowanie zasad rozwoju zrównoważonego może być bodźcem do modernizacji gospodarki i przedsiębiorstw. Sprzyja to innowacyjności, zmuszając do poszukiwania nowych, efektywniejszych rozwiązań wytwórczych, co z kolei podnosi konkurencyjność między przedsiębiorstwami zarówno na rynkach krajowych, jak i zagranicznych. Oznacza to, że potrzeba ochrony środowiska i założenia rozwoju zrównoważonego są nośnikiem postępu technicznego i innowacyjności. Choć innowacje, a zwłaszcza eko-innowacje, są ważną determinantą rozwoju gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów naturalnych, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej, to ich wprowadzanie do praktyki gospodarczej jest przedsięwzięciem trudnym, wymagającym rozwiązań systemowych, odpowiedniej polityki i właściwych bodźców. W naszym kraju subsydiowanie podmiotów wdrażających innowacje dotychczas miało charakter ograniczony i opierało się przede wszystkim na funduszach strukturalnych z UE. W przyszłości udział bezzwrotnej pomocy ze środków publicznych w finansowaniu innowacji będzie się zmniejszał na rzecz dofinansowania o charakterze zwrotnym z funduszy inwestycyjnych.

Słowa kluczowe: innowacje, przedsiębiorstwa, rozwój zrównoważony, subsydia

Innovation as a tool for sustainable development

Summary

Economic development even in an economy based on knowledge and innovation, functions at the expense of the natural environment and its qualities. Therefore, action is needed to reduce and even prevent the formation of negative externalities associated with economic changes. Such activities are undertaken in the process of implementing the concept of sustainable development, but also can be part of the innovation strategy of the state or a company. Innovations therefore serve important functions not only of economic and technical production character, but also social and environmental. Between environmental policy and sustainable development (eco-development) and innovation policy and economic development, there is no contradiction. On the contrary, compliance with environmental standards and respect for the principles of sustainable development can be a stimulus to the modernization of the economy and businesses. This promotes innovation, forcing them to seek new and more effective solutions to manufacturing, which in turn increases the competition between firms in both domestic and foreign markets. This means that the need to protect the environment and assumptions of the concept of sustainable development are carriers of technological progress and innovation. Although innovations, particularly eco-innovations are an important determinant of economic growth effectively using natural resources, greener and more competitive, their introduction to business practice is difficult, demanding system solutions, appropriate policies and appropriate incentives, especially financial ones. In our country, subsidizing entities implementing innovations so far has been of a limited character and based primarily on EU funds. In the future, the share of non-repayable assistance from public funds in the financing of innovation will be reduced in favor of a grant of a return of investment funds character.

Keywords: innovations, enterprises, subsidies, sustainable development

JEL: H5, O3, Q5

*prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko*¹

Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Wzrost gospodarczy i proces konwergencji Polski i Słowacji w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej

WPROWADZENIE

Bogaty dorobek teoretyczny w dziedzinie międzynarodowej integracji gospodarczej stanowi cenne źródło wiedzy na temat korzyści i kosztów, jakich mogą doświadczyć kraje przystępujące do różnego typu ugrupowań integracyjnych o bardziej bądź mniej zaawansowanych docelowych modelach integracji. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej po upadku układu polityczno-ekonomicznego utworzonego i kontrolowanego przez Związek Radziecki dokonały zasadniczej systemowej przebudowy swoich gospodarek w celu ich dostosowania do wyższego stadium integracji, jakie osiągnęły już kraje Europy Zachodniej tworzące wspólny rynek i podejmujące na przełomie lat 80. i 90. inicjatywy zmierzające do wprowadzenia Unii Gospodarczej i Walutowej.

Prywatyzacja i ograniczanie sektora państwowego w krajach postsocjalistycznych oraz wzmacnianie mechanizmu rynkowego były zmianami proefektywnościowymi sprzyjającymi przedsiębiorczości i wzrostowi aktywności gospodarczej, a negocjacje akcesyjne i uzyskanie formalnego członkostwa w Unii Europejskiej przyczyniały się do coraz większego zainteresowania inwestorów zagranicznych lokowaniem kapitału w krajach EŚW. Reformy gospodarcze i przystąpienie do wspólnego rynku wpływały na przyspieszenie procesów rozwojowych mierzonych wzrostem PKB, jak również wskaźnikami efektywności gospodarczej i tempem zmian strukturalnych. W odbiorze społecznym największym uznaniem cieszy się wzrost PKB na mieszkańca uznawany jako poprawa dobrobytu i poziomu życia ludności, w tym ochrony socjalnej. Do najważniejszych korzyści gospodarczych, jakie są możliwe do osiągnięcia z integracji regionalnej, można zaliczyć: wyższą stopę wzrostu gospodarczego i szybsze zmniejszanie

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: mucha@hektor.umcs.lublin.pl.

luki gospodarczej w stosunku do krajów wyżej rozwiniętych, zmniejszanie luki technologicznej w rezultacie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i nowych technologii oraz poprawy relacji kapitał-praca, wzrost korzyści skali produkcji dzięki przystąpieniu do dużego wspólnego rynku, wzrost konkurencji i presji na zwiększenie przewagi konkurencyjnej, wzrost otwartości handlowej i większą racjonalizację wykorzystania zasobów pracy.

Nie wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej uzyskały w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej porównywalne wyniki gospodarcze i osiągnęły zbliżony poziom konwergencji. Istotny wpływ na korzyści z integracji regionalnej ma prowadzona polityka makroekonomiczna, ale także wielkość gospodarek, ich struktura, osiągnięty poziom i perspektywy rozwoju. Wydaje się jednak, że zróżnicowanie wyników gospodarczych dziesięciu nowych krajów członkowskich było następstwem przede wszystkim kryzysu finansowo-gospodarczego i jego skutków.

Celem artykułu jest ocena wyników gospodarczych Polski w aspekcie realnej konwergencji. Podstawą oceny jest analiza wskaźnikowa obejmująca stopy wzrostu PKB, konsumpcji, inwestycji i eksportu oraz wskaźniki dynamiki wydajności pracy i całkowitej produktywności czynników wytwórczych TFP. Analiza została przeprowadzona w dwóch okresach badawczych: 2000–2007 i 2008–2015, aby pokazać zdolność krajów „doganiających” do zmniejszania luki rozwojowej w warunkach dobrej koniunktury gospodarczej oraz w czasie recesji 2008–2009 i stagnacji postrecesyjnej. W ocenie wykorzystania przez Polskę możliwości dynamizacji rozwoju gospodarczego zastosowano analizę porównawczą obejmującą grupę krajów UE-10, a przedmiotem pogłębionej weryfikacji korzyści z integracji są Polska i Słowacja. Oba kraje osiągnęły w latach 2000–2015 porównywalny wzrost gospodarczy, ale w okresie kryzysu 2008–2009 Słowacja doznała większego spadku koniunktury gospodarczej niż Polska, przeszła recesję. Natomiast Polska jako jedyny kraj Unii Europejskiej utrzymała wzrost gospodarczy. Wystąpił jedynie spadek stopy wzrostu PKB. W opracowaniu wykorzystano dane pozyskane z Eurostatu, The Conference Board i wyniki badań R. Dobrynsky’ego i P. Havlika.

KORZYŚCI I ZAGROŻENIA WYNIKAJĄCE Z PRZYSTĄPIENIA DO UGRUPOWANIA INTEGRACYJNEGO – WPROWADZENIE TEORETYCZNE

Przystąpienie kraju do ugrupowania integracyjnego powoduje, że zmieniają się warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych i zasady prowadzenia polityki społeczno-ekonomicznej kraju, ale zależą one od przyjętego modelu integracji i strategii narzucającej tempo zmian. Przystąpienie do wyższego stadium integracji, np. wspólnego rynku, unii walutowej, a zwłaszcza unii gospodarczej, wiąże się z większymi ograniczeniami autonomii polityki makroekonomicznej, sektorowej i społecznej oraz z ujednoczeniem zasad uczestnictwa we wspólnym rynku, a także prawa konkurencji. Zdecydowanie więcej swobody w realizacji krajowej polityki, jak

również zagranicznej polityki handlowej mają kraje funkcjonujące w strefach wolnego handlu i w uniach celnych. Kryterium wyróżniającym modele międzynarodowej integracji regionalnej są również zasady podziału władzy we wspólnocie gospodarczej, zasady organizacji procesów decyzyjnych oraz zakres władzy na poziomie ugrupowania w sferze polityki i gospodarki. Członkostwo kraju w układzie integracyjnym pozostawiającym prawie pełną autonomię gospodarczą, jak w przypadku strefy wolnego handlu czy nawet unii celnej, ma na celu liberalizację wymiany handlowej pomiędzy tworzącymi je państwami, a korzyści są następstwem dynamizacji wzajemnych obrotów handlowych w rezultacie powstania preferencyjnych warunków wymiany w stosunku do pozostałych uczestników handlu międzynarodowego. Wyniki gospodarcze poszczególnych krajów zależą od założeń strategii polityki społeczno-ekonomicznej pozostającej w gestii władz krajowych. Jeśli zaś kraj przystępuje do bardziej zaawansowanych układów integracyjnych, a więc wspólnego rynku, unii walutowej czy unii gospodarczej, wówczas gospodarki krajowe w miarę rozwoju planów integracji w coraz większym stopniu wchodzą w układ współzależności gospodarczej i stają się elementami systemu gospodarczego ugrupowania. Pogłębia się ich specjalizacja będąca efektem więzi kooperacyjnych w ramach procesów technologicznych i rozwija się handel wewnątrzgałęziowy. Wzrost powiązań handlowych, inwestycyjnych, produkcyjnych i instytucjonalnych prowadzi do coraz wyższej współzależności gospodarek krajów członkowskich oraz zależności ich potencjalnego rozwoju od popytu na wspólnym rynku i polityki społeczno-gospodarczej realizowanej na poziomie ponadnarodowym.

Korzyści osiągnięte przez kraje uczestniczące w międzynarodowej integracji gospodarczej są przedmiotem teorii ekonomii międzynarodowej i mogą być rozpatrywane w różnych ujęciach: krótkookresowym, długookresowym, makroekonomicznym, mikroekonomicznym, ale uwaga badaczy jest skoncentrowana głównie na źródłach pochodzenia korzyści, które prowadzą do wzrostu efektywności gospodarczej i PKB. Współcześni teoretycy regionalnej integracji ekonomicznej nawiązują do koncepcji B. Balassy (1961), który jako kryterium determinujące efekty integracji przyjął stopień jej zaawansowania i wyróżnił następujące stadia: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię gospodarczą i pełną integrację gospodarczą [Balassa, 1961, s. 2]. Wieloletnie doświadczenia w dziedzinie integracji, przede wszystkim europejskie, stanowią bogaty materiał empiryczny umożliwiający ściślejsze powiązanie korzyści z osiągniętymi etapami integracji i dokładniejszą ich ocenę w rezultacie koncentracji badań w dwóch głównych obszarach integracji: rynkowej i walutowej.

W wyniku integracji rynkowej największe korzyści są następstwem: wielkości rynku wewnętrznego ugrupowania i skali produkcji, wzrostu konkurencji, liberalizacji przepływu towarów i usług oraz czynników produkcji, fragmentaryzacji procesów technologicznych i specjalizacji, a także prawa i polityki konkurencji eliminującej działania antykonkurencyjne. Największym zagrożeniem dla uczestników wspólnego rynku jest niska zdolność konkurencyjna i stopniowy spadek udziału w rynku

prowadzący do całkowitej eliminacji, czyli upadku firmy. R. Baldwin i Ch. Wyplosz [2004, s. 147–173] wskazują trzy wyzwania, z jakimi spotykają się podmioty gospodarcze po przystąpieniu kraju do wspólnego rynku. Po pierwsze, zasadniczo zmienia się ich sytuacja na rynku krajowym i tracą one uprzywilejowaną pozycję wskutek wzrostu liczby uczestników rynku w warunkach postępującej liberalizacji wymiany handlowej, ale równocześnie mogą podejmować działalność na rynkach innych krajów członkowskich, uzyskując łatwiejszy do nich dostęp. Po drugie, zagrożone bankrutwem firmy mogą być ratowane za pomocą subsydiów, w tym pomocy pośredniej polegającej na udzielaniu wsparcia w różnych formach, bardziej ukrytych (np. ulg podatkowych). Takie działania prowadzą do ograniczania wolności rynku i tym samym zmniejszania korzyści ze wzrostu konkurencji na rozszerzonym rynku. Ochrona konkurencji jest podstawowym warunkiem realizacji celów integracji rynkowej, ujednoczone reguły konkurencji oraz przestrzeganie prawa konkurencji mają służyć eliminacji mniej wydajnych producentów i zmniejszenia pozycji rynkowej monopoli narodowych. Po trzecie, intensyfikacja konkurencji z jednej strony przyspiesza postęp technologiczny, który przyczynia się do wzrostu produktywności pracy, ale z drugiej strony wzrost liczby konkurujących uczestników rynku skłania przedsiębiorców do podejmowania praktyk monopolistycznych i koncentracji produkcji za pomocą fuzji i przejęć. Dochodzi w ten sposób do zmiany struktury rynku. Teoria konkurencji obejmuje wiele koncepcji pochodzących z różnych szkół myśli ekonomicznej i nurtów charakteryzujących ewolucję poglądów twórców ekonomii. Badania koncentrują się w dwóch obszarach: 1) funkcjonowania mechanizmu rynkowego, ze szczególnym uwzględnieniem zmian jego struktury, zachowań uczestników rynku i wpływu sytuacji rynkowej na efektywność ekonomiczną na poziomie mikro- i makroekonomicznym; 2) analizy relacji rynek–państwo uzasadniających pożądany zakres ingerencji i aktywności państwa w celu eliminowania niedoskonałości mechanizmu rynkowego oraz wskazujących zasady optymalizacji polityki konkurencji służących podnoszeniu efektywności gospodarczej.

Z punktu widzenia korzyści z międzynarodowej integracji gospodarczej i wykorzystania potencjalnych efektów wspólnego rynku ważne są oba obszary badań. Chodzi bowiem o odpowiednie wyważenie celów polityki konkurencji zorientowanych na osiągnięcie możliwie największych efektów z liberalizacji przepływów handlowych i alokacji czynników produkcji, ale z uwzględnieniem priorytetów społecznych, czego dowodem jest polityka spójności. Stwarza ona szanse stosowania instrumentów wspierających rozwój regionów ekonomicznie słabszych i o niższym poziomie życia ludności. Realizacja celów społecznych sprawiała trudności na różnych etapach integracji europejskiej ze względu na brak akceptacji ze strony zwolenników gospodarki liberalnej. Ostra dyskusja na ten temat odbyła się w połowie lat 80. XX w. w okresie uzgadniania projektu przyspieszającego realizację traktatowych założeń wspólnego rynku. Z grona najwyższych władz krajów członkowskich największy sprzeciw wobec wzmocnienia polityki spójności wyrażała premier Wielkiej Brytanii M. Thatcher. Zwolennikiem sterowania „niewidzialną ręką

rynku” był wpływowy włoski profesor ekonomii aktywnie uczestniczący w przygotowywaniu i realizacji planów integracyjnych T. Padoa-Schioppa [Ross, 1995, s. 42]. Wzmocnienie polityki spójności kosztem ograniczenia wydatków na Wspólną Politykę Rolną było sukcesem ówczesnego przewodniczącego Komisji Wspólnot Europejskich J. Delorsa oraz współpracy Francji i Niemiec na przełomie lat 80. i 90.

Realizatorzy polityki konkurencji Unii Europejskiej (w tym Komisja Europejska) korzystają z dorobku teorii konkurencji i rozwijają własną europejską, brukselską szkołę ochrony wolnej konkurencji i polityki konkurencji, opartą na koncepcjach niemieckich, austriackich i częściowo amerykańskich wywodzących się ze szkoły harwardzkiej. W polskiej literaturze wartościową autorską analizą teorii konkurencji wyróżnia się praca A. Nogi [1993], natomiast klasyfikacji koncepcji, oceny ich zastosowania oraz perspektywicznych możliwości wykorzystania dla ochrony konkurencji i zwiększania ekonomicznych efektów wspólnego rynku Unii, czyli produktywności i konkurencyjności gospodarek krajowych oraz UE jako ugrupowania, dokonała M.K. Kąkol [2007].

Jednak biorąc pod uwagę wyniki gospodarcze większości wyżej rozwiniętych krajów Unii Europejskiej, a zwłaszcza grupy UE-15 od czasu kryzysu 2008/2009 i utrzymującej się tendencji obniżania się stóp wzrostu PKB oraz braku trwałego ożywienia koniunktury po kryzysie, trudno znaleźć argumenty uzasadniające wykorzystanie potencjalnych korzyści wspólnego rynku. Zróznicowanie przewagi konkurencyjnej i wyraźny podział krajów na deficytowe i nadwyżkowe z punktu widzenia relacji eksport–import nie zapewnia porównywalnych korzyści z wymiany handlowej w warunkach rosnącej otwartości gospodarczej [Mucha-Leszko, Twarowska, 2015, s. 186–187].

Obniżenie dynamiki wzrostu PKB w UE rozpoczęło się od lat 90., ale od 2009 r. wyniki wzrostu gospodarczego zdecydowanie pogorszyły się, a w szczególności w strefie euro. Na przykład średni roczny wzrost PKB w latach 2009–2015 w strefie euro wynosił 0%. Od 2013 r. słabe wyniki gospodarcze krajów UE są interpretowane w aspekcie hipotezy nowej stagnacji sekularnej². Odnosząc się do korzyści, jakie mogą osiągać kraje z integracji regionalnej, a z punktu widzenia celu artykułu (oceny wyników gospodarczych Polski w warunkach członkostwa w UE) ma to zasadnicze znaczenie. Należy podkreślić, że dla krajów o niższym poziomie rozwoju integracja stanowi szansę zmniejszenia luki gospodarczej i technologicznej. Na podstawie jakich przesłanek teoretycy sformułowali taką hipotezę? Przedstawiciele ekonomii neoklasycznej twierdzą, że zróznicowany rozwój gospodarczy i dochody na mieszkańca są następstwem zróznicowania stóp akumulacji czynników produkcji i malejącej ich produktywności, a istotnym uzupełnieniem w ich metodzie dowodzenia było uwzględnienie inwestycji z podziałem na kapitał rzeczowy i kapitał ludzki. Wcześniej analiza ograniczała się do inwestycji w kapitał rzeczowy [Ben-David, Loewy, 2003; Lucas Jr., 1988, s. 39]. Użyteczność analiz wzrostu gospodarczego wzrosła dzięki ich rozwinięciu o kolejny ważny element,

² Szerzej na ten temat piszą: [Summers, 2014; E. Mączyńska, 2015, s. 921–934].

jakim jest produktywność czynników produkcji wynikająca z wiedzy (kapitał ludzki) i rozwoju działalności badawczo-rozwojowej przyspieszającej postęp technologiczny [Romer, 1990; Grossman, Helpman, 1991; Siwiński, 2005, s. 734–738]. Przełomowe znaczenie w rozwoju badań nad procesami konwergencji gospodarczej miały prace R. Barro i X. Sala-i-Martina opublikowane w latach 1990–1992, które stały się inspiracją do wprowadzania nowych metod badawczych opartych na modelach ekonometrycznych i opracowywania koncepcji służących lepszej ocenie rezultatów konwergencji [Barro, Sala-i-Martin, 1990, 1991, 1992]. Pojawiły się też propozycje mierzenia różnych rodzajów zbieżności. Najczęściej przedmiotem badań są konwergencja *beta* i *sigma*. Pierwsza (*beta*) jest definiowana jako zdolność krajów znajdujących się na niższych etapach rozwoju do osiągnięcia wyższego tempa wzrostu gospodarczego niż kraje wysoko rozwinięte. Dynamika zmniejszania luki gospodarczej (*catching-up*) w stosunku do krajów wyżej rozwiniętych zależy od stóp wzrostu PKB. Konwergencja *sigma* jest rezultatem konwergencji *beta* i występuje wówczas, gdy zróżnicowanie PKB *per capita* pomiędzy krajami zmniejsza się i jest mierzona odchyleniem standardowym [Mucha-Leszko, 2014, s. 18–19].

Zmniejszanie luki rozwojowej zależy od siły oddziaływania czynników wzrostu gospodarczego – wkładu pracy i wydajności pracy. Do wzrostu wydajności pracy przyczyniają się nakłady kapitałowe i całkowita produktywność czynników wytwórczych TFP (*Total Factor Productivity*). Potencjalne możliwości osiągnięcia i utrzymywania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego zależą w zasadniczym stopniu od polityki ekonomicznej kraju, która wpływa na kształtowanie bardziej lub mniej sprzyjających warunków do napływu oraz wykorzystania zagranicznego kapitału i technologii w celu aktywizacji działalności gospodarczej, kreowania nowego popytu i zmian strukturalnych. Oddziaływanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich na wzrost PKB jest wielostronne i w związku z tym ich efekty gospodarcze mogą się akumulować w rezultacie wyższej stopy inwestycji, korzyści skali produkcji, stosowania nowoczesnych technologii oraz metod organizacji pracy i zarządzania, poprzez efekty *spill-over* wskutek rozwijania kooperacji z lokalnymi firmami, które pod presją konkurencji stają się bardziej innowacyjne, a pracownicy podnoszą swoje kwalifikacje [Mucha-Leszko, 2014, s. 20].

OCENA WYNIKÓW GOSPODARCZYCH POLSKI I SŁOWACJI W LATACH 2000–2015 NA PODSTAWIE DYNAMIKI WZROSTU PKB I EFEKTÓW KONWERGENCJI GOSPODARCZEJ

Z systematycznie przeprowadzanych przez Komisję Europejską analiz, zwłaszcza od drugiej dekady XXI w., wynika, że wszystkie nowe kraje członkowskie Unii z Europy Środkowo-Wschodniej w okresie przedakcesyjnym, a w szczególności po przystąpieniu do ugrupowania, istotnie zmniejszyły lukę rozwojową w stosunku do średniego poziomu UE-27/28. Wstępna analiza da-

nych pozwala na zaobserwowanie trzech prawidłowości. Po pierwsze, proces konwergencji był wolniejszy w okresie przedakcesyjnym niż po przystąpieniu do UE. Po drugie, tempo konwergencji było zróżnicowane pomiędzy krajami UE-10. Po trzecie, gospodarki krajów ESW charakteryzowała silnie zróżnicowana odporność na kryzys 2008–2009. Prawidłowość pierwszą potwierdzają dane zamieszczone w tabeli 1, które wskazują, że podstawą wysokiej dynamiki gospodarczej nowych krajów członkowskich były: wzrost nakładów kapitałowych i całkowitej produktywności czynników wytwórczych, czyli postępu technologicznego i zmian strukturalnych.

Tabela 1. Wkład do wzrostu PKB pracy, kapitału i TFP w UE-10 i UE-15 w latach 1999–2008

Średnie roczne zmiany wkładu (ceny stałe) we wzrost PKB [%]	UE-10		UE-15	
	1999–2003	2004–2008	1999–2003	2004–2008
Średni roczny wzrost PKB	3,4	5,6	2,2	2,3
Wkład kapitału	2,3	2,3	1,0	1,0
Wkład pracy	–0,9	1,1	0,4	0,5
TFP	2,0	2,2	0,8	0,7

Źródło: [European Commission, 2009, s. 36].

Zróżnicowanie tempa procesu konwergencji w ramach grupy krajów UE-10 oraz ocena zróżnicowania konwergencji w czasie między UE-27 i UE-10 były przedmiotem badań R. Dobrynsky'ego i P. Havlika, a ich wyniki są przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2. Średni roczny wzrost realnego PKB w latach 1995–2012 [%]

Kraje	1995–2000	2000–2005	2005–2010	1995–2008	2008–2012	1995–2012
Bułgaria	0,23	5,49	2,69	3,63	–0,77	2,58
Czechy	1,84	4,09	2,70	3,49	–0,19	2,61
Estonia	6,68	7,94	0,00	6,64	–0,92	4,81
Węgry	2,94	4,16	–0,18	3,10	–1,26	2,06
Łotwa	5,20	8,23	–0,68	6,46	–2,94	4,17
Litwa	4,54	7,79	1,02	6,30	–1,48	4,42
Polska	5,41	3,08	4,72	4,66	3,03	4,27
Rumunia	–0,38	5,72	2,51	3,66	–1,23	2,49
Słowacja	3,40	4,91	4,70	5,08	1,19	4,16
Słowenia	4,33	3,63	1,79	4,31	–2,14	2,75
Kraje ESW-10	3,38	4,31	3,09	4,29	0,68	3,43
UE-27	2,84	1,80	0,90	2,32	–0,23	1,71
Różnica pomiędzy ESW a UE (współczynnik konwergencji w p.p.)	0,54	2,51	2,19	1,97	0,91	1,72

Źródło: [Dobrynsky, Havlik, 2014, s. 4].

Analiza danych pozwala stwierdzić, że najszybciej kraje EŚW zmniejszyły lukę gospodarczą w stosunku do UE-27 w latach 2000–2005 i 2005–2010. Obniżenie średniej stopy wzrostu PKB UE-10 w latach 2005–2010 było skutkiem dużego spadku stóp wzrostu gospodarczego Węgier, Łotwy i Estonii oraz spowolnienia tempa wzrostu PKB we wszystkich pozostałych krajach z wyjątkiem Polski i Słowacji. Z danych wynika, że kraje z różnymi stratami pod względem wzrostu gospodarczego przeszły przez lata kryzysu i słabej koniunktury w okresie 2008–2012. Najmniej odporne na załamanie koniunktury okazały się małe gospodarki krajów bałtyckich i Słowenii, a także Rumunii i Bułgarii oraz Węgier. Średnia roczna stopa wzrostu PKB powyżej zera utrzymała się tylko w Polsce i Słowacji, co przesądziło o utrzymaniu dodatniej średniej stopy wzrostu gospodarczego całej grupy krajów UE-10. Należy również podkreślić, że średnia stopa wzrostu PKB Polski była prawie o 2 p.p. wyższa niż Słowacji. Proces zmniejszania luki gospodarczej krajów UE-10 jako grupy stracił w latach 2008–2012 swoją dynamikę, ale z wyjątkiem Polski, która utrzymała względnie wysoki wzrost gospodarczy i uzyskała imponujący wynik w ograniczaniu luki rozwojowej. W całym okresie 1995–2012 średnie roczne tempo wzrostu PKB grupy UE-10 wynosiło 3,43% wobec 1,71% UE-27, czyli długookresowy współczynnik konwergencji kształtował się na poziomie 1,72 p.p. Biorąc pod uwagę procesy dywergencyjne w ośmiu z dziesięciu krajów EŚW w latach 2008–2012, średni współczynnik konwergencji istotnie ukrywa rzeczywiste zróżnicowanie sytuacji gospodarczej w ramach grupy UE-10. Najwyższe tempo konwergencji potwierdzone współczynnikami w punktach procentowych w całym badanym okresie 1995–2012 według danych R. Dobrinsky'ego i P. Havlika osiągnęły: Estonia (3,10), Litwa (2,71), Polska (2,56), Łotwa (2,46), i Słowacja (2,45). Natomiast najslabsze wyniki pod tym względem miały: Węgry, Rumunia, Bułgaria i Czechy, wszystkie poniżej 1 p.p. średniorocznie.

Duże zróżnicowanie stóp wzrostu gospodarczego w krajach bałtyckich w zależności od stanu koniunktury gospodarczej było skutkiem przede wszystkim decyzji inwestorów zagranicznych i możliwości korzystania z nisko oprocentowanych kredytów. W latach przedkryzysowych ze względu na wysoki poziom zagranicznych inwestycji bezpośrednich i boomu kredytowego doszło do przegrzania koniunktury, a stopień przeinwestowania gospodarki decydował o tempie spadku PKB i cen.

W podsumowaniu powyższej analizy nasuwają się następujące wnioski: 1) krajem wyróżniającym się pod względem dynamiki i stabilności wzrostu gospodarczego w latach 1995–2012 była Polska, która dopełniła swój sukces, utrzymując jako jedyny kraj w Europie wzrost gospodarczy w okresie głębokiej recesji 2008–2009; 2) drugim krajem, którego wyniki gospodarcze można uznać za porównywalne z Polską, była Słowacja, jednak z takim zastrzeżeniem, że jeśli w Polsce tempo wzrostu PKB i zmniejszania luki rozwojowej zdecydowanie zwiększyło się po uzyskaniu członkostwa w UE, to w Słowacji wkrótce zaczęło słabnąć, niemniej w okresie 2000–2005 Słowacja miała średnioroczne tempo wzrostu PKB o 2 p.p. wyższe od Polski.

Koncentrując uwagę na ocenie wyników wzrostu gospodarczego, zmniejszaniu luki rozwojowej oraz źródłach wysokiej dynamiki gospodarczej, w dalszej analizie jako kraj odniesienia przyjęto Słowację. Zasadność dokładniejszego porównania wyników gospodarczych Polski i Słowacji wynika nie tylko z cech strukturalnych obu gospodarek, ale także z innej ich sytuacji pod względem stopnia zintegrowania w ramach Unii Europejskiej. Pytanie, które w związku z tym można sformułować jako podkreślające wartość takiej analizy empirycznej, dotyczy wpływu przyjęcia euro na procesy rozwoju gospodarki Słowacji w warunkach recesji i przedłużającej się słabej koniunktury gospodarczej w UE.

W tabeli 3 zostały zestawione dane liczbowe ilustrujące wzrost gospodarczy i jego czynniki w okresie względnie dobrej koniunktury gospodarczej (z wyjątkiem spowolnienia gospodarczego 2001–2003). Stopy wzrostu gospodarczego Polski i Słowacji były wysokie, prawie 2-krotnie wyższe od średnich w UE-28, ale w Słowacji były wyższe niż w Polsce z wyjątkiem 2000 r. Przewaga Słowacji w większości lat była znacząca, a średnio w całym okresie wynosiła 1,5 p.p. W Polsce spowolnienie wzrostu PKB trwało do 2003 r., a stabilizacja stopy wzrostu PKB na wyższym poziomie nastąpiła dopiero w 2006 r. Imponujące w porównaniu z Polską wyniki wzrostu gospodarczego Słowacji były, co ważne, efektem przeważającego wkładu do wzrostu PKB *per capita* wydajności pracy (około 75%). Drugim ważnym czynnikiem dynamizującym wzrost PKB była rosnąca stopa zatrudnienia i związany z tym wkład pracy. Za duże osiągnięcie trzeba uznać spadek stopy bezrobocia z 19% w 2000 r. do 10% w 2008 r. [Biea, 2015, s. 4].

Dane zamieszczone w tabeli 3 potwierdzają przedstawioną wyżej ocenę źródeł wzrostu gospodarczego Słowacji. Dynamika realnej wydajności pracy (na godzinę pracy) była w Słowacji istotnie wyższa niż w Polsce, średnio w całym okresie 2000–2007 o 1,7 p.p. Podobnie, korzystniej niż w Polsce kształtowały się w Słowacji wszystkie wskaźniki oddziałujące na wzrost gospodarczy w ujęciu popytowym: dynamika konsumpcji, dynamika inwestycji i dynamika eksportu oraz wskaźniki TFP stanowiące swego rodzaju miarę postępu technologicznego i zmian strukturalnych. Całkowita produktywność czynników produkcji miała decydujący wpływ na wzrost wydajności pracy w Słowacji zdecydowanie większy niż w Polsce, Czechach i na Węgrzech. Dowodem osiągnięć gospodarczych Słowacji w okresie bezpośrednio poprzedzającym członkostwo w Unii i w pierwszych latach po jego uzyskaniu był wzrost PKB *per capita* w relacji do średniego poziomu PKB *per capita* UE-28 z 49% w 2000 r. do 67% w 2007 r. Zmniejszanie luki rozwojowej przez Polskę w tym samym okresie można uznać za wyjątkowo skromny wynik wynoszący 6 p.p. wobec 18 p.p. Słowacji. Jednym z ważniejszych czynników wyjątkowo wysokiej dynamiki gospodarczej Słowacji był napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wyższy niż w Polsce, na Węgrzech i w Czechach. W latach 2000–2003 w przeliczeniu na mieszkańca wynosiły one w wymienionych krajach: 155,9 USD, 290,7 USD i 518,8 USD, a w Słowacji 639,7 USD [Białowas, 2014,

s. 88]. W rezultacie stopa inwestycji była wysoka, wynosiła około 27% PKB i co z punktu widzenia efektów prorozwojowych inwestycji jest ważne, przeznaczane były na zakup maszyn i urządzeń produkcyjnych [Biea, 2015, s. 9].

Tabela 3. Wskaźniki zmian PKB, konsumpcji, inwestycji, eksportu, wydajności pracy i TFP w Polsce, Słowacji oraz średnie wskaźniki zmian w UE–28 w latach 2000–2007

UE/kraje	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Średnia 2000–2007
Dynamika realnego PKB [%]									
UE-28	3,9	2,2	1,3	1,3	2,5	2,1	3,3	3,1	2,5
Polska	4,6	1,2	2,0	3,6	5,1	3,5	6,2	7,2	4,2
Słowacja	1,2	3,3	4,5	5,4	5,3	6,4	8,5	10,8	5,7
Dynamika konsumpcji [%]									
UE-28	3,1	2,3	1,9	1,9	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2
Polska	4,0	2,4	3,5	2,0	4,1	2,7	4,8	5,6	3,6
Słowacja	2,6	5,2	5,1	3,7	3,0	5,7	6,8	5,7	4,7
Dynamika inwestycji [%]									
UE-28	4,7	0,4	–1,8	1,8	3,1	2,3	7,0	6,0	2,9
Polska	1,1	–13,5	–6,4	4,9	15,7	1,6	16,8	23,7	5,5
Słowacja	–2,9	16,1	1,0	–9,1	15,0	15,4	6,2	9,4	6,4
Dynamika eksportu [%]									
UE-28	12,8	3,5	2,3	1,8	8,1	6,0	9,5	6,2	6,3
Polska	23,6	3,1	4,8	14,1	4,9	9,7	15,6	10,2	10,8
Słowacja	7,5	10,6	7,0	18,4	20,9	12,9	22,9	14,6	14,4
PKB per capita [indeks UE–28 = 100]									
Polska	47	46	47	48	49	50	50	53	X
Słowacja	49	51	53	55	56	59	62	67	X
Nominalna wydajność pracy na godzinę [indeks UE–28 = 100]									
Polska	44,5	44,6	46,7	47,5	48,7	48,6	48,2	49,4	47,3
Słowacja	54,2	56,5	59,5	62,5	63,1	64,7	67,2	71,3	62,4
Dynamika realnej wydajności pracy na godzinę [%]									
UE-28	3,1	1,9	1,7	1,4	1,6	1,1	1,7	1,1	1,7
Polska	bd.	3,4	5,5	4,5	3,9	1,6	2,8	2,7	3,5
Słowacja	3,3	3,6	7,2	7,8	2,8	3,1	6,0	7,5	5,2
Dynamika całkowitej produktywności czynników wytwórczych TFP [%]									
UE-28	1,6	0,3	0,2	0,3	0,6	0,5	1,3	0,5	0,7
Polska	3,3	0,3	2,3	2,4	2,7	0,5	2,3	2,2	2,0
Słowacja	0,6	2,0	3,7	4,4	1,9	2,5	4,1	6,0	3,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat i The Conference Board.

Podsumowując wyniki gospodarcze obu krajów w latach 2000–2007, należy podkreślić, że w okresie przedakcesyjnym (2000–2003) Polska nie zmniejszyła luki rozwojowej, a Słowacja przystępowała do UE ze znaczną przewagą pod tym względem nad Polską. Jeszcze w 2008 r. tempo wzrostu gospodarczego Słowacji było o 1,8 p.p. wyższe niż Polski, a PKB na mieszkańca Słowacji przekroczył poziom 70% średniej UE-28, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla Polski wynosił 54% (tabela 4). Sytuacja zmieniła się diametralnie od recesji w 2009 r. Spadek PKB w Słowacji był większy od średniego w Unii, a w Polsce obniżenie tempa wzrostu PKB było stosunkowo niewielkie i wynosiło 1,3 p.p. W 2010 r. nastąpiło w Słowacji silne odbicie wzrostu gospodarczego, ale okazało się nietrwałe. Polska utrzymała w latach 2008–2011 średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego na poziomie 3,8%, ale w połowie 2012 r. stopa wzrostu PKB zaczęła się obniżać wskutek malejącego tempa wzrostu popytu konsumpcyjnego i spadku popytu inwestycyjnego sektora prywatnego, do czego przyczyniło się m.in. zaostrzenie polityki kredytowej.

Druga fala recesji w Unii, a w Polsce osłabienia koniunktury gospodarczej utrzymywały się jeszcze w 2013 r. Natomiast w Słowacji osłabienie koniunktury po 2010 r. było dłuższe i silniejsze niż w Polsce. W rezultacie głębokiej recesji w 2009 r. i spowolnienia gospodarczego w okresie 2011–2014 średnioroczne tempo wzrostu PKB w latach 2008–2014/15 było w Słowacji o 1 p.p. niższe niż w Polsce, a w całym badanym okresie minimalnie wyższe. W największym stopniu na wzrost gospodarczy w Polsce w latach 2008–2015 oddziaływały konsumpcja i inwestycje z wysoką przewagą nad Słowacją oraz wydajność pracy i całkowita produktywność czynników wytwórczych. Dynamika eksportu Polski była nieznacznie wyższa od dynamiki eksportu Słowacji. Jest dość nietypowe, że Polska w warunkach światowego i europejskiego kryzysu finansowo-gospodarczego osiągnęła względnie wysoki wzrost gospodarczy i w czasie kilku lat uzyskała duży awans rozwojowy mierzony PKB *per capita*. Szczegółowe dane ilustrujące źródła wzrostu gospodarczego w Polsce i Słowacji zawarto w tabeli 4.

Oceniając wyniki gospodarcze Polski i Słowacji w całym okresie 2000–2014/15, można stwierdzić, że: 1) średnioroczne tempo wzrostu PKB było porównywalne, nawet minimalnie wyższe w Słowacji; 2) średnioroczne tempo wzrostu konsumpcji minimalnie wyższe w Polsce; 3) średnioroczne tempo inwestycji o 0,4 p.p. wyższe w Polsce; 4) natomiast dynamika eksportu, wydajności pracy i całkowitej produktywności czynników wytwórczych była wyższa w Słowacji.

Krótkookresowe perspektywy wzrostu gospodarczego dla Polski są pozytywne – utrzymanie stabilnego wzrostu na poziomie 3,5% w latach 2016–2017. Jednak mimo osiągnięcia dużego postępu w zmniejszaniu luki rozwojowej Polska ma do rozwiązania problemy, które mogą ograniczać jej zdolności rozwojowe, a należą do nich: niższa od średniej w UE stopa zatrudnienia, wyczerpujące się możliwości konkurencji kosztowej, a poziom innowacyjności gospodarki należy do najniższych w Unii, specjalizacja eksportowa Polski opiera się na niskich i średnio-niskich technologiach, zmiany w kierunku zwiększenia udziału w go-

spodarce sektorów technologicznie zawansowanych stanowią podstawowe wyzwanie i warunek zachowania przewagi konkurencyjnej Polski na wspólnym rynku. Poważną słabością polskiej gospodarki jest niska innowacyjność sfery prywatnego biznesu. Postęp technologiczny jest finansowany głównie ze środków publicznych [Bogumil, Wielądek, 2014].

Tabela 4. Wskaźniki zmian PKB, konsumpcji, inwestycji, eksportu, wydajności pracy i TFP w Polsce, Słowacji oraz średnie wskaźniki zmian w UE-28 w latach 2008–2014/2015

UE/kraje	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Średnia 2008– 2014/2015	Średnia 2000– 2014/2015
Dynamika realnego PKB [%]										
UE-28	0,5	-4,4	2,1	1,8	-0,5	0,2	1,4	2,0	0,4	1,4
Polska	3,9	2,6	3,7	5,0	1,6	1,3	3,3	3,6	3,1	3,7
Słowacja	5,7	-5,5	5,1	2,8	1,5	1,4	2,5	3,6	2,1	3,9
Dynamika konsumpcji [%]										
UE-28	0,9	-0,5	0,7	0,1	-0,4	0,0	1,2	1,9	0,5	1,4
Polska	5,9	3,5	2,8	2,0	0,5	0,7	2,9	3,1	2,7	3,2
Słowacja	6,2	1,0	0,8	-0,9	-0,9	-0,1	3,2	2,6	1,5	3,1
Dynamika inwestycji [%]										
UE-28	-1,8	-16,4	5,5	3,6	-5,9	-0,4	2,9	3,3	-1,2	0,9
Polska	2,2	-12,7	9,9	12,8	-3,9	-5,8	12,8	4,5	2,5	4,0
Słowacja	5,8	-29,2	18,8	7,6	-14,0	1,5	2,6	13,1	0,8	3,6
Dynamika eksportu [%]										
UE-28	1,4	-11,9	10,7	6,6	2,3	2,2	4,0	5,3	2,6	4,4
Polska	7,0	-6,3	12,9	7,9	4,6	6,1	6,4	6,8	5,7	8,2
Słowacja	3,0	-16,8	15,7	12,0	9,3	6,2	3,6	7,0	5,0	9,7
PKB <i>per capita</i> [indeks UE-28 = 100]										
Polska	54	59	62	64	66	67	68	bd.	X	X
Słowacja	71	71	73	73	74	76	77	bd.	X	X
Nominalna wydajność pracy na godzinę [indeks UE-28 = 100]										
Polska	49,2	51,9	56,0	58,0	59,1	59,0	58,9	bd.	56,0	51,4
Słowacja	74,1	73,4	74,9	73,3	74,0	76,1	77,3	bd.	74,7	68,1
Dynamika realnej wydajności pracy na godzinę [%]										
UE-28	-0,4	-1,4	3,0	1,5	0,9	1,0	0,2	0,8	0,7	1,2
Polska	0,5	3,0	6,8	4,7	1,7	1,5	1,2	2,1	2,7	3,1
Słowacja	2,2	-2,9	5,2	1,7	1,7	3,2	1,8	1,9	1,9	3,5
Dynamika całkowitej produktywności czynników wytwórczych TFP [%]										
UE-28	-1,2	-3,5	1,5	0,6	-0,6	-0,4	-0,3	bd.	-0,6	0,1
Polska	-0,8	0,1	2,7	2,0	-1,0	-0,5	-0,7	bd.	0,3	1,2
Słowacja	1,1	-6,0	3,9	0,4	-0,8	0,1	-0,9	bd.	-0,3	1,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat i The Conference Board.

Problemy gospodarcze Słowacji to pogorszenie sytuacji na rynku pracy, stopa bezrobocia wzrosła z 9,6% w 2008 r. do 14,4% w 2010 r., a w 2014 r. utrzymywała się powyżej 13%. Powrót na ścieżkę wyższego wzrostu gospodarczego jest uzależniony od odzyskania zdolności do wzrostu wydajności pracy i wyższego tempa wzrostu całkowitej produktywności czynników wytwórczych TFP. Od kryzysu tempo wzrostu wydajności pracy jest istotnie wyższe w Polsce [Biea, 2015, s. 4–5].

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza wzrostu gospodarczego i procesu konwergencji grupy krajów UE-10, w tym w szczególności Polski i Słowacji, daje podstawę do sformułowania następujących wniosków: 1) wyniki analizy potwierdzają założenie teoretyczne, że regionalna integracja gospodarcza stwarza szanse szybszego zmniejszania luki gospodarczej krajom o niższym poziomie rozwoju; 2) tempo procesu konwergencji w ramach grupy krajów UE-10 było silnie zróżnicowane; 3) najwyższe tempo zmniejszania luki gospodarczej miały kraje bałtyckie oraz Polska i Słowacja, a najniższe: Węgry, Rumunia, Bułgaria i Czechy; 4) największy wpływ na tempo zmniejszania luki rozwojowej mają: wzrost nakładów pracy i wydajności pracy, nakładów kapitału i postęp technologiczny, a siła oddziaływania tych czynników zależy od napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich; 5) kryzys finansowo-gospodarczy zdecydowanie osłabił tempo procesu konwergencji, a odporność krajów UE-10 na recesję również była mocno zróżnicowana; 6) analiza porównawcza procesu konwergencji Polski i Słowacji pokazała, że Polska wykazała większą odporność na osłabienie koniunktury gospodarczej, na co miało wpływ wiele czynników, w tym także deprecjacja złotego i polityka pieniężna NBP; 7) Słowacja, będąc w strefie euro, jest uzależniona od polityki Europejskiego Banku Centralnego i doświadczyła aprecjacji realnego kursu walutowego, co negatywnie wpłynęło na konkurencyjność jej eksportu i wzrost gospodarczy.

BIBLIOGRAFIA

- Balassa B., 1961, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, III, Irwin.
- Baldwin R., Wyplosz Ch., 2004, *The Economics of European Integration*, McGraw-Hill Education (UK).
- Barro R., Sala-i-Martin X., 1990, *Economic Growth and Convergence across United States*, „NBER Working Paper”, no. 3419, <https://doi.org/10.3386/w3419>.
- Barro R., Sala-i-Martin X., 1991, *Convergence across States and Regions*, „Brookings Papers on Economic Activity”, no. 1, <http://dx.doi.org/10.2307/2534639>.
- Barro R., Sala-i-Martin X., 1992, *Convergence*, „The Journal of Political Economy”, no. 100, <http://dx.doi.org/10.1086/261816>.

- Ben-David D., Loewy M.B., 2003, *Trade and the Neoclassical Growth Model*, „Journal of Economic Integration”, vol. 18, <http://dx.doi.org/10.11130/jei.2003.18.1.1>.
- Białowąs T., 2014, *Rozwój i znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich [w:] Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, red. B. Mucha-Leszko, Wyd. UMCS, Lublin.
- Biea N., 2015, *Economic Growth in Slovakia: Past Successes and Future Challenges*, „European Economy Economic Brief”, 008, March.
- Bogumil P., Wielądek R., 2014, *Securing Poland's Economic Success: A Good Time for Reforms*, ECFIN Country Focus, vol.11, issue 9.
- Dobrinsky R., Havlik P., 2014, *Economic Convergence and Structural Change: the Role of Transition and EU Accession*, The Viena Institute for International Economic Studies, July.
- European Commission, 2009, *Five Years of an Enlarged EU. Economic Achievements and Challenges*, „European Economy”, no. 1.
- Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (12.06.2016).
- Grossman G., Helpman E., 1991, *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Kąkol M.K., 2007, *Pomoc państwowa w polityce konkurencji w Unii Europejskiej*, Biuletyn Europejski” 2006/2007, Wyd. UMCS, Lublin.
- Lucas Jr. R.E., 1988, *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics”, vol. 22, no. 1, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7).
- Mączyńska E., 2015, *Potencjał rozwojowy Polski w kontekście hipotezy o nowej sekularnej stagnacji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 854, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 73.
- Mucha-Leszko B., 2014, *Wzrost gospodarczy i proces konwergencji oraz średnio i długoterminowe perspektywy zmniejszania luki rozwojowej [w:] Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, red. B. Mucha-Leszko, Wyd. UMCS, Lublin 2014.
- Mucha-Leszko B., Twarowska K., 2015, *Problem nadwyżek i deficytów na rachunkach obrotów bieżących krajów strefy euro*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 41, t. 3.
- Noga A., 1993, *Dominacja a efektywna konkurencja*, Wyd. SGH, Warszawa.
- Romer P., 1990, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy”, vol. 98, no. 5, <http://dx.doi.org/10.1086/261725>.
- Ross G., Delors J., 1995, *European Integration*, Polity Press, Cambridge.
- Siwiński W., 2005, *Międzynarodowe zróżnicowanie rozwoju gospodarczego: fakty i teoria*, „Ekonomista”, nr 6.
- Summers L.H., 2014, *Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis [w:] Secular stagnation: Facts, Causes*, red. C. Teulings, R. Baldwin, CPER Press, London.
- The Conference Board, 2015, *The Conference Board Total Economy Database™*, September 2015, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.

Streszczenie

Przedmiotem artykułu jest analiza empiryczna, której celem jest weryfikacja korzyści z przystąpienia do ugrupowania integracyjnego krajów o niższym poziomie rozwoju gospodarczego zdominowanego przez kraje wysoko rozwinięte. Studium przypadku stanowią: grupa krajów UE-10

z Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polska i Słowacja. Weryfikacja korzyści z integracji została przeprowadzona na podstawie oceny wyników wzrostu gospodarczego w aspekcie konwergencji, czyli zmniejszania przez te kraje luki rozwojowej. Przedmiotem oceny jest konwergencja *beta* i *sigma*. Okres badawczy obejmuje lata 2000–2014/15.

Podstawowe wnioski z analizy danych liczbowych Komisji Europejskiej i opracowań autorских są następujące: 1) wyniki analizy potwierdzają możliwość przyspieszenia rozwoju gospodarczego w rezultacie przystąpienia do wspólnego rynku krajów charakteryzujących się luką gospodarczą; 2) tempo procesu konwergencji było jednak silnie zróżnicowane w ramach grupy UE-10; 3) czynników wpływających na zróżnicowanie tempa procesu konwergencji może być wiele, np. siła rynku wewnętrznego, specjalizacja eksportowa i przewaga konkurencyjna oraz wzrost eksportu, napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, postęp techniczny, wzrost wydajności pracy itp.; 4) tempo zmniejszania luki rozwojowej przez badane kraje było znacznie wyższe w warunkach dobrej koniunktury, a kryzys finansowo-gospodarczy zdecydowanie je osłabił; 5) największą odporność na kryzys wykazała Polska; 6) głęboki spadek PKB w czasie kryzysu 2008–2009 wystąpił w krajach bałtyckich.

Słowa kluczowe: Polska, Słowacja, wzrost, konwergencja gospodarcza

The economic growth and convergence in Poland and Slovakia under conditions of the European Union membership

Summary

The subject of the article is an empirical analysis, the aim of which is to verify the benefits of accession to economic integration grouping for countries with a lower level of economic development. Case studies include: the EU-10 countries from Central and Eastern Europe, in particular Poland and Slovakia. Verification of the integration benefits was carried out by economic growth assessment in terms of convergence, which can be used as a proof of closing the development gap. The subject of evaluation is beta and sigma convergence. Test period covers the years 2000–2014/15.

Key conclusions from the analysis of the European Commission figures and authors' research are: 1) the results of the analysis confirm the possibility of speeding up economic development as a result of accession to the common market by countries with economic gap; 2) the pace of the convergence process was strongly differentiated among the EU-10 countries; 3) there can be a lot of factors affecting differences in the pace of the convergence process e.g.: strength of the internal market, specializing in exports, competitive advantage and exports increase, inflow of foreign direct investment, technological progress, labor productivity growth, etc.; 4) the rate of reduction of the development gap was much higher under conditions of prosperity and economic and financial crisis significantly weakened the catching-up process; 5) Among the surveyed countries, Poland was the most resistant to the crisis; 6) deep decline in GDP during the 2008–2009 crisis occurred in the Baltic countries.

Keywords: Poland, Slovakia, growth, economic convergence

JEL: F15, O47, O57

*dr hab., prof. UEK Anna Malina*¹

Katedra Statystyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

mgr Dorota Mierzwa

doktorant Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

Wzrost gospodarczy a stabilność makroekonomiczna krajów Europy Środkowo-Wschodniej na tle gospodarki Niemiec w latach 2000–2013²

WPROWADZENIE

Ostatnia dekada XX w. to okres zapoczątkowania istotnych przemian gospodarczych i ustrojowych w krajach Europy Centralnej i Wschodniej, zaś początek XXI w. to czas istotnych przemian strukturalnych związanych z przygotowaniem oraz akcesją tych krajów do UE. Przemiany te miały zróżnicowany wpływ na dynamikę wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów, a wychodzenie z recesji gospodarczej w niektórych krajach trwało znacznie dłużej. Ponadto wystąpienie kryzysu gospodarczego lat 2008–2009 miało zapewne wpływ na sytuację gospodarczą większości krajów Europy.

Kryzys utożsamiany jest z gwałtownym załamaniem się koniunktury gospodarczej, niesie bowiem zasadnicze w skutkach zmiany zarówno dla całych systemów gospodarczych, jak i poszczególnych jego elementów (jednostek, podmiotów gospodarczych itp.). W ujęciu ekonomicznym kryzys to stan gospodarki, który charakteryzuje się pogorszeniem się większości kluczowych wskaźników makroekonomicznych opisujących relacje między podstawowymi wielkościami ekonomicznymi. Należą do nich przede wszystkim: spadek wielkości produkcji, spadek zatrudnienia, zmniejszenie konsumpcji i nakładów inwestycyjnych, spadek realnych dochodów społeczeństwa, spadek dynamiki PKB, wzrost bezrobocia, wzrost inflacji, wzrost deficytu budżetowego oraz zadłużenia sektora publicznego [Dach, 2011].

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: malinaa@uek.krakow.pl.

² Publikacja została dofinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie na utrzymanie potencjału badawczego w 2016 r.

Kryzysy gospodarcze dotyczą w zasadzie wszystkich typów gospodarek i występują w różnych okresach historycznych. Często mogą to być długie okresy spowolnienia gospodarczego i recesji. Kryzysy, mimo wielu negatywnych następstw i skutków, paradoksalnie mogą się przyczynić do prawidłowego rozwoju gospodarek, stanowią bowiem impuls dla gospodarek do przeprowadzenia określonych reform, rewizji wydatków publicznych czy naprawy systemów podatkowych. Istotną kwestią jest nielekceważenie przesłanek o nadchodzącym kryzysie, gdyż zbyt późno podejmowane działania mające na celu ograniczenie negatywnych następstw kryzysu mogą doprowadzić do zachwiania równowagi i stabilności gospodarczej oraz finansowej kraju, a w dłuższej perspektywie mogą skutkować nieodwracalnym zniszczeniem całego systemu gospodarczego [Klimczyk, 2011].

Podstawowym celem artykułu jest ocena stabilności gospodarczej krajów Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2000–2013. Z celem głównym wiążą się cele szczegółowe, mianowicie:

- analiza porównawcza dynamiki wzrostu gospodarczego badanych krajów,
- zbadanie wpływu globalnego kryzysu lat 2008–2009 na zachwianie stabilności gospodarek poszczególnych krajów.
- Przyjęto następujące hipotezy badawcze:
 - długotrwały wzrost gospodarczy zapewnia stabilność makroekonomiczną krajów,
 - kryzys gospodarczy silniej wpływa na zachwianie stabilności gospodarczej w krajach nienależących do UE oraz będących w fazie transformacji gospodarczej,
 - wskaźnik stabilizacji makroekonomicznej jest bardziej odporny na załamania gospodarcze (kryzysy) niż tempo zmian PKB.

Aby zrealizować cele badań i zweryfikować przyjęte hipotezy badawcze, w artykule przeprowadzono badanie ścieżek wzrostu gospodarczego i stabilności makroekonomicznej krajów Europy Środkowej i Wschodniej na tle gospodarki Niemiec. Uwzględnienie w analizie Niemiec ma istotne znaczenie, pozwala bowiem na porównanie sytuacji gospodarczej krajów słabiej rozwiniętych, w których dokonują się przemiany strukturalne, gospodarcze i polityczne, z sytuacją makroekonomiczną silnej gospodarki, jaką są Niemcy, w stosunkowo długim przedziale czasowym, tj. w latach 2000–2013. Analizą objęto trzynaście państw Europy Środkowej i Wschodniej, wśród których znajduje się dziesięć państw członkowskich UE (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Bułgaria, Rumunia i Grecja), oraz trzy kraje nienależące do UE (Białoruś, Ukraina, Mołdawia). Podobne badania dla Polski i krajów z nią sąsiadujących przeprowadzono w pracy [Malina, Mierzwa 2013].

W analizie obok tempa wzrostu gospodarczego badano stabilność gospodarek poszczególnych krajów, posługując się wskaźnikiem stabilizacji makroekonomicznej. Bazuje on na pięciu podstawowych wskaźnikach ekonomicznych opisujących najważniejsze dziedziny gospodarki.

Obok wskaźnika stabilizacji makroekonomicznej wyznaczano także cząstkowe wskaźniki stabilizacji pozwalające określić, w jakim stopniu gospodarka danego kraju zależy od czynników i uwarunkowań zewnętrznych oraz jaki ma to wpływ na stabilność ekonomiczną kraju.

Oznaczenia:

GDP – stopa wzrostu PKB [%],

U – stopa bezrobocia [%] siły roboczej,

CPI – stopa inflacji (wskaźnik wzrostu cen konsumpcyjnych) [%],

G – relacja salda budżetu do PKB [%],

CA – relacja salda rachunku obrotów bieżących do PKB [%].

Model MSP służy do kompleksowej oceny stanu badanej gospodarki za pomocą pięciu głównych czynników makroekonomicznych, które na poziomie makro warunkują stan gospodarki każdego państwa. W utworzonym pięciokącie można wyróżnić pięć trójkątów i w celu odróżnienia oznaczyć je literami: a, b, c, d, e.

W sformułowanym przez G.W. Kołodkę „pięciokącie stabilizacji makroekonomicznej” całkowite pole figury wyznaczonej przez poszczególne punkty (wskaźnik MSP) określa wzór³:

$$MSP = a + b + c + d + e. \quad (1)$$

Pole figury powstałej ze sumowania trójkątów a, b, c, d, e jest więc równe:

$$MSP = [(DGDG \times U) + (U \times CPI) + (CPI \times G) + (G \times CA) + (CA \times DGDG)] \times k, \quad (2)$$

gdzie: $k = 1/2 \sin 72^\circ$ (wielkość współczynnika k jest stała i wynosi 0,475).

Wskaźnik MSP, czyli pole pięciokąta, oznacza zatem zakres realizowania kryteriów stabilizacji makroekonomicznej. Im większe pole MSP, tym lepsza sytuacja ekonomiczna kraju.

Całkowite pole wyjściowego (optymalnego) pięciokąta wynosi 100%, zatem pola poszczególnych identycznych pod względem powierzchni trójkątów składowych stanowią po 20% całkowitej powierzchni pięciokąta. Trójkąt „a”, ograniczony odcinkami zawierającymi wartości PKB i bezrobocia, to tzw. *trójkąt sfery realnej*. Trójkąt „b” jest funkcją bezrobocia i inflacji, stąd nazywany jest *trójkątem stagflacji* lub *slumpflacji* (w zależności od zachodzącego zjawiska stagflacji, czyli jednoczesnym utrzymywaniu się stagnacji gospodarczej połączonej z utrzymującą się na znacznym poziomie inflacją, lub zjawiska slumpflacji, czyli jednoczesnym spadkiem produkcji z utrzymującą się na znacznym poziomie inflacją). Trójkąt „c” zawiera się pomiędzy wierzchołkami reprezentującymi wielkość inflacji oraz salda budżetu państwa, stąd nosi nazwę *trójkąta budżetu i inflacji*. Z kolei trójkąt ozna-

³ W Polsce koncepcja „pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej” została przygotowana w 1990 r. przez Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, a popularność zyskała dzięki pracy [Kołodko, 1993]. Ze względu na szeroki zakres wielkości inflacji cenowej w omawianym okresie w odniesieniu do tej zmiennej zastosowana została skala logarytmiczna. Autor w swojej pracy zwrócił uwagę również na znaczenie stabilnego kursu walutowego – z jednej strony jako czynnika odzwierciedlającego stan pozostałych pięciu zmiennych, z drugiej jako czynnika warunkującego ten stan. Ostatecznie jednak nie włączył go do analizy, argumentując decyzję tym, że przy spełnieniu pozostałych warunków ten również powinien być zrealizowany.

czony literą „d” ograniczony jest odcinkami salda budżetowego oraz stosunku salda rachunku obrotów bieżących do PKB. Stąd jego nazwa to *trójkąt równowagi finansowej*. Ostatni trójkąt oznaczony literą „e” nosi nazwę *trójkąta sektora zewnętrznego*, ponieważ powstaje z odcinków reprezentujących stosunek salda rachunku obrotów bieżących do PKB oraz przyrost PKB w badanym roku.

Pięciokąty spłaszczone od góry i od dołu są charakterystyczne dla krajów dobrze rozwiniętych, które utrzymują wzrost gospodarczy na umiarkowanym poziomie, ale prowadzą aktywną politykę gospodarczą i wymianę międzynarodową. Dla krajów słabiej rozwiniętych pięciokąty są bardziej zniekształcone, a ich pola powierzchni są małe, bliższe zeru.

Obok ogólnego wskaźnika stabilizacji MSP wyznaczane są również wskaźniki cząstkowe msp_1 oraz msp_2 pozwalające stwierdzić, w jakim stopniu gospodarka danego kraju zależy od czynników wewnętrznych, a w jakim od czynników zewnętrznych:

$$msp_1 = a + b + c, \quad (3)$$

$$msp_2 = d + e. \quad (4)$$

Dla utrzymania stabilności gospodarczej kraju powinna być zachowana względna równowaga między wskaźnikami msp_1 i msp_2 . Oznacza to, że gospodarka nie jest zbyt mocno uzależniona od rynków zagranicznych i kursów walutowych, ale równocześnie nie jest gospodarką zamkniętą z przestarzałą technologią i brakiem inwestycji.

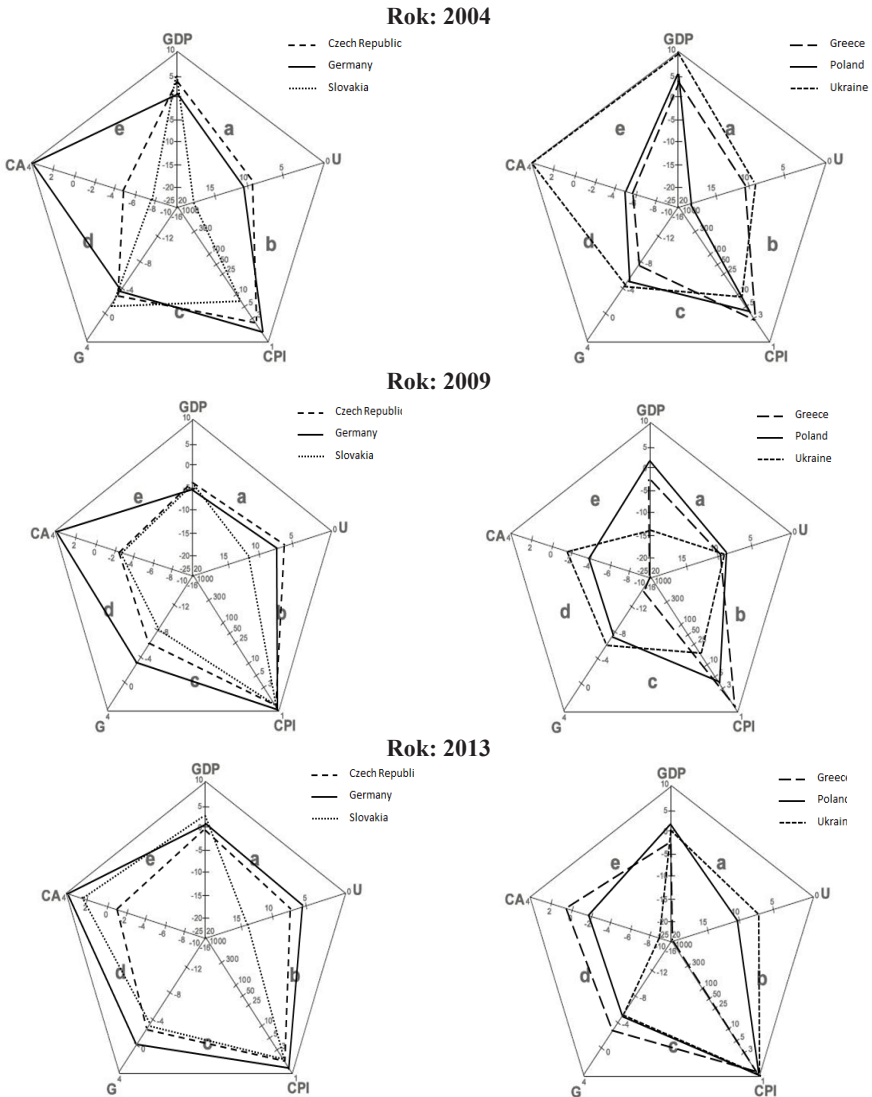
OCENA STABILNOŚCI GOSPODARCZEJ KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ NA PODSTAWIE PIĘCIOKĄTÓW STABILIZACJI MAKROEKONOMICZNEJ

Analizę stabilności gospodarczej badanych krajów Europy Środkowej i Wschodniej przeprowadzono na podstawie pięciokątów stabilizacji gospodarczej budowanych na bazie podstawowych wskaźników makroekonomicznych (stopa wzrostu PKB, stopa bezrobocia, stopa inflacji, saldo budżetu w relacji do PKB, saldo na rachunku obrotów bieżących w relacji do PKB).

Na rys. 2 przedstawiono pola pięciokątów obrazujących sytuację makroekonomiczną kilku wybranych do analizy krajów na tle gospodarki Niemiec w latach 2004, 2009 i 2013 (wybrano rok akcesji z UE, rok kryzysu gospodarczego i rok najbardziej aktualny).

We wszystkich badanych latach gospodarka Niemiec odznaczała się wysokim stopniem stabilności, co potwierdzają duże pola pięciokątów i ich regularne kształty. W analizowanych latach największa gospodarka unijna jako jedyna systematycznie poprawiała wskaźnik PSM.

Rok 2009 to okres wystąpienia pierwszych skutków kryzysu finansowego, mimo to gospodarka Niemiec pomimo regresu gospodarczego (spadek PKB o 5,1%) i zwiększonej stopy bezrobocia (7,6%) uzyskała wzrost wskaźnika MSP w stosunku do 2004 r. o około 4%. Ma to związek z utrzymywaniem niskiej stopy inflacji i wysokim dodatnim poziomem rezerw walutowych. W 2013 r. wskaźnik MSP dla gospodarki Niemiec zwiększył się w stosunku do 2009 r. o około 13%.



Rys. 2 Pięciokąty stabilizacji makroekonomicznej dla wybranych krajów w latach 2004, 2009, 2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Międzynarodowej Organizacji Pracy [<http://www.imf.org/external/data.htm>].

Wśród prezentowanych na rys. 2 krajów dosyć wysoką stabilnością gospodarczą w analizowanym okresie odznacza się gospodarka Czech. Pole pięciokąta dla Czech w 2013 r. zwiększyło się w porównaniu do 2009 r. o około 20%. Również Węgry w 2013 r. zanotowały przyrost współczynnika stabilizacji MSP, co świadczy o poprawie sytuacji ekonomicznej tego kraju. Sytuacja gospodarcza Polski (podobnie jak Słowacji) w 2004 r. była niekorzystna ze względu na wysokie bezrobocie, ale w 2009 r. mimo kryzysu uległa poprawie i prowadzi do stabilizacji ekonomicznej. Polska w 2013 r. poprawiła swoje wskaźniki w zakresie deficytu budżetowego oraz inflacji – wskaźnik MSP zwiększył się o około 23%.

Stabilność gospodarcza Grecji w 2009 r. pogorszyła się głównie ze względu na wysokie ujemne saldo na rachunkach bieżących, a w 2013 r. mimo poprawy salda na rachunkach bieżących sytuacja nie była korzystna przede wszystkim ze względu na wysokie bezrobocie.

WZROST GOSPODARCZY A STABILNOŚĆ MAKROEKONOMICZNA KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ NA TLE GOSPODARKI NIEMIEC

Wzrost gospodarczy rozumiany jest jako proces rozszerzania zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej lub powiększanie się zdolności danego kraju do produkcji dóbr i usług zaspokajających potrzeby i obrazuje zmiany ilościowe [Popularna encyklopedia powszechna, 2009]. Jego następstwem może być rozwój gospodarczy rozumiany jako jakościowe i strukturalne zmiany w gospodarkach narodowych obejmujące postęp techniczny i technologiczny, doskonalenie systemu powiązań wewnątrzgospodarczych i powiązań z gospodarką światową, wzrost poziomu kwalifikacji siły roboczej, zmiany struktury gospodarki zmierzające do jej unowocześnienia, wzrost poziomu efektywności w skali mikro- i makroekonomicznej, pojawianie się nowych produktów i doskonalenie jakości już produkowanych [Woźniak, 2004, s. 10]. Rozwój jest więc procesem długofalowym, dotyczącym ogółu struktur społeczno-gospodarczych i warunków życia społeczeństwa, a jego zmiany ilościowe odzwierciedlają wskaźniki wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy nie zawsze implikuje rozwój, natomiast dla rozwoju konieczne jest osiągnięcie wzrostu [Woźniak, 2008].

Ze względu na dostępność danych najczęściej wykorzystywanym miernikiem poziomu wzrostu gospodarczego jest PKB. Do badania dynamiki wzrostu gospodarczego wykorzystuje się *tempo wzrostu gospodarczego* określane jako stosunek przyrostu PKB w danym okresie do PKB na początku danego okresu.

W tabeli 1 podano dynamikę PKB w analizowanych krajach w wybranych latach okresu 2000–2013.

Tabela 1. Procentowe zmiany PKB dla analizowanych krajów w latach 2000–2013

Państwo	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Białoruś	5,7	5,0	11,4	10,0	10,3	0,1	7,7	5,5	1,7	0,9
Bułgaria	5,4	4,7	6,7	6,5	6,2	-5,5	0,4	1,8	0,6	0,9
Czechy	4,2	2,1	4,7	7,0	3,1	-4,5	2,5	1,8	-1,0	-0,9
Estonia	10,0	6,6	6,3	10,1	-4,2	-14,1	2,6	9,6	3,9	0,8
Niemcy	3,3	0,0	0,7	3,9	0,8	-5,1	3,9	3,4	0,9	0,5
Grecja	4,5	3,4	4,4	5,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-7,0	-3,9
Węgry	4,2	4,5	4,8	3,9	0,9	-6,8	1,1	1,6	-1,7	1,1
Łotwa	5,7	7,1	8,8	11,0	-2,8	-17,7	-1,3	5,3	5,2	4,1
Litwa	3,6	6,8	7,4	7,8	2,9	-14,8	1,6	6,0	3,7	3,3
Mołdawia	2,1	7,8	7,4	4,8	7,8	-6,0	7,1	6,8	-0,7	8,9
Polska	4,3	1,4	5,3	6,2	5,1	1,6	3,9	4,5	1,9	1,6
Rumunia	2,9	5,1	8,5	7,9	7,3	-6,6	-1,1	2,2	0,7	3,5
Słowacja	1,4	4,6	5,1	8,3	5,8	-4,9	4,4	3,0	1,8	0,9
Ukraina	5,9	5,2	12,1	7,4	2,3	-14,8	4,1	5,2	0,2	0,1

Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Porównując dynamikę wzrostu gospodarczego analizowanych krajów w okresie 2000–2013, zauważamy, że początek XXI w. to okres pozytywnego, choć dość zróżnicowanego tempa zmian PKB we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Lata 2000–2004 wskazują na początek stabilizacji gospodarczej badanych krajów (tempo wzrostu PKB średnio na poziomie 3–5%). Takie kraje, jak Litwa, Łotwa i Estonia, odnotowały wyraźne przyspieszenie gospodarcze. Najwyższe tempo wzrostu PKB w 2000 r. było w Estonii (10%), ale w następnych latach nieco osłabło do poziomu około 6,5%, po czym znów nastąpił wzrost do 10% w 2006 r. Z kolei najniższy wzrost PKB w 2000 r. odnotowano na Słowacji (1,4%), ale w kolejnych latach występował systematyczny wzrost PKB (około 5% w 2004 r. i 8,3% w 2006 r.). W Polsce w tym okresie sytuacja gospodarcza była korzystna, a wzrost gospodarczy wahał się w granicach od 1,4–5,3%. Dla Niemiec był to jeszcze okres spowolnienia wzrostu gospodarczego (po zjednoczeniu Niemiec Wschodnich i Zachodnich), który trwał do 2003 r. Od 2004 r. w Niemczech obserwujemy stabilny wzrost gospodarczy: od 0,7% w 2004 r. do 3,9% w 2006 r. Lata 2005–2007 można określić jako stabilny wzrost gospodarczy w badanych krajach na poziomie średnim 5–8% rocznie.

Ciekawie przedstawia się sytuacja w krajach byłego bloku radzieckiego (Białoruś, Ukraina, Mołdawia). Państwa te weszły na drogę przyspieszonego wzrostu gospodarczego. Tempo wzrostu PKB w 2004 r. na Białorusi osiągnęło poziom 11,4%, na Ukrainie 12,1%, a w Mołdawii 7,4%. Tak korzystna sytuacja utrzymywała się na Ukrainie do 2007 r. a w Mołdawii i na Białorusi do 2008 r.

Lata 2008–2009 uwiadcniają spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego we wszystkich analizowanych krajach (wpływ światowego kryzysu gospodarczego). Rok 2009 przynosi załamanie gospodarcze prawie we wszystkich badanych krajach. Najsilniejszy spadek PKB miał miejsce na Łotwie (17,7%), Litwie (14,8%), Ukrainie (14,8%) oraz w Estonii (14,1%) Wiąże się to głównie ze spadkiem popytu krajowego i zagranicznego w tych krajach.

Polska, począwszy już od 1995 r., wykazywała umiarkowane tempo wzrostu gospodarczego (średnio 5–6% rocznie), zatem skutki kryzysu lat 2008–2009 nie wpłynęły tak drastycznie na załamanie gospodarcze jak w krajach nadbałtyckich (Litwie, Łotwie czy Estonii) oraz byłego bloku radzieckiego. Zaznaczyć należy, że Polska była jedynym krajem spośród badanych, gdzie przyrost PKB w całym analizowanym okresie był dodatni. W 2009 r. wzrost PKB w Polsce wyniósł 1,7%, podczas gdy we wszystkich pozostałych krajach wystąpiła recesja (ujemny przyrost PKB).

Zaznaczyć jednak należy, że na podstawie zmian PKB nie można jednoznacznie stwierdzić, jakie czynniki sprzyjają wzrostowi gospodarczemu w danym kraju, a jakie hamują ten wzrost w dłuższej perspektywie. Dlatego też do oceny sytuacji gospodarczej badanych krajów wykorzystany zostanie wskaźnik stabilizacji makroekonomicznej (MSP) uwzględniający w swej konstrukcji kilka najważniejszych wskaźników makroekonomicznych. Wartości wskaźnika MSP dla analizowanych krajów zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Wartości wskaźnika MSP dla analizowanych krajów w latach 2000–2013

Państwo	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Białoruś	0,411	0,473	0,518	0,608	0,467	0,356	0,426	0,378	0,473	0,347
Bułgaria	0,237	0,332	0,350	0,314	0,341	0,338	0,414	0,465	0,454	0,541
Czechy	0,396	0,381	0,418	0,527	0,509	0,431	0,445	0,479	0,431	0,512
Estonia	0,341	0,283	0,319	0,396	0,283	0,458	0,485	0,577	0,476	0,500
Niemcy	0,571	0,532	0,538	0,611	0,641	0,618	0,632	0,683	0,689	0,700
Grecja	0,293	0,317	0,309	0,272	0,234	0,172	0,141	0,086	0,200	0,374
Węgry	0,316	0,332	0,314	0,300	0,319	0,368	0,422	0,564	0,449	0,556
Łotwa	0,325	0,343	0,273	0,340	0,206	0,223	0,347	0,334	0,408	0,650
Litwa	0,268	0,405	0,362	0,376	0,288	0,243	0,296	0,288	0,418	0,515
Mołdawia	0,258	0,553	0,499	0,286	0,346	0,524	0,370	0,311	0,399	0,495
Polska	0,229	0,235	0,199	0,372	0,382	0,360	0,331	0,358	0,382	0,444
Rumunia	0,353	0,383	0,309	0,319	0,309	0,314	0,344	0,387	0,425	0,503
Słowacja	0,167	0,145	0,176	0,270	0,363	0,308	0,305	0,308	0,422	0,468
Ukraina	0,489	0,659	0,587	0,513	0,307	0,253	0,398	0,364	0,384	0,427

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Międzynarodowej Organizacji Pracy [<http://www.imf.org/external/data.htm>].

Porównanie wartości wskaźnika MSP dla poszczególnych krajów oraz tendencji zmian tego wskaźnika pozwala twierdzić, iż gospodarka Niemiec w całym badanym okresie ma najwyższy wskaźnik wśród analizowanych państw. W latach 2001–2005 wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie około 0,54 (z małymi wahaniami), a od 2006 r. ma wyraźną tendencję wzrostową, osiągając wartość 0,70 w 2013 r. Poziom wskaźnika MSP w badanych krajach jest prawie o połowę niższy w porównaniu z wartością MSP dla Niemiec. Na początku badanego okresu wartość wskaźnika MSP dla Polski wynosiła około 0,23, zaś od 2005 r. występuje wyraźny i systematyczny wzrost – do poziomu 0,44 w 2013 r. Stosunkowo wysokie wartości wskaźnika w początkowym okresie miały Białoruś, Czechy oraz Ukraina (około 0,4–0,5). Poziom ten utrzymywał się do lat 2006–2007, po czym nastąpiło pogorszenie stabilności gospodarczej, bowiem poziom wskaźnika od 2008 r. dla Białorusi i Ukrainy zaczął szybko spadać. Zdecydowanie stabilniejszą gospodarką okazały się Czechy (wartość wskaźnika do 2008 r. systematycznie rosła, z lekkim załamaniem w 2009 r., po czym znów następował wzrost stabilności). Najniższą wartość wskaźnika MSP w 2000 r. otrzymano dla Słowacji (0,17), ale widać systematyczny wzrost wskaźnika do poziomu 0,47 w 2013 r. Sytuacja gospodarcza Grecji na tle badanych krajów wypada niekorzystnie. W początkowym okresie (2000–2002) poziom wskaźnika stabilizacji w Grecji był wyższy niż w Polsce, na Litwie czy Słowacji i wynosił około 0,3. Jednak od 2004 r. obserwujemy wyraźny spadek wartości wskaźnika do poziomu 0,086 w 2011 r. Świadczy to o braku stabilizacji gospodarczej Grecji. Dopiero od 2012 r. sytuacja uległa częściowej poprawie.

Na rys. 3a i 3b przedstawiono porównanie zmian wartości wskaźnika MSP z dynamiką PKB dla badanych krajów w latach 2000–2013.

Warto zwrócić uwagę na zmiany wskaźników MSP i PKB w analizowanym przedziale czasu w poszczególnych krajach. Tendencje zmian PKB i wskaźnika MSP w poszczególnych krajach są na ogół zbliżone, przy czym wskaźnik tempa zmian PKB reaguje mocniej na sytuacje kryzysowe niż wskaźnik MSP (wahania PKB są większe). Szczególnie widać to wyraźnie w przypadku takich krajów, jak: Bułgaria, Węgry, Rumunia, Ukraina oraz kraje nadbałtyckie.

Porównanie wartości wskaźnika MSP dla poszczególnych krajów oraz tendencji zmian tego wskaźnika pozwala twierdzić, iż gospodarka Niemiec w całym badanym okresie ma najwyższy wskaźnik wśród analizowanych państw. W początkowym okresie wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie około 0,57, od 2006 r. ma wyraźną tendencję wzrostową, osiągając wartość 0,7 w 2013 r. Wzrostowe tendencje zmian wskaźnika MSP obserwujemy także Polsce, przy czym poziom wartości wskaźnika jest zdecydowanie niższy (zob. rys. 2).

Kolejną grupę państw o podobnych tendencjach zmian wskaźników MSP i PKB tworzą: Bułgaria, Węgry i Rumunia. W tych krajach mniej więcej do 2006 r. obserwowany był stabilny wzrost gospodarczy (na poziomie 6,5% dla Bułgarii, 7–8% dla Rumunii i około 4% dla Węgier). W kolejnych latach (2006–2008) tempo wzrostu PKB było nieco słabsze, załamanie dynamiki PKB nastąpiło w 2009 r.

na skutek kryzysu finansowego. Spadek wartości PKB w 2009 r. w tych państwach był na poziomie od 5,5% w Bułgarii do 6,6% w Rumunii i 6,8% na Węgrzech. Zauważyć należy, że wartość wskaźnika stabilizacji makroekonomicznej (MSP) w tych krajach nie obniżyła się, utrzymując tendencję wzrostową mimo trwającego kryzysu.

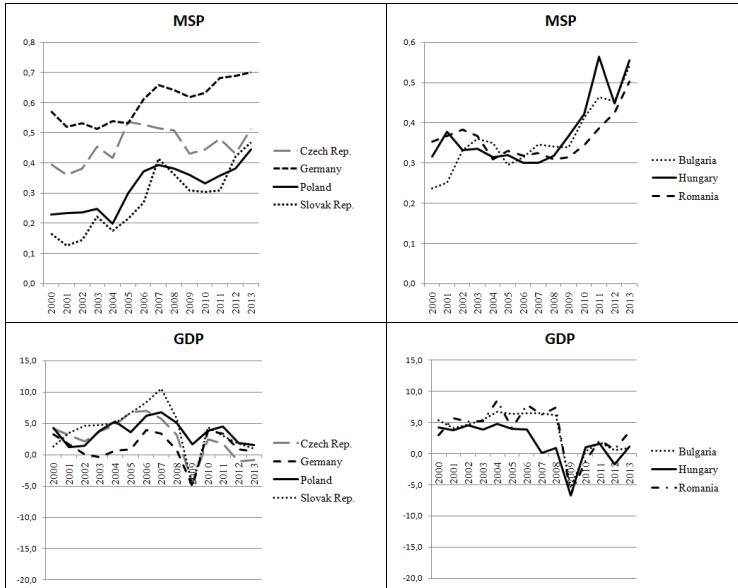
Największe wahania zarówno zmian PKB, jak i wskaźnika MSP występują w grupie państw nienależących do UE (Białoruś, Ukraina i Mołdawia). Niepokojąca jest sytuacja Ukrainy, gdzie wskaźnik stabilizacji MSP od 2003 r. aż do 2009 r. miał wyraźną tendencję spadkową (z poziomu 0,66 w 2002 r. do poziomu 0,25 w 2009 r.) mimo wysokiego, choć nieregularnego tempa zmian PKB w latach 2000–2008. Świadczy to o niestabilnej gospodarce Ukrainy zależnej nie tylko od wielkości produkcji, ale przede wszystkim od innych czynników, takich jak: inflacja, saldo rachunków bieżących czy wysokie bezrobocie. Pozytywny wydaje się fakt, że od 2010 r. wartość tego wskaźnika dla Ukrainy przejawia tendencję do wzrostu. Dosyć podobne, choć nieco łagodniejsze tendencje zmian pokazują wartości wskaźników PKB i MSP dla Białorusi. Z kolei Mołdawia miała wzrost gospodarczy dosyć ustabilizowany – na poziomie średniorocznym około 7–8%, dlatego skutki kryzysu nie były dla niej tak drastyczne jak dla innych krajów.

Warto zwrócić uwagę na przypadek Grecji, która w latach 2000–2006 miała duże wahania tempa zmian PKB, a od 2007 r. systematyczny spadek wartości produkcji (ujemny przyrost PKB). O ile w większości krajów Europy Środkowej i Wschodniej już w 2010 r. zaobserwowano odwrócenie tej niekorzystnej sytuacji, to w Grecji cały czas ma miejsce spadek wartości PKB (–4,9% w 2010 r., –7% w 2011 i 2012 r. oraz –3,9% w 2013 r.). Ponadto widać, jak ważną informacją i ostrzeżeniem jest wskaźnik MSP, który w przypadku Grecji już od 2003 r. ulegał systematycznemu spadkowi (z poziomu 0,32 w 2003 r. do 0,086 w 2011 r.). Dopiero od 2012 r. obserwuje się pewną poprawę sytuacji stabilizacyjnej gospodarki Grecji (wskaźnik MSP wzrósł do poziomu 0,20 w 2012 r. i 0,37 w 2013 r.).

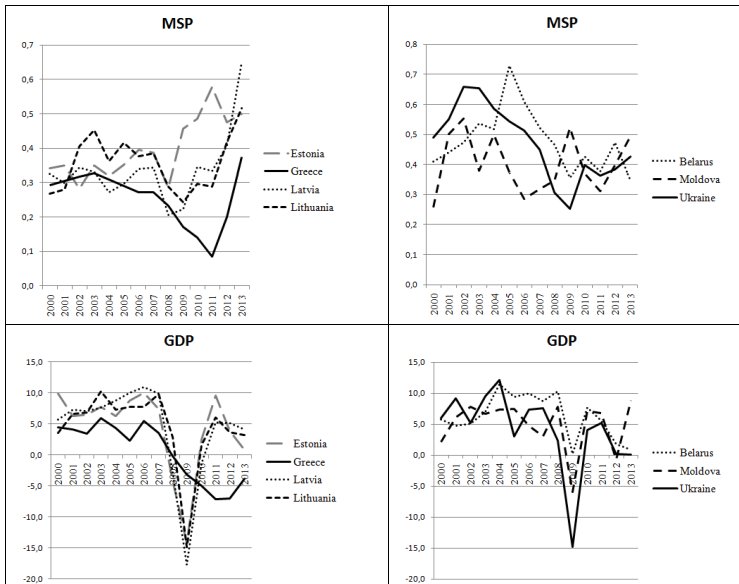
W celu zbadania, jakie czynniki mają znaczący wpływ na stabilność makroekonomiczną analizowanych krajów, wyznaczono wskaźniki cząstkowe msp_1 i msp_2 . Pozwalają one określić, w jakim stopniu gospodarka danego kraju zależy od czynników zewnętrznych, a w jakim od wewnętrznych oraz które czynniki mają decydujący wpływ na stabilność ekonomiczną badanego kraju.

Wartości wskaźników cząstkowych msp_1 i msp_2 dla analizowanych krajów w wybranych latach okresu 2000–2013 podano w tabeli 3 oraz przedstawiono graficznie na rys. 4.

W latach 2007–2009, w których znaczący wpływ na sytuację ekonomiczną wszystkich badanych krajów miał kryzys gospodarczy, jedynie w Niemczech obserwujemy porównywalny poziom obydwu wskaźników. Sytuacja taka ma miejsce także w kolejnych latach po kryzysie. Oznacza to wysoką stabilność gospodarki Niemiec.



Rys. 3a. Wskaźnik stabilizacji gospodarczej (MSP) oraz dynamika PKB dla analizowanych krajów w latach 2000–2013



Rys. 3b. Wskaźnik stabilizacji gospodarczej (MSP) oraz dynamika PKB dla analizowanych krajów w latach 2000–2013

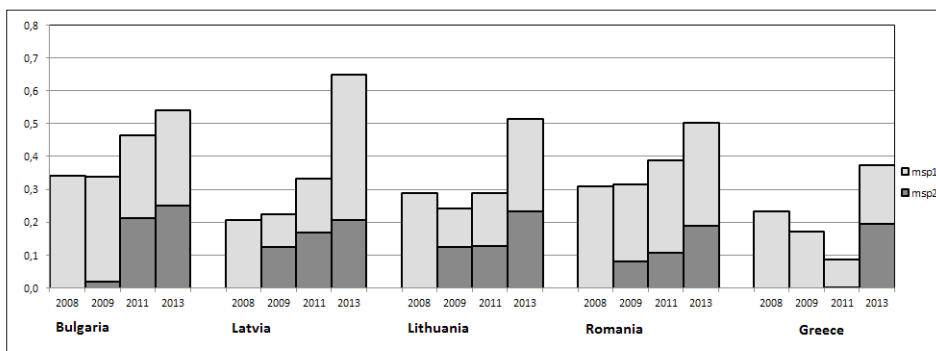
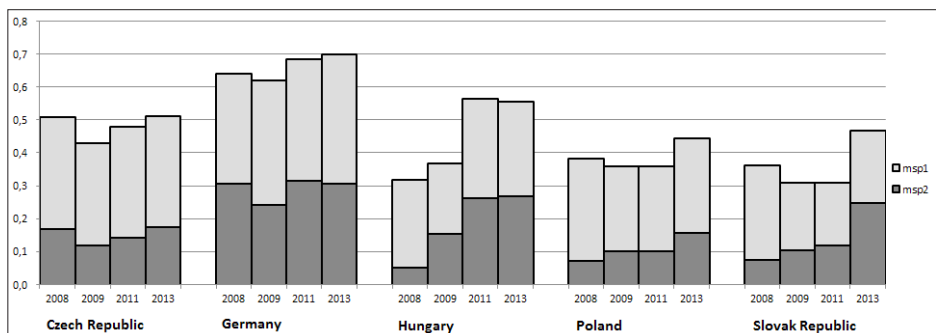
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Międzynarodowej Organizacji Pracy [<http://www.imf.org/external/data.htm>].

Tabela 3. Wartości cząstkowych wskaźników stabilizacji dla analizowanych krajów

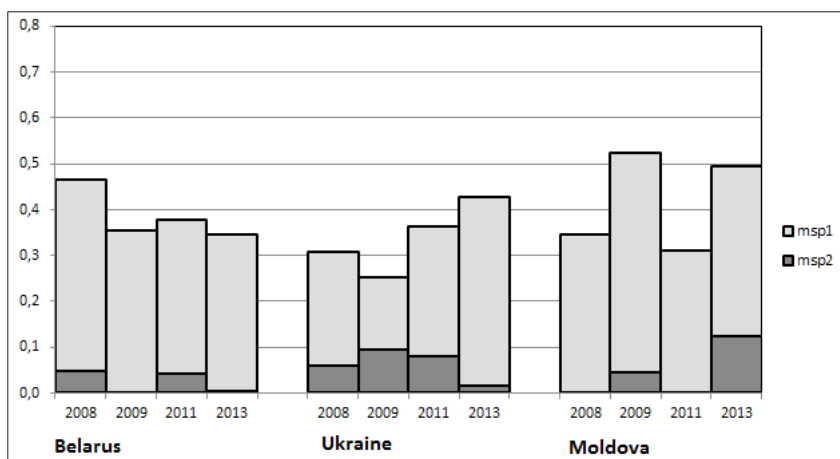
Państwo	Wskaźnik	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Białoruś	m_{sp_1}	0,246	0,284	0,295	0,337	0,388	0,423	0,447	0,435	0,418	0,356
	m_{sp_2}	0,165	0,156	0,179	0,200	0,130	0,307	0,162	0,086	0,048	0,000
Bułgaria	m_{sp_1}	0,130	0,148	0,156	0,248	0,258	0,296	0,314	0,346	0,341	0,318
	m_{sp_2}	0,107	0,103	0,176	0,112	0,092	0,000	0,000	0,000	0,000	0,020
Czechy	m_{sp_1}	0,283	0,268	0,300	0,383	0,311	0,336	0,347	0,383	0,341	0,313
	m_{sp_2}	0,113	0,093	0,081	0,072	0,107	0,200	0,180	0,131	0,168	0,118
Estonia	m_{sp_1}	0,223	0,234	0,283	0,351	0,319	0,351	0,396	0,388	0,268	0,273
	m_{sp_2}	0,118	0,116	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,015	0,184
Niemcy	m_{sp_1}	0,374	0,320	0,306	0,292	0,269	0,258	0,303	0,334	0,335	0,375
	m_{sp_2}	0,197	0,201	0,227	0,220	0,269	0,274	0,309	0,325	0,307	0,243
Grecja	m_{sp_1}	0,247	0,248	0,248	0,259	0,233	0,247	0,141	0,084	0,091	0,179
	m_{sp_2}	0,046	0,056	0,068	0,069	0,076	0,044	0,000	0,001	0,109	0,195
Węgry	m_{sp_1}	0,288	0,298	0,280	0,300	0,285	0,276	0,257	0,251	0,268	0,215
	m_{sp_2}	0,027	0,080	0,052	0,036	0,030	0,045	0,043	0,049	0,050	0,153
Łotwa	m_{sp_1}	0,212	0,245	0,267	0,288	0,273	0,296	0,340	0,343	0,206	0,100
	m_{sp_2}	0,113	0,055	0,076	0,043	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,123
Litwa	m_{sp_1}	0,184	0,164	0,293	0,373	0,306	0,344	0,376	0,386	0,288	0,119
	m_{sp_2}	0,084	0,116	0,112	0,078	0,056	0,073	0,000	0,000	0,000	0,123
Mołdawia	m_{sp_1}	0,210	0,304	0,340	0,295	0,292	0,312	0,286	0,318	0,346	0,479
	m_{sp_2}	0,048	0,196	0,213	0,085	0,207	0,063	0,000	0,000	0,000	0,045
Polska	m_{sp_1}	0,145	0,107	0,101	0,108	0,104	0,145	0,239	0,307	0,310	0,258
	m_{sp_2}	0,084	0,126	0,134	0,140	0,095	0,154	0,133	0,087	0,072	0,102
Rumunia	m_{sp_1}	0,214	0,245	0,237	0,274	0,272	0,299	0,319	0,326	0,309	0,233
	m_{sp_2}	0,139	0,122	0,146	0,093	0,037	0,031	0,000	0,000	0,000	0,081
Słowacja	m_{sp_1}	0,062	0,090	0,103	0,132	0,127	0,181	0,220	0,298	0,287	0,205
	m_{sp_2}	0,105	0,034	0,041	0,090	0,049	0,034	0,050	0,116	0,076	0,103
Ukraina	m_{sp_1}	0,185	0,232	0,345	0,306	0,271	0,268	0,312	0,302	0,247	0,158
	m_{sp_2}	0,304	0,318	0,314	0,348	0,316	0,275	0,201	0,147	0,059	0,095

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Międzynarodowej Organizacji Pracy [<http://www.imf.org/external/data.htm>].

a) Kraje członkowskie UE



b) Kraje nienależące do UE



Rys. 4. Częstkowe wskaźniki stabilizacji gospodarczej dla analizowanych krajów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Międzynarodowej Organizacji Pracy [<http://www.imf.org/external/data.htm>].

Sytuacja gospodarcza analizowanych państw jest zdecydowanie inna. Proporcje między wskaźnikami m_{sp_1} oraz m_{sp_2} są wyraźnie zachwiane. Państwa te można podzielić na trzy grupy. Jedną obejmują kraje, w których udział wskaźnika m_{sp_2} jest dosyć duży. Są to: Czechy, Polska, Słowacja, Ukraina. Oznacza to otwarcie się gospodarki tych państw na rynki zagraniczne. Druga grupa to kraje, w których udział wskaźnika m_{sp_2} w latach kryzysu oraz bezpośrednio przed kryzysem był znikomy, a po kryzysie nastąpił widoczny wzrost. Są to: Bułgaria, Estonia, Węgry, Litwa, Łotwa, Rumunia. Kraje te otwierają swoje rynki zbytu i zwiększają wzrost PKB. Trzecią grupę tworzą dwa państwa: Grecja i Mołdawia, w których udział wskaźnika m_{sp_2} praktycznie nie występuje. Są to kraje o bardzo słabej kondycji gospodarczej, wysokim bezrobociu i stopie inflacji. Sytuacja makroekonomiczna tych państw uzależniona jest przede wszystkim od produkcji krajowej.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Do badania i oceny stabilności gospodarczej krajów użytecznym narzędziem jest wskaźnik stabilizacji makroekonomicznej MSP. Wskaźnik ten wyznaczany jest na bazie pięciu podstawowych wskaźników makroekonomicznych (przyrost wielkości produktu krajowego, stopa inflacji, stopa bezrobocia, saldo na rachunkach bieżących i zadłużenie budżetu państwa).

Wyniki analizy wskazują na zróżnicowany przebieg ścieżek wzrostu PKB w analizowanych krajach, jednak w każdym przypadku widoczne jest powiązanie dynamiki PKB z wartością wskaźnika stabilizacji makroekonomicznej.

Przeprowadzona analiza pozwala sądzić, że gospodarka Niemiec odznaczała się wysoką stabilnością w ostatnich 15 latach. Mniejszą stabilnością w porównaniu z gospodarką Niemiec charakteryzuje się gospodarka Czech, Polski oraz Węgier, natomiast sytuacja pozostałych państw wskazuje na niestabilność ich gospodarek.

Państwa nienależące do UE (Ukraina, Białoruś, Mołdawia) oraz republiki nadbałtyckie charakteryzowały się większą niestabilnością niż pozostałe analizowane kraje, dlatego skutki kryzysu 2009 r. były dla nich bardziej dotkliwe (spadek PKB o 18% na Łotwie i 15% na Litwie oraz Ukrainie; wysokie bezrobocie).

Na odrębną analizę sytuacji ekonomicznej krajów pozwoliło obliczenie wskaźników cząstkowych m_{sp_1} i m_{sp_2} . Wskaźniki te informują, w jakim stopniu gospodarka danego kraju jest zależna od uwarunkowań zewnętrznych, a w jakim od potencjału wewnętrznego. Analiza porównawcza tych wskaźników w badanych krajach pokazała, że proporcje tych wskaźników w większości analizowanych krajów są zachwiane. Jedynie w Niemczech zaobserwowano porównywalny poziom obu wskaźników w badanym okresie. Oznacza to dobrą stabilność gospodarki Niemiec.

W takich krajach, jak Czechy, Polska, Słowacja, Węgry, a po 2009 r. także Litwa, Łotwa, Estonia, udział wskaźnika m_{sp_2} jest dosyć duży, co oznacza otwarcie się gospodarek tych państw na rynki zagraniczne. Wśród badanych krajów

nienależących do UE (Białoruś, Mołdawia, Ukraina) oraz w Grecji (do 2012 r.) udział wskaźnika m_{sp_2} jest marginalny. Świadczy to o bardzo słabej kondycji gospodarczej tych państw, z wysokim bezrobociem i stopą inflacji, uzależnionej przede wszystkim od produkcji krajowej.

Przeprowadzone badania potwierdzają weryfikację przyjętych hipotez badawczych, mianowicie:

- obserwowany w długim okresie dodatni wzrost gospodarczy zapewnia stabilność gospodarki danego kraju,
- wskaźnik MSP jest bardziej odporny na załamania gospodarcze (kryzysy) niż wskaźnik dynamiki PKB,
- powolne i regularne dodatnie zmiany wskaźnika MSP zapewniają stabilny rozwój gospodarczy kraju w dłuższym okresie; długotrwała tendencja spadkowa wskaźnika MSP oraz brak względnej równowagi między wskaźnikami cząstkowymi świadczy o niepokojącej sytuacji i załamaniu gospodarczym kraju.

BIBLIOGRAFIA

- Dach Z. (red.), 2011, *Polityka makroekonomiczna w warunkach kryzysu i jej wpływ na gospodarkę*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Dornbusch R., Fischer S., 1990, *Macroeconomic*, McGraw-Hill Publishing Company, New York.
- Klimczyk P., 2011, *Potencjalny wpływ kryzysu gospodarczego na zmienne nominalne i realne* [w:] *Polityka makroekonomiczna w warunkach kryzysu i jej wpływ na gospodarkę*, red. Z. Dach, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Kołodko G.W., 1993, *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2007, *Sukces na dwie trzecie. Polska transformacja ustrojowa i lekcje na przyszłość*, WSPiZ im. Leona Koźmińskiego w Warszawie–Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, Warszawa.
- Malina A., Mierzwa D., 2013, *Macroeconomic Growth during a Period of Structural Change in Poland and the Neighbouring Countries* [w:] *Quantitative Methods for the Analysis of the Economic and Social Consequences of Transition Processes in Central-East European Countries*, Cracow University of Economics Press, Cracow.
- Misala J., 2007, *Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem deficytów bliźniaczych*, Politechnika Radomska, Radom.
- Popularna encyklopedia powszechna*, 2009, Fogra, Kraków.
- Woźniak M.G., 2004, *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków.
- Woźniak M.G., 2008, *Spójność społeczno-gospodarcza a wzrost gospodarczy. Wnioski dla Polski z doświadczeń Unii Europejskiej* [w:] *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego i polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, red. J.L. Bednarczyk, S.J. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska, CeDeWu, Warszawa.

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza stabilności gospodarek krajów Europy Centralnej i Wschodniej oraz badanie wpływu globalnego kryzysu na stabilność ekonomiczną badanych krajów europejskich. Analizą objęto trzynaście państw Europy Środkowej i Wschodniej, wśród których znajduje się dziesięć państw członkowskich Unii Europejskiej (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Bułgaria, Rumunia i Grecja), oraz trzy kraje nienależące do UE (Białoruś, Ukraina, Mołdawia).

Aby zrealizować cele badania i zweryfikować przyjęte hipotezy badawcze, przeprowadzono porównanie dynamiki wzrostu gospodarczego i stabilności gospodarczej krajów Europy Środkowej i Wschodniej z oceną stabilności gospodarki Niemiec w latach 2000–2013. Uwzględnienie w analizie gospodarki Niemiec ma istotne znaczenie, pozwala bowiem na porównanie sytuacji gospodarczej krajów słabiej rozwiniętych, w których dokonują się przemiany strukturalne, gospodarcze i polityczne, z sytuacją makroekonomiczną silnej gospodarki, jaką są Niemcy, w stosunkowo długim przedziale czasowym.

Do oceny stabilności gospodarczej wykorzystano wskaźnik stabilizacji gospodarczej (MSP) wyznaczany na podstawie pięciu podstawowych wskaźników makroekonomicznych (stopa wzrostu PKB, stopa bezrobocia, stopa inflacji, deficyt budżetowy i zadłużenie sektora publicznego w relacji do PKB). Obok ogólnego wskaźnika stabilności obliczono także wskaźniki cząstkowe pozwalające na identyfikację obszarów mających największy wpływ na ogólną sytuację gospodarczą danego kraju oraz wskazanie, w jakim stopniu gospodarka danego kraju zależy od czynników wewnętrznych, a w jakim od uwarunkowań zewnętrznych.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, kryzys finansowy, stabilność gospodarcza, wskaźniki stabilizacji makroekonomicznej

Economic growth versus macroeconomic stability of the Central and Eastern Europe countries in 2000–2013

Summary

The paper goal is analysis economic stability of the Countries of Central and Eastern Europe (CEE) and to analyse the impact financial crisis on the economic stability analyzed countries.

The analysis comprises 13 CEE countries including 10 EU member states (Poland, the Czech Republic, Slovakia, Hungary, Lithuania, Latvia, Estonia, Bulgaria, Romania and Greece) as well as 3 non-EU states (Belarus, Ukraine and Moldova).

The authors examines the economic growth and macroeconomic conditions in Poland and other Central and Eastern Europe countries as compared with the German economy in period 2000–2013. The incorporation of Germany into the analysis is well-justified as it facilitates comparisons between less developed countries which undergo structural, economic and political changes and the macroeconomic conditions of Germany's strong economy in a relatively long period of time.

The presentation of differences in the basic macroeconomic indicators (GDP rate growth, unemployment rate, rate of inflation, budget balance and current account balance to GDP) is based on "the pentagon of macroeconomic stabilization", while the effectiveness of the economies of these countries is verified by the indicators of the macroeconomic situation (MSP). Apart from the macroeconomic stability index, sub-indicators are introduced, allowing for the identification of the impact of external factors and conditions on a country's economic stability.

Keywords: economic growth, financial crisis, economic stability, macroeconomic stabilization indicators

*dr hab. Leszek Klukowski*¹

Zakład Modelowania Komputerowego
Instytut Badań Systemowych PAN, Warszawa

Materializacja rodzajów ryzyka w zadłużeniu publicznym Polski w XXI wieku. Kierunki działań sanacyjnych

WPROWADZENIE

Pogorszenie stanu finansów publicznych Polski na początku 2016 r. przyczyniło się do obniżenia ratingów długoterminowych przez Standard & Poors (w walucie krajowej do A–, w zagranicznej do BBB+) oraz Moody's (ujemna perspektywa). Obniżki te odzwierciedliły wzrost ryzyka politycznego po wyborach parlamentarnych, ale niewątpliwie również: pogorszenie „zdrowia” finansów publicznych w ostatnich latach, zmiany budżetowe przewidziane do wprowadzenia w latach 2016–2017 oraz ocenę perspektyw sektora finansów publicznych w dłuższym horyzoncie. Główne źródła pogorszenia sytuacji są następujące: konieczność realizacji wniosku Rzecznika Praw Obywatelskich na temat podniesienia kwoty wolnej od podatku PIT, projekt obniżki wieku emerytalnego do poziomów 60/65 lat, podniesienie poziomu świadczeń rodzinnych (m.in. dodatek na dzieci 500+), projekt konwersji kredytów hipotecznych we frankach. Wcześniej czynnikiem obniżającym rating były działania dotyczące OFE, które skutkowały wzrostem zobowiązań w podsektorze emerytalnym. Obniżka ratingu ma wiele niekorzystnych skutków, a zwłaszcza wzrost: kosztów kredytu, kursów walutowych, zmienności kursów. W przypadku sektora publicznego powodują one zwiększenie: kosztów obsługi długu oraz – w następstwie – poziomu zadłużenia. Koszty obsługi wzrastają wskutek wzrostu stóp procentowych (wynikających z ryzyka), dług – wskutek wzrostu kursów walutowych i stóp. Wzrosty te mają miejsce w okresie ujemnej stopy depozytowej EBC; powodują utratę dogodnej sytuacji do obniżki kosztów długu. Niskie stopy zostały wykorzystane przez wiele krajów

¹ Adres korespondencyjny: ul. Nowelska 6, 01-447 Warszawa, e-mail: Leszek.Klukowski@ibspan.waw.pl

UE do wyjścia z procedury nadmiernego deficytu. W przypadku Polski niskie koszty dałyby możliwość sfinansowania świadczeń 500+ bez znaczącego wzrostu opodatkowania.

Zmiany w budżecie zaistniałe w ustawie na rok 2016 nie wywołają w tymże roku znaczącego wpływu na deficyt, ponieważ podniesienie kwoty wolnej od podatku nastąpi w roku 2017 (zrealizowano jedynie w przypadku najniższych wynagrodzeń), a obniżka wieku emerytalnego – w październiku 2017 r. Deficyt budżetu państwa na 2017 r. przyjęto natomiast na najwyższym dotychczas poziomie, blisko 60 mld zł (mimo niższych kosztów obsługi długu w stosunku do poprzednich lat). Sfinansowanie skutków ww. działań w latach następnych, zwłaszcza przy uwzględnieniu (ewentualnej) obniżki VAT z 23%, będzie wymagało zwiększenia deficytu lub/ oraz innych obciążeń podatkowych. Co więcej, przewiduje się zwiększenia deficytu w systemie emerytalnym – nawet do poziomu około 400 mld w ciągu 5 lat (szacunki ZUS z marca 2016 r.). Stan sektora finansów publicznych w horyzoncie obecnej dekady należy więc ocenić jako trudny, tj. z presją w kierunku dalszego powiększenia deficytu, długu i opodatkowania oraz zmniejszenia pola manewru, zwłaszcza w budżecie państwa i w systemie emerytalnym. Jednym ze skutków tych zmian jest ograniczenie zakresu konwergencji fiskalnej z krajami strefy euro. Trzeba mieć też na uwadze fakt, że w następnej dekadzie nastąpi zmiana w zakresie transferów unijnych, która uszczupli wpływy budżetowe, jak również nie wpłynie pozytywnie na wzrost PKB. Utrzymanie obecnego ratingu w tym horyzoncie na niskim poziomie pogorszy perspektywę wejścia do strefy euro. Stan taki sprawia, że Polska znajdzie się w grupie krajów regionu o słabej kondycji finansów publicznych – z lidera stanie się maruderem [zob. też Balcercowicz, Rzońca, Łaszek i in., 2015].

Celem niniejszego opracowania jest:

- analiza i diagnoza stanu długu publicznego z uwzględnieniem wpływu na sytuację sektora finansów publicznych oraz ratingu tego sektora w XXI w.; ponadto porównanie z krajami regionu i strefy euro,
- sformułowanie kierunków działań sanacyjnych w Polsce, w tym konieczność doskonalenia w zakresie zarządzania i strategii długu obejmującego: innowacje z zakresu inżynierii finansowej oraz sformalizowaną metodologię optymalizacji, a także wzmocnienia nadzoru nad zadłużeniem.

Problemy związane z nadmiernym deficytem i zadłużeniem należy też uznać za podstawowe dla wzrostu ekonomicznego warunkującego w istotny sposób procesy rozwojowe kraju, obecne zadłużenie stanowi bowiem źródło znaczącego ograniczenia pola manewru w finansach publicznych, a w przyszłości perspektywy kryzysu – pułapki zadłużenia. Wiele krajów doświadczyło skutków tego zagrożenia w dotkliwy sposób w ostatnich latach, a więc nie jest ono nierealistyczne [całokształt problematyki finansów publicznych: Owsiak, 2006].

Artykuł składa się z czterech części prezentujących kolejno wymienione powyżej cele oraz podsumowania.

**ANALIZA I DIAGNOZA ZADŁUŻENIA PUBLICZNEGO
W POLSCE W XXI WIEKU**

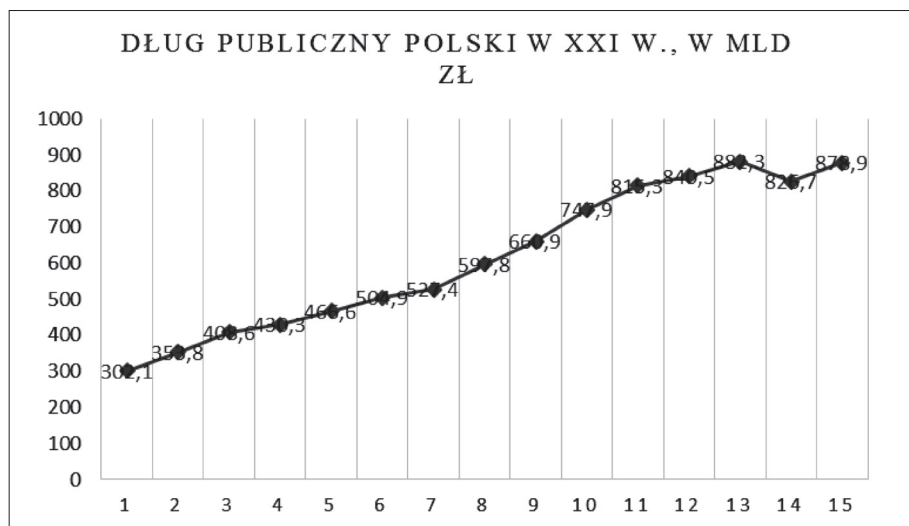
Nadmierny poziom długu publicznego prowadzi do negatywnych skutków dla finansów publicznych i gospodarki oraz stwarza zagrożenie kryzysem – pułapką zadłużenia. Obecnie (2016 r.) wiele krajów UE przekracza poziom zadłużenia określony w procedurze nadmiernego deficytu, a niektóre doświadczyły pułapki zadłużenia – w najwyższym stopniu Grecja (178,6% PKB w 2014 r.).

Tabela 1. Państwowy dług publiczny (PDP), dług/PKB według ESA'2010, deficyt sektora finansów publicznych według ESA'2010 w latach 2000–2015

Rok	PDP [mld zł]	Dług/PKB według ESA'2010	Deficyt sektora, fin. publ. [%] według ESA'2010
2000	280,3	36,5	3,0
2001	302,1	37,3	5,3
2002	353,8	41,8	5,0
2003	408,6	46,6	6,1
2004	430,3	45,3	5,2
2005	466,6	46,7	4,0
2006	504,9	47,1	3,6
2007	527,4	44,2	1,9
2008	597,8	46,6	3,6
2009	660,9	49,8	7,3
2010	747,9	53,3	7,5
2011	815,3	54,4	4,9
2012	840,5	54,0	3,7
2013	882,3	55,9	4,0
2014	826,7	50,4	3,3
2015	878,9	51,3	2,6

Źródło: Eurostat, Roczniki statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej GUS.

Zadłużenie w UE przekracza znacząco dopuszczalny poziom 60% PKB – wyniosło w 2014 r. 86,8%. W krajach postkomunistycznych zadłużenie ma niższy poziom (ze względu na niższy poziom PKB); jedynie trzy „kryzysowe” kraje przekraczają 60% PKB, tj. Węgry (76,2%), Słowenia (80,8%) i Chorwacja (85,1%). Zadłużenie nieco wyższe niż Polska ma Słowacja (53,5%), ale też wyższy rating o dwa stopnie; nieuwzględnienie umorzenia obligacji OFE stworzyłoby jednak sytuację przeciwną. Należy dodać, że w ostatnich latach niektóre kraje regionu polepszyły sytuację w zakresie długu i deficytu, a kraje strefy euro w zakresie deficytu.



Rys. 1. Państwowy dług publiczny w kolejnych latach XXI w. [mld zł]

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku deficytu sektora finansów publicznych sytuacja w UE przyjmuje w ostatnich latach korzystny kierunek: w 2013 r. wyniósł on w całej UE 3,3%, natomiast w 2014 – 3,0%. W 2014 r. liczba krajów przekraczających deficyt 3% PKB ustanowiony w procedurze wyniosła dwanaście, liczba krajów nieprzekraczających również dwanaście, natomiast cztery kraje wykazały nadwyżkę (Dania, Niemcy, Estonia, Luksemburg). Stan ten daje podstawę do korzystnych prognoz w przypadku krajów UE o wysokim ratingu wskutek obniżenia rentowności i kosztów obsługi zadłużenia publicznego (niski rating Polski nie pozwala, jak już zaznaczono, wykorzystać tej sytuacji). W przypadku Polski zdjęto procedurę nadmiernego deficytu w 2015 r., niemniej deficyt wyniósł 3,3% PKB w 2014 r. według ESA'2010 (w 2016 r. – 2,6%). Polska przebywała w procedurze od początku wieku z wyłączeniem 2007 r. (deficyt 1,9% PKB). Czynnikiem umożliwiającym zdjęcie procedury w tymże roku były m.in.: wysoki wzrost PKB (7,2%) oraz początek okresu wysokiej inflacji (2,6% w 2007 r., 4,2% w 2008 r.). Przypomnijmy, że relacja dług/PKB jest obliczana na podstawie nominalnej wartości PKB. Należy zaznaczyć, że metodologia ESA'2010 implikuje w przypadku Polski korzystniejsze wartości relacji: dług/PKB oraz deficyt/PKB niż ESA'95. Ponadto „polepszenie” wartości wskaźników dług/PKB, deficyt/PKB było spowodowane umorzeniem obligacji OFE w 2013 r., które zwiększyło zobowiązania w sektorze emerytalnym (prognozę deficytu tego sektora podano powyżej).

Zadłużenie scharakteryzowane jedynie przy użyciu relacji: dług/PKB, deficyt/PKB, koszty obsługi/PKB nie daje pełnego obrazu sytuacji, ponieważ nie uwzględnia wzrostu poziomu cen (określonego przez deflator PKB) i wyłączenia

wielu składników z zadłużenia (obligacji OFE, niektórych funduszy) oraz zmian w metodologii długu i PKB – zarówno w krajowej, jak i ESA'2010. Ponadto zadłużenie wyrażone w liczbach bezwzględnych wyznacza (wraz z rentownościami instrumentów dłużnych) poziom kosztów obsługi stanowiących znaczący ciężar dla budżetu (większy niż np. okazałe koszty obronności), a także kwotę do spłaty. Wartość zadłużenia (państwowy dług publiczny) wzrosła około 3-krotnie w porównaniu z początkiem wieku (zob. tabela 1), tj. około 3,14-krotnie w stosunku do 2000 r. oraz 2,91-krotnie w stosunku do 2001 r. Największe tempo przyrostu (bezwzględnego) długu miało miejsce w latach 2008–2011, średnio około 72 mld zł rocznie; w latach 2008–2013 wyniosło ono średnio około 59 mld zł, natomiast dane za lata 2014–2015 są nieporównywalne ze względu na umorzenie obligacji OFE. Warto dodać, że według metodologii stosowanej w liczniku długu Fundacji FOR zadłużenie przekroczyło już 60%. Dynamika długu (w liczbach bezwzględnych) osiągnęła nadmierny poziom, zwłaszcza na przełomie pierwszej i drugiej dekady tego wieku, skutkujący kosztami obsługi przekraczającymi 2,5% PKB. Co więcej, znaczny przyrost długu spowodował konieczność sfinansowania go na rynku międzynarodowym (obecnie około 35% w długu Skarbu Państwa); dług ten jest wrażliwy na zmiany kursów walutowych (ze względu na niski rating). Kursy te oraz rentowności długoterminowych obligacji skarbowych (10-letnich i dłuższych) wzrosły skokowo w okresie poprzedzającym obniżkę ratingów; rentowności te przekraczają znacząco rentowności obligacji strefy euro (poza krajami kryzysowymi).

Ocena narastania zadłużania Polski w XXI w. prowadzi do kolejnego stwierdzenia – nie były realizowane cele sformułowane w strategiach długu (załącznikach do ustawy budżetowej) z kolejnych lat, a w szczególności:

1. Obniżenie zadłużenia do poziomu zapewniającego niezbędny rating; na przełomie wieku osiągalny był poziom około 35% PKB zapewniający rating analogiczny jak w Słowacji, zaś na koniec I dekady tego wieku – poziom około 44% stwarzający możliwość pozytywnej perspektywy ówczesnych ratingów (krajowy A, zagraniczny A–). Obecnie celem może być powrót do ratingu obniżonego przez S&P oraz Moody's w 2016 r. [zob. Ciżkowicz, Michalska, Rzońca, 2011].
2. Obniżenie zadłużenia do poziomu zapewniającego akceptowalny poziom kosztów obsługi. Koszty te były nadmierne w relacji do: PKB (ponad 2,5%), dochodów budżetu (kilkanaście procent), wydatków na obronność, edukację i naukę, jak również stwarzały stale napięcia budżetowe.
3. Obniżenie udziału długu w walutach obcych; na początku wieku wynosił on (w długu Skarbu Państwa) około 25%, obecnie – około 35%. Wzrost udziału jest m.in. konsekwencją potrojenia długu w warunkach znacznie niższego wzrostu PKB (również „głębokości” rynku finansowego), wzmocnia on negatywne skutki w ekonomii i polityce monetarnej.
4. Postulat „uszczelnienia” mechanizmu zadłużania, tj. wyeliminowania możliwości niekontrolowanego zaciągania długu; źródłem zadłużenia były m.in. jednostki służby zdrowia, które wielokrotnie oddłużano.

W praktyce ostatnich lat zadłużanie było ustalane w istocie na maksymalnym poziomie uwalniającym od sankcji krajowych oraz unijnych; wykonywano też (szkodliwe) działania mające na celu doprowadzenie do „poluzowania” wymogów procedury nadmiernego deficytu ze względu na reformę emerytalną. Nie zrealizowano jednak wyjścia z procedury przed 2015 r. mimo wielokrotnych zapowiedzi. Co więcej, w początkowych latach wieku miała miejsce ujemna korelacja dynamiki PKB i deficytu/PKB, natomiast w ostatnich latach – dodatnia, tj. wysoki deficyt (konsumpcja na kredyt) „napędzał” PKB. Można również zauważyć dążność do wzrostu deficytu sektora (głównie podsektora rządowego) po obniżkach relacji dług/PKB w omawianym okresie. Obniżki te były skutkiem: wysokiej dynamiki wzrostu PKB w niektórych latach, znaczących wpływów z prywatyzacji, zmian metodologii długu, wzrostu poziomu cen (inflacji), umorzenia obligacji OFE i innych. Miała więc miejsce „konsumpcja” efektów leżących poza obszarem kształtowania długu. Jedną ze szkodliwych praktyk było też przeznaczanie niewykorzystanych środków na koszty obsługi długu na inne cele. Źródłem tych „oszczędności” było tworzenie „zakładki” na okoliczność wzrostu stóp procentowych oraz kursów walutowych ponad prognozy zawarte w ustawie budżetowej. W opinii autora tego opracowania środki te powinny być przeznaczane na obniżkę zadłużenia, co skutkuje niższymi kosztami obsługi w przyszłości; inne cele mogą być finansowane z rezerwy budżetowej.

Omówione wyżej działania doprowadziły do znacznego pogorszenia „zdrowia” finansów publicznych, w szczególności: presji na obniżkę ratingu oraz nadmiernych wydatków z tytułu kosztów długu. Ponadto nie jest obecnie rozważane (i wykonalne) wejście do strefy euro, co zrealizowało (lub zamierza) wiele krajów regionu.

Podsumowanie powyższych faktów można wyrazić zwięźle następująco:

1. W okresie ostatniej dekady doszło do wysoce niekorzystnego przyrostu: zadłużenia publicznego, kosztów obsługi długu oraz długu zagranicznego (kwotowo i relatywnie). Spowodował on pogorszenie „zdrowia” finansów publicznych wyrażające się obniżką ratingu długoterminowego pogłębiającą niekorzystne perspektywy fiskalne dla najbliższych lat, zwłaszcza po 2016 r., jak również dla przyszłej dekady, tj. końca transferów z UE.
2. Skutki zadłużenia wpływają negatywnie na możliwość wypełnienia wymogów wejścia do strefy euro oraz paktu fiskalnego; oddalają zatem od centrum UE w zakresie systemu fiskalnego.
3. Sytuacja kraju kształtuje się niekorzystnie zarówno na tle krajów regionu, jak i niekryzysowych krajów UE.
4. Na szczególne podkreślenie zasługuje zła sytuacja w zakresie kosztów obsługi długu: osiągnęły one wysoki poziom (w liczbach bezwzględnych i w relacji do PKB) niemożliwy do obniżenia w warunkach niskiego ratingu, niewspółmiernej do krajów o wysokim ratingu; utrudniają one obniżenie deficytu sektora poniżej 3% PKB.

5. Wysoce negatywnym czynnikiem w finansach publicznych jest zadłużenie emerytalne; będzie ono narastać wraz ze zmianą struktury demograficznej ludności kraju, tj. przyrostem liczby emerytów, w warunkach bardzo niskiego przyrostu naturalnego (około 60% potrzeb stałości populacji). Dalsze pogorszenie sytuacji spowoduje obniżenie wieku emerytalnego, tj. do obowiązujących wcześniej kryteriów wiekowych.
6. Stan finansów publicznych wymusza dalsze niekorzystne zmiany w systemie podatkowym, m.in. konieczność sfinansowania wydatków „demograficznych” i skutków obniżenia wpływów budżetowych wskutek podwyżki kwoty wolnej od podatku PIT (regulacja przyjęta w tej kwestii w 2017 r., neutralna dla budżetu, wydaje się nieakceptowalna w dłuższej perspektywie), skutkuje opodatkowaniem banków oraz instytucji handlowych (zawieszono je w 2016 r.). W przypadku niższego zadłużenia i wyższego ratingu można by sfinansować około połowy tych wydatków z obniżki kosztów obsługi długu. W konsekwencji nie jest możliwe obniżenie opodatkowania VAT i CIT do poziomu typowego dla krajów strefy euro; podobnie jest w przypadku wysokiego „klina” podatkowego dla podatników o niskich dochodach. Sytuacja taka wpływa niekorzystnie na dynamikę PKB oraz poziom zarobków pracowników; utrwała ona stan „dzielenia biedy”.

PODSTAWOWE KIERUNKI DZIAŁAŃ SANACYJNYCH W ZAKRESIE ZADŁUŻENIA W POLSCE

Powyższa zwięzła prezentacja negatywów obecnego stanu zdrowia finansów publicznych związanych z zadłużeniem Polski implikuje niezbędne kierunki sanacji. Konieczne jest też wdrożenie doświadczeń krajów mających osiągnięcia w redukcji długu oraz będących liderami w metodach strategii i zarządzania.

Poprawa w zakresie poziomu zadłużenia w relacji do PKB może nastąpić w wyniku: obniżki deficytu sektora finansów publicznych, wzrostu dynamiki PKB, obniżki kosztów obsługi długu.

Obniżka deficytu wymaga zmniejszenia różnicy między dochodami i wydatkami. Czynnikiem umożliwiającymi realizację tego celu są: podniesienie opodatkowania, poprawa ściągalności podatków oraz ograniczenie dynamiki wydatków. Wzrost wpływów budżetowych ma też miejsce w wyniku wzrostu dynamiki PKB. Skuteczność pierwszej grupy czynników jest obecnie ograniczona. Nałożenie dodatkowych podatków na banki i handel (obecnie zawieszono) może przynieść dość ograniczone efekty, niższe, niż zakładano (szacowano). Podobna sytuacja miała miejsce wcześniej po podwyżce VAT oraz zwiększeniu akcyz. Dalsze powiększanie opodatkowania wydaje się problematyczne. Działania na rzecz większej ściągalności podatków są prowadzone od lat, jednak w ostatnim okresie obserwuje się powiększenie luki podatkowej. Czynnikiem pogarszającym

sytuację jest skomplikowanie systemu podatkowego i brak stabilności [zob. Balcero-wicz, Rzońca, Łaszek i in., 2015]. Zmniejszanie wydatków napotyka stale „opór materii”, ponieważ znaczne obszary publiczne wykazują stały niedobór środków i „konkurencję” w ich pozyskiwaniu. W finansach publicznych wprowadzono w tym celu „reguły wydatkowe” o różnych konstrukcjach, jednak nie zahamowały one szybkiego narastania długu (rys. 1). W ostatnim okresie nastąpiło powiększenie obszaru wydatków i zmniejszenie dochodów – przede wszystkim o świadczenia na dzieci; w kolejce czeka też problem kredytów hipotecznych we frankach szwajcarskich [zob. *Raport o stabilności...*, 2016]. Największym rosnącym obciążeniem są zobowiązania wynikające z kosztów długu (określonych przez niski rating) oraz z systemu emerytalnego zawierającego nadal wiele form uprzywilejowania. W tym drugim przypadku oddziałuje też wychodzenie z rynku pracy pokolenia wyżu demograficznego z lat 50. oraz perspektywa obniżki wieku emerytalnego. Podsumowując, należy podkreślić, że strona wydatkowa sektora publicznego wykazuje obecnie zdecydowaną presję wzrostową bez perspektywy kompensacji dochodami.

Problematyka wzrostu dynamiki PKB wykracza poza sferę polityki fiskalnej, wchodzi w zakres polityki makroekonomicznej. Obecny poziom wzrostu, tj. 3,6% (2015 r.), można uznać za pozytywnie umiarkowany na tle poprzednich kilku lat (średnio około 2,5%), niemniej poniżej potencjalnego. Jest on stymulowany od lat transferami z UE, a ponadto bazuje na niskim poziomie wyjściowym (koniec lat 80.). Podniesienie tempa PKB wymaga zmian strukturalnych w gospodarce oraz wzrostu stopy inwestycji. Nie bez znaczenie jest też kierunek zmian koniunktury światowej; jego prognozy były wcześniej optymistyczne, w ostatnich latach wykazują jednak obniżkę. Zmiany strukturalne w gospodarce mogą nastąpić w dłuższym horyzoncie i wymagają nakładów inwestycyjnych oraz efektywnego wdrażania postępu naukowo-technicznego. Przyrost wpływów podatkowych z tego tytułu jest opóźniony w czasie i dotyczy głównie inwestycji ze środków krajowych. Inwestycje te (oszczędności krajowe) pozostają od lat na niskim poziomie, wyraźnie niższym niż w krajach regionu (w ostatnich 10 latach: około 21% w Polsce, około 26% w krajach regionu); jednym z czynników ich zwiększenia jest odbudowa kapitałowego filaru emerytalnego. Postęp naukowo-techniczny i innowacyjność są stałymi problemami we wzroście tempa gospodarki [zob. Balcero-wicz, Rzońca, Łaszek i in., 2015; Wojnicka-Sycz, 2016; Kondratiuk-Nierodzińska, 2016]. W ostatnich latach nastąpił spadek: udziału produktywności we wzroście oraz w rankingach innowacyjności (za Polską pozostają: Rumunia i Bułgaria). Gospodarka Polski ma stale rezerwy będące pozostałościami okresu komunizmu, m.in. niski poziom aktywności zawodowej (zwłaszcza kobiet) oraz znaczny udział zatrudnienia w rolnictwie. Ponadto duży udział ma zatrudnienie w mikrofirmach, których produktywność oraz inwestycje pozostają na niskim poziomie [Balcero-wicz, Rzońca, Łaszek i in., 2015]. Uruchomienie tych rezerw pozostaje problemem do rozwiązania. Sytuacja ta powoduje niską efektywność innych czynników

sprzyjających wzrostowi, np. nie dają zwrotu wydatki na podniesienie poziomu wykształcenia. Podsumowując powyższe związane rozważania, należy podkreślić, że obecna dynamika PKB nie stanowi zagrożenia dla dochodów budżetu, ale też nie stwarza znaczącej perspektywy wzrostowej. Osiągnięcie poziomu ekonomicznego strefy euro w perspektywie dwóch dekad stoi więc pod znakiem zapytania.

Obniżka wydatków na koszty obsługi długu może nastąpić w wyniku następujących działań: obniżki poziomu długu, obniżki rentowności długu oraz podniesienia poziomu profesjonalnego zarządzania długiem. Pierwszy z nich jest obecnie, i w najbliższych latach, nieosiągalny. Obniżka rentowności wymaga przede wszystkim podniesienia ratingu powyżej poprzedniego poziomu (dotyczy to ostatniej oceny Standard & Poors i Moody's). Wyższy rating umożliwia wykorzystanie okresu niskich stóp w UE do obniżki deficytu, co uczyniły kraje o najwyższej wiarygodności kredytowej, m.in. Niemcy; dla porównania: rentowności obligacji 10-letnich w Polsce są w zakresie 2,6–2,8% (w 2017 r. wzrosły do 3,85%), w Czechach wynoszą około 0,46% (w 2017 r. spadły ponad połowę), a w Niemczech około –0,39%. Koszty długu są bliskie zera w krajach o wysokim ratingu, co w przypadku finansowania ich deficytem pozwala osiągnąć budżet zrównoważony lub z nadwyżką (tj. zgodnie z wymogami procedury nadmiernego deficytu). Stratę takiej możliwości w przypadku Polski należy zaliczyć do największych porażek finansów publicznych w ostatnich latach. Stan ten powinien być podstawą do radykalnej zmiany kierunku w finansach publicznych, tj. do efektywnych działań na rzecz podniesienia ratingu i uczynienia z poziomu długu i kosztów zadłużenia zmiennych decyzyjnych. Zdrowie finansów publicznych nie może być też obszarem „gry z UE”. W opinii autora w polityce finansów publicznych należy dodać, obok wymogów unijnych (procedury nadmiernego deficytu, paktu fiskalnego) i ustawowych, ograniczenie na udział kosztów obsługi w PKB – docelowo nie powinien on przekraczać 0,5% [zob. też Klukowski, 2015; Wernik, 2009]. Ograniczenia takie są stosowane w innych krajach, np. we Francji; ich odzwierciedleniem jest wzrost zadłużenia w okresie niskich stóp (koreluje on ze słabą koniunkturą). Cel taki wymaga w Polsce co najmniej kilkunastu lat.

Ostatni z czynników – podniesienie poziomu zarządzania – obejmuje przede wszystkim kwestie leżące w obszarze metodologii budżetowania oraz inżynierii finansowej [zob. Klukowski, 2002, 2003, 2016]. Zarządzanie długiem ma na celu realizację potrzeb pożyczkowych budżetu po możliwie najniższych kosztach (rentownościach) przy ograniczeniach na dopuszczalny poziom różnorodnych rodzajów ryzyka. W przypadku kosztów obsługi głównym czynnikiem ryzyka jest zmienność stóp procentowych na rynku finansowym – krajowym i międzynarodowym. Stopy krajowe krótkookresowe są ustalane i utrzymywane przez NBP; podobnie kursy walutowe. Jednak stopy średnio- i długookresowe kształtują się na rynku. Dotyczy to zwłaszcza stóp na rynku międzynarodowym oraz kursów walutowych w średnim i długim horyzoncie. Minimalizacja kosztów obsługi przy ograniczeniu na ryzyko opiera się na: zastosowaniu odpowiednich instrumentów dłużnych i technik emisji

oraz prognozach sytuacji na rynkach finansowych – krajowym i zagranicznym – zwłaszcza w długim horyzoncie. Dług jest kategorią długoterminową, co sprawia, że zarządzanie opiera się na analogicznych horyzontach czasowych. Instrumenty dłużne sprzedawane przez emitenta oraz techniki emisji muszą wypełniać wymogi rynków finansowych oraz regulacji prawnych; oba te komponenty charakteryzują rozwój, który trzeba permanentnie absorbować. Prognozy stóp procentowych i kursów walutowych będące podstawą zarządzania powinny być obiektem prac o najwyższym poziomie profesjonalnym; ich źródłem jest m.in. NBP. Głównym problemem emitenta instrumentów dłużnych (bonów, obligacji) jest ustalenie optymalnej struktury emisji w czasie. Ponadto można optymalizować operacje na istniejącym długi, np. przedterminowy wykup, swap itp. W przypadku długu krajowego (w złotych) należy określić strukturę portfela instrumentów, w przypadku zagranicznego – strukturę portfela, waluty, rynki emisji. Nieoptymalna struktura emisji powoduje wzrost kosztów obsługi, np. wyemitowanie instrumentów długookresowych, obligacji 10-letnich, w przypadku spadku stóp procentowych w okresie życia obligacji poniżej oceny rynku zaistniałej w chwili emisji powoduje nadmiarowe koszty. Emisja długu zagranicznego (około 35% zadłużenia) stwarza, co oczywiste, znacznie więcej problemów związanych m.in. ze zmiennością rynku międzynarodowego oraz lokowaniem emisji w warunkach niskiego ratingu i małych kwot emisji (w stosunku do dużych gospodarek strefy euro). Określenie optymalnej struktury długu jest możliwe *ex ante* na podstawie wiedzy posiadanej w chwili emisji – prognozowanych stóp procentowych, kursów walutowych i innych czynników ryzyka oraz potrzeb pożyczkowych budżetu. Źródłami takiej wiedzy są: eksperci finansowi NBP i MF, eksperci działający w instytucjach międzynarodowych (IMF, BS) oraz na rynkach finansowych, a także zaplecze naukowe. Podstawowymi narzędziami sformalizowanymi do pozyskiwania wiedzy są metody statystyczno-ekonometryczne oraz oparte na inteligencji obliczeniowej. Wiedza taka stanowi podstawę do zarządzania długiem przy zastosowaniu zasad dobrej praktyki (np. współpracy z inwestorami rynkowymi) oraz narzędzi optymalizacyjnych. W tym ostatnim przypadku stosuje się: analizę wariantów, metody symulacyjne, metody programowania matematycznego, teorii gier, teorii sterowania i inteligencji obliczeniowej. Wymieniony zestaw metod charakteryzuje się rosnącą złożonością matematyczną i wymaganiami odnośnie do nakładu obliczeń. Jest oczywiste, że metody o większej złożoności pozwalają uzyskać wyniki o lepszej jakości, tj. bliższe rzeczywistego optimum, jednak wymagają wyższych kwalifikacji i nakładu pracy.

W Polsce dominują metody podstawowe, niekiedy wręcz elementarne, z elementami heurystyki; wiele technik zarządzania, np. niektóre operacje na istniejącym długi, nie są stosowane rutynowo. Podobnie, nie są stosowane metodologie pozwalające opracowywać optymalne strategie długoterminowe. Strategie realizowane w praktyce są nastawione na wykonanie celów określonych w planach wieloletnich. Niestosowanie metodologii optymalizacyjnych do strategii długoterminowych powoduje dotkliwe straty w kosztach obsługi; ich przykłady podano w pracy

autora [Klukowski, 2015]. Przykładami błędnych działań w operacyjnym zarządzaniu długiem są m.in.: sprzedaż obligacji długoterminowych (10- i 20-letnich) oraz przedterminowy wykup i zamiana obligacji w okresach wysokich stóp długoterminowych (początek wieku, lata pokryzysowe 2008–2012). Efektem takich działań był nadmierny koszt obsługi, np. sprzedaż (stałoprocentowych) obligacji 10-letnich o rentowności około 7,5% w 2008 r. będzie skutkować taką rentownością do 2018 r., podczas gdy stopy na przełomie lat 2015/2016 znajdowały się poniżej 3%, tj. około 2,5-krotnie niżej! Zamiana obligacji w okresie wysokich rentowności powoduje podobne skutki. W krajach kryzysu finansowego (np. Hiszpania, Włochy) stosowano w takich okresach instrumenty o krótszym okresie życia (ryzyka). Innym rodzajem błędu było obniżenie średniego okresu życia (i duration) sprzedawanych obligacji w latach przedkryzysowych, tj. 2004–2006. Spowodowało ono skrócenie okresu życia instrumentów o niskich rentownościach oraz nadmierne koszty długu po wzroście stóp. Źródłem tego błędu (materializacji ryzyka) były nietrafne prognozy bazujące na fakcie braku presji inflacyjnej w strefie euro (w Polsce fala inflacji przewyższyła znacząco prognozy NBP). Błędów zarządzania popełniono znacznie więcej, części z nich można było uniknąć w wyniku wdrożenia współczesnych metodologii zarządzania, a zwłaszcza metodologii optymalizacyjnej. Należy podkreślić, że wiedza w tym zakresie jest upowszechniana przez organizacje międzynarodowe (OECD, IMF, BŚ), jak również instytucje zarządzające długiem w krajach UE (m.in. SNDO w Szwecji). Łączne straty wynikające z niskiego poziomu profesjonalnego w zakresie strategii i zarządzania długiem są niewątpliwie niebagatelne, zważywszy, że zadłużenie stanowi obecnie 3-krotność rocznych dochodów budżetu państwa.

W opinii autora tego opracowania niektóre niedostatki zarządzania i strategii długu wynikają z niedostatecznego nadzoru nad długiem. Oceny efektów zarządzania i strategii zawarte w oficjalnych dokumentach, tj. strategiach długu (odnośnie do realizacji celów z lat poprzednich), sprawozdaniach z wykonania ustawy budżetowej oraz ocenach Komisji Europejskiej, koncentrują się na realizacji zapisów ww. dokumentów oraz wypełnieniu wymogów zawartych w procedurze nadmiernego deficytu. Nie zawierają natomiast analizy optymalności przyjętych rozwiązań; w Polsce nie sformułowano też koncepcji optymalnego zarządzania. W wielu krajach istnieją specjalne instytucje, które dokonują niezależnych ocen strategii i zarządzania; mogą one stanowić podstawę do akceptacji (przez parlament) zrealizowanej polityki długu. Powołanie takiego ciała w Polsce, wzorowanego na doświadczeniach krajów UE, jest godne rozważenia.

Wnioski z powyższych rozważań wskazujące kierunki niezbędnych działań sanacyjnych w zakresie długu publicznego można sformułować następująco. Konieczne jest zrealizowanie następujących postulatów:

1. Wylimitowanie negatywnych cech zadłużenia powstałego w ostatnich latach stanowiących wkład do obniżki ratingu przez Standard & Poors i Mody's. Szczególnie istotne jest:

- poprawienie ratingu do poziomu krajów regionu będących w strefie euro,
 - doprowadzenie deficytu i długu do wypełnienia wymogów warunkujących wejście do strefy euro (również paktu fiskalnego),
 - obniżenie kosztów obsługi do poziomu poniżej 1% PKB,
 - przywrócenie właściwych proporcji długu krajowego i zagranicznego (narażonego na ryzyko walutowe),
 - zapewnienie „szczelności” systemu finansów publicznych, tj. eliminacja wszelkich możliwości nieuzasadnionego zaciągania długu.
2. Wdrożenie metodologii optymalizacji deficytu budżetowego w ujęciu dynamicznym z wykorzystaniem kryterium maksymalizacji dynamiki wzrostu ekonomicznego (lub innego kryterium) w przyjętym horyzoncie czasu.
 3. Wdrożenie optymalizacji zarządzania długiem na poziomie operacyjnym z wykorzystaniem kryterium minimalizacji kosztów obsługi długu, przy ograniczeniu na poziom ryzyka finansowego lub wielokryterialnie: kosztów i ryzyka oraz łącznej optymalizacji deficytu i kosztów obsługi długu, z uwzględnieniem ich sprzężenia zwrotnego [zob. Klukowski, 2015].
 4. Wzmocnienie nadzoru nad zadłużeniem z uwzględnieniem horyzontu wieloletniego, co najmniej 10-letniego (obecnie projekcja budżetowa i strategia długu publicznego obejmują okres 4-letni); uzasadnieniem do wydłużenia horyzontu jest fakt, iż znaczący poziom długu utrzyma się przez wiele dekad, a ponadto rentowności obligacji 10-letnich stanowią jedno z kryteriów stabilności systemu fiskalnego i monetarnego warunkujących wejście do euro.

PODSUMOWANIE

Obniżka ratingów długoterminowych przez S&P i Mody's odzwierciedliła pogorszenie stanu finansów publicznych w Polsce. Jest ona skutkiem materializacji w ostatnich latach wielu rodzajów ryzyka wynikających z zadłużenia publicznego oraz przewidywanych działań w zakresie: podniesienia świadczeń na dzieci i kwoty wolnej od podatku PIT, jak też perspektyw obniżenia wieku emerytalnego i restrukturyzacji kredytów hipotecznych nominowanych we frankach (nie podjęto realizacji w 2017 r.). Skutki obniżki ratingu są niekorzystne dla kosztów długu, kursów walutowych, stabilności tych kursów itp. Sytuacja finansów państwa lokuje Polskę w grupie słabszych krajów regionu. Skutki obecnych decyzji uwidocznią się w kolejnych latach; negatywną perspektywę stwarza też zakończenie transferów unijnych.

Działania na rzecz niepogorszenia zdrowia finansów publicznych przez podniesienie poziomu opodatkowania mogą mieć negatywny wpływ na dynamikę wzrostu PKB, jak również słabszy, niż się oczekuje, efekt budżetowy. W związku z tym konieczne są działania sanacyjne; w zakresie zadłużenia postuluje się następujące główne kierunki:

- podniesienie ratingów do poziomu krajów regionu będących w strefie euro oraz doprowadzenie deficytu i długu sektora finansów publicznych do wypełnienia wymogów warunkujących wejście do strefy euro, tj. również paktu fiskalnego,
- wdrożenie metodologii optymalizacji deficytu budżetowego oraz operacyjnego zarządzania długiem,
- wydłużenie horyzontu strategii długu do co najmniej 10 lat oraz wzmocnienia nadzoru nad jakością strategii i zarządzania.

BIBLIOGRAFIA

- Balcerowicz L., Rzońca A., Łaszek A. i in., 2015, *Raport: Następne 25 lat. Jakie reformy musimy przeprowadzić, aby dogonić Zachód?*, Fundacja FOR, Warszawa.
- Ciżkowicz P., Michalska K., Rzońca A., 2011, *Determinanty bezpiecznego poziomu długu publicznego*, „Studia Biura Analiz Sejmowych”, nr 4(28).
- Klukowski L., 2002, *Optymalizacja zarządzania długiem Skarbu Państwa*, „Bank i Kredyt”, nr 9.
- Klukowski L., 2003, *Optymalizacja decyzji w zarządzaniu instrumentami dłużnymi Skarbu Państwa*, WSISiZ, Warszawa.
- Klukowski L., 2015, *Pakt fiskalny – perspektywy wypełnienia wymogów w bieżącej dekadzie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 41.
- Klukowski L., 2016, *Koncepcje modernizacji: zarządzania długiem publicznym oraz strategii długu*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 46, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2016.2.7>.
- Kondratiuk-Nierodzińska E., 2016, *Kreacja wiedzy technicznej a konkurencyjność gospodarek*, „Ekonomista”, nr 1.
- Owsiak S., 2006, *Finanse publiczne – teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.
- Raport o stabilności Finansowej*, 2016, NBP, Departament Stabilności Finansowej, www.nbp.pl.
- Wernik A., 2009, *Równowaga finansów publicznych a euro*, „Bank i Kredyt”, nr 40(3).
- Wojnicka-Sycz E., 2016, *Innowacyjność jako czynnik wzrostu i rozwoju gospodarczego w Polsce – próba weryfikacji empirycznej*, „Ekonomista”, nr 1.

Streszczenie

W artykule przedstawiono obecny stan finansów publicznych Polski w zakresie deficytu i długu sektora finansów publicznych z uwypukleniem rodzajów ryzyka, których materializacja spowodowała obniżkę ratingów długoterminowych przez Standard & Poors oraz Moody's na początku tego roku do poziomów: BBB+, A- oraz A-, A-. Istotnym faktem jest znaczny wzrost deficytu w sektorze emerytalnym w ciągu najbliższych 5 lat. Dokonano porównań z sytuacją krajów regionu i UE w tym zakresie. Wskazano na znaczenie niskiego ratingu we wzroście zadłużenia jako źródła wysokich rentowności, kosztów długu i kursów walutowych oraz konieczność jego podniesienia – co najmniej o dwa stopnie. Podkreślono fakt straty możliwości obniżki rentowności i kosztów długu w okresie ujemnych stóp procentowych EBC (-0,4 od marca 2016 r.). Omówiono działania

prowadzące do obniżki relacji: deficyt/PKB, dług/PKB, koszty obsługi długu/PKB, akcentując trudności obniżki deficytu w obecnej sytuacji oraz osiągnięcia potencjalnego wzrostu PKB. Czynnikiem pogarszającym perspektywę poprawy dynamiki jest podniesienie poziomu opodatkowania, zwłaszcza w bankowości; może ono objąć również inne podatki. Negatywny wpływ ma też perspektywa końca transferów unijnych w warunkach niemożności wejścia do strefy euro, a także słaby wzrost: inwestycji, produktywności, postępu technicznego i innowacji.

Podkreślono konieczność doskonalenia metodologii strategii długu i zarządzania długiem m.in. przez zastosowanie metod: optymalizacji, statystyki i ekonometrii oraz inteligencji obliczeniowej, jak również metod inżynierii finansowej wykorzystywanych w krajach UE. Zaznaczono, że w Polsce nie ma nadzoru nad jakością strategii i zarządzania, analogicznego jak w wielu krajach UE; postuluje się powołanie takiego nadzoru.

Reasumując, należy podkreślić, że problematyka przywrócenia zdrowia finansów publicznych w zakresie deficytu i długu znalazła się ponownie wśród centralnych tematów władz finansowych kraju.

Słowa kluczowe: diagnoza deficytu i długu publicznego Polski, kierunki sanacji zadłużenia, doskonalenie zarządzania i strategii długu

Risks in the public debt of Poland in the 21st century. Directions of recovery actions

Summary

The work shows the current status of the Polish public finances, as regards the debt and deficit of the public finance sector, stressing risks that caused a reduction in long-term ratings by Standard & Poor's and Moodys, at the beginning of this year, to levels: BBB+, A- and A-, A-. An important fact is the increase in the deficit in the pension scheme over the next five years. The status is compared with the situation of the countries of the region and the EU in this area. It is also showed the importance of low rating as a source of the debt increase – it influences (increases): profitability, debt costs and exchange rates; therefore, it is necessity to raise the level at least two degrees. It is also stressed the loss of possibility of reduction in profitability and the cost of debt in a period of negative interest rates of ECB (-0.4 for March 2016). The actions leading to a reduction of the quotients: deficit/GDP, debt/GDP, GDP/debt service costs are discussed, stressing the difficulties of a reduction of the deficit, in the current situation, and achieving the potential growth of GDP. The factor that gets worsen prospects for improving the dynamic of GDP growth is the raise of the taxation level, especially in banking system; it may also incorporate other taxes. A negative impact has also the perspective of the end of EU transfers, in terms of lack of possibility of the entry into the EURO area, as well as weak growth: investments, the productivity growth and technological progress and innovation.

It is stressed the need to improve the methodology of the debt strategy and debt management, especially by applying the methods of optimization, statistics, econometrics and computational intelligence, as well as methods of financial engineering used in EU countries. Noted that in Poland there is absent the supervision of the quality of strategy and management, analogous as in other EU countries; it is suggested considering the establishment of such surveillance.

To sum up the issue of restoring the health of the public finance sector, in terms of deficit and debt, was again among the central topics of the financial authorities of the country.

Keywords: diagnosis of deficit and public debt in Poland, directions of recover of debt, improvement of debt management and strategy

JEL: H63, H68, E62, C61

*dr Joanna Sychała*¹

Katedra Koniunktury Gospodarczej
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

*dr Marcin Sychała*²

Katedra Finansów Publicznych
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Polityka fiskalna jako stabilizator koniunktury gospodarczej w Polsce w latach 2000–2014

WPROWADZENIE

Rozwinięta na bazie teorii J.M. Keynesa stabilizacyjna funkcja polityki fiskalnej – zgodnie z którą wpływając na strukturę oraz poziom popytu globalnego, można oddziaływać na kształtowanie się realnych procesów gospodarczych – pozwala antycykliczną politykę fiskalną podzielić na politykę aktywną, związaną z działaniami dyskrejonalnymi państwa, oraz politykę pasywną, związaną z działaniem automatycznych stabilizatorów koniunktury.

Działania stabilizacyjne o charakterze dyskrejonalnym są podejmowane przez polityków *ad hoc* w sposób świadomy i celowy. Nakierowane są one na określony proces bądź sytuację, a ich celem jest wpływanie na zmiany aktywności gospodarczej. Instrumenty dyskrejonalne mają oddziaływać na zamiany globalnego popytu i jego poszczególnych części składowych [Barczyk, 2012, s. 151]. Oprócz przeciwdziałania wahaniom koniunkturalnym aktywna polityka fiskalna jest stosowana także w celu stabilizacji cen oraz ograniczania bezrobocia.

Automatyczne stabilizatory koniunktury są to rozwiązania wmontowane w systemy dochodów i wydatków publicznych. Powodują one zmiany w strukturalnym przepływie pieniędzy pomiędzy sektorami prywatnymi a sektorem finansów publicznych. Zmiany te działają na korzyść sektorów prywatnych w miarę pogarszania się sytuacji gospodarczej państwa i na odwrót, na korzyść sektora

¹Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, al. Niepodległości 10, 61–875 Poznań, e-mail: joanna.sychala@ue.poznan.pl.

²Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, al. Niepodległości 10, 61–875 Poznań, e-mail: marcin.sychala@ue.poznan.pl.

finansów publicznych, gdy sytuacja gospodarcza się poprawia [Wernik, 2007, s. 135]. Do środków polityki stabilizacji działających automatycznie, znajdujących zastosowanie w praktyce gospodarczej, można zaliczyć stabilizatory automatyczne w systemie podatków oraz w systemie świadczeń społecznych.

Sposób oddziaływania poszczególnych instrumentów fiskalnych nie zawsze jest jednak zgodny z założeniami na gruncie teoretycznym, według których oczekuje się, aby instrumenty te działały antycyklicznie, czyli w okresach wysokiej aktywności gospodarczej hamowały wzrost globalnego popytu, a w okresie niskiej aktywności gospodarczej hamowały jego spadek. Oznacza to, że w praktyce instrumenty fiskalne wykazują działanie antycykliczne lub procykliczne.

Celem głównym artykułu jest próba empirycznego zbadania charakteru oddziaływania instrumentów antycyklicznej polityki fiskalnej oraz określenia ich znaczenia w kształtowaniu aktywności gospodarczej w Polsce w latach 2000–2014. W opracowaniu przyjęto hipotezę, iż zasadnicze znaczenie dla kształtowania wahań koniunkturalnych w Polsce mają: wśród automatycznych stabilizatorów koniunktury – podatki bezpośrednie, natomiast wśród instrumentów o charakterze dyskrejonalnym – wydatki na działalność inwestycyjną państwa.

PROCEDURA BADAWCZA

Podstawą empirycznej analizy oddziaływania instrumentów antycyklicznej polityki fiskalnej oraz określenia ich znaczenia w kształtowaniu aktywności gospodarczej był model regresji liniowej, w którym:

- jako zmienne objaśniane wykorzystano wskaźniki wahań cyklicznych wyrażone w PKB,
- jako zmienne objaśniające przyjęto strumienie dochodów i wydatków budżetowych.

W prezentowanym badaniu politykę fiskalną reprezentują następujące zmienne objaśniające:

- po stronie dochodowej w budżecie państwa:
 - dochody ogółem,
 - dochody podatkowe ogółem,
 - podatek od towarów i usług (VAT),
 - podatek akcyzowy,
 - podatek dochodowy od osób prawnych (CIT),
 - podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT),
 - dochody niepodatkowe ogółem,
 - opłaty, grzywny, odsetki;
- po stronie wydatkowej w budżecie państwa:
 - wydatki ogółem,
 - dotacje i subwencje ogółem,

- dotacje do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS),
- dotacje do Funduszu Emerytalno-Rentowego (FER),
- dotacje i subwencje dla jednostek samorządu terytorialnego (JST),
- wydatki bieżące jednostek budżetowych,
- wydatki majątkowe,
- obsługa długu Skarbu Państwa ogółem,
- obsługa długu krajowego,
- obsługa długu zagranicznego,
- pozostałe wydatki.

W badaniu przyjęto kwartalne indeksy dynamiki zmiennych objaśnianych i objaśniających wyrażone w cenach stałych (gdzie analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100). Przyjęte dane pochodzą z bazy GUS i obliczane są zgodnie z zaleceniami ESA'1995 [GUS, 2015].

Wyodrębnienie faz i cyklu koniunkturalnego, będących podstawą do dalszych analiz, wymagało ekonometrycznej analizy szeregów czasowych opierającej się na właściwie przygotowanych danych empirycznych. Z tego powodu materiał źródłowy zawarty w przekrojach kwartalnych poddano dekompozycji.

Pierwszym etapem działania było urealnienie zmiennych wyrażonych w cenach stałych. Wszystkie zmienne zostały urealnione wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI).

Rzeczywiste szeregi czasowe są trudne do modelowania, ponieważ zawierają bardzo nieregularne zdarzenia, których istota sprawia, że nie powinny być modelowane. W celu uniknięcia zniekształceń w analizie szeregów obserwacje takie są usuwane, aby model optymalnie odzwierciedlał badaną rzeczywistość [Ząbkowski, 2006, s. 370–372]. W tym celu wyeliminowano wahania sezonowe i przypadkowe, a następnie wygładzono szereg chronologiczny wielokrotnie dobieranymi średnimi ruchomymi.

W kolejnej części posłużono się metodami wyodrębniania wahań cyklicznych znajdujących swoją podstawę teoretyczną w koncepcjach zaliczanych do nowej klasycznej makroekonomii. Zgodnie z nimi zmienne makroekonomiczne wykazują powtarzające się oscylacje wokół linii trendu, co umożliwia pomiar cyklu koniunkturalnego w formie odchyłeń od trendu. Przyjęto, iż badane szeregi zawierają pierwiastek jednostkowy, a więc są niestacjonarne [Kruszka, 2009, s. 194–195]. W badaniu założono, iż składnik cykliczny zmiennej jest różnicą między jej wartością bieżącą a wartością trendu (średnia ważona przeszłych, obecnych i przyszłych obserwacji). Stosowanie tej metody powszechnie nazywa się filtrem Hodricka-Precottta, który pozwala wyodrębnić w przyjętych szeregach czasowych trend stochastyczny w postaci tendencji rozwojowej. Najważniejszym ograniczeniem wspomnianego filtru jest wymagana minimalna długość szeregu czasowego, który zostaje poddawany takiemu filtrowaniu. Zalecana minimalna liczba obserwacji wynosi 32, natomiast w badaniu posłużono się 60 obserwacjami. W efekcie przeprowadzenia filtracji zarówno zmiennych objaśnianych, jak i objaśniających otrzy-

mano szereg wartości pokazujących długookresową tendencję rozwojową w postaci wyodrębnienia wahań koniunkturalnych (tj. odchyleń od trendu) będących podstawą do dalszych analiz.

W następnej kolejności szeregi czasowe poddano testowi pierwiastka jednostkowego w celu sprawdzenia, czy szeregi te są stacjonarne. Ocenę stacjonarności przeprowadzono za pomocą testu Kwiatkowskiego, Phillipsa, Schmidta i Shina (KPSS), a brak tej oceny mógłby obniżyć wiarygodność wyników przez uzyskanie regresji pozornej. W teście KPSS stawia się hipotezę zerową, iż analizowane zmienne są stacjonarne. Niestacjonarność zmiennych oznacza, że nie można przeprowadzić wiarygodnego modelowania, gdyż m.in. na założeniu stacjonarności szeregów czasowych są oparte testy istotności zmiennych objaśniających. Stacjonarność szeregów zbadano przy poziomie istotności 0,05. Empiryczna wartość statystyki testu KPSS dla zmiennej objaśnianej PKB wyniosła 0,0578, natomiast wartość krytyczna testu KPSS przy założonym poziomie istotności wyniosła: 0,470. Należało więc przyjąć hipotezę zerową zakładającą stacjonarność tych szeregów. Obliczona wartość statystyki testu dla każdej zmiennej objaśniającej również okazała się mniejsza niż wartość krytyczna przy poziomie 0,05, więc nie było podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej o stacjonarności cyklicznych składników badanych zmiennych. Zatem pozostałe szeregi odchyleń indeksów dynamiki od linii trendu dla wszystkich zmiennych objaśniających według wskazań testu KPSS okazały się stacjonarne i dzięki temu można było przejść do kolejnego etapu badań, nie eliminując żadnego instrumentu polityki fiskalnej.

Ponadto, jeżeli w badaniach ekonometrycznych wykorzystuje się dynamiczne modele ekonometryczne, w których dostosowania są rozłożone w czasie, to zaleca się przeprowadzenie testu przyczynowości Grangera. Przeprowadzenie tego testu opierało się na sprawdzeniu, czy dodanie opóźnionych (przeszłych) wartości zmiennej x do równania regresji, w którym zmienna y_t jest objaśniana przez opóźnione wartości y_{t-k} , poprawi jego jakość opisową oraz prognostyczną [Maddala, 2013, s. 432].

Maksymalne opóźnienie zmiennych zostało ustalone na trzy okresy (kwartały), co było podyktowane specyfiką procesu budżetowego. Projekt ustawy budżetowej na dany rok jest zazwyczaj ostatecznie kształtowany w drugiej połowie roku, gdy znane są już wartości kluczowych zmiennych ekonomicznych. Większa liczba opóźnień mogłaby zwiększyć problem współliniowości [Mackiewicz, 2010, s. 111]. Ponadto dłuższe opóźnienia nie zostały wzięte pod uwagę ze względu na realne możliwości kształtowania cyklu koniunkturalnego. W badaniu przyczynowości w sensie Grangera pominięto wyprzedzenia z uwagi na niższą wartość poznawczą. Przyczynowość w sensie Grangera pozwoliła na określenie możliwych następstw czasowych pomiędzy wahaniami koniunkturalnymi a zmiennymi obrazującymi politykę fiskalną, które są istotne ze statystycznego punktu widzenia [Gawel, 2004, s. 153]. Przyczynowość Grangera opiera się na badaniu, czy wprowadzenie do autoregresji danego szeregu czasowego zmiennej objaśniającej istotnie poprawi jej dopasowanie.

Wykazanie przyczynowości w teście Grangera dla opóźnienia równego np. trzy kwartały (-3) oznaczało celowość wprowadzenia trzech szeregów zmiennej objaśniającej z opóźnieniem jeden, dwa, trzy kwartały do równania regresji zmiennej objaśnianej. Dalsza analiza przyczynowości miała na celu wyodrębnienie z danej grupy przyczyn tego opóźnienia, które są statystycznie istotne. W kolejnych etapach zastosowano procedurę regresji krokowej postępującej, w której zmienne niezależne są oddzielnie wprowadzane lub usuwane z równania regresji aż do momentu otrzymania równania najlepiej dopasowanego. Początkowo przy tworzeniu funkcji regresji uwzględniono wszystkie opóźnienia zmiennych niezależnych istotne zgodnie z przyczynowością Grangera, które następnie były usuwane, jeśli okazywały się nieistotne dla regresji.

Estymację współczynników regresji w obu szeregach przeprowadzono za pomocą Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów (KMNK). Ocenę przydatności diagnostycznej oszacowanych modeli przeprowadzono na podstawie analizy współczynnika determinacji R^2 . Statystyczną istotność poszczególnych parametrów określono za pomocą testu t-Studenta na poziomie istotności $p = 0,05$.

Po usunięciu z równania PKB zmiennych, które okazały się nieistotne dla tworzonych funkcji regresji, ostatecznie otrzymano postać funkcji wyjaśniającej wahania w cyklu koniunkturalnym zmianami koniunkturalnymi wyrażonymi instrumentami polityki fiskalnej. Ostateczny wzór funkcji regresji dla szeregu PKB przyjął następującą postać:

$$\text{PKB}_t = -0,0742 + 0,6023 \text{ DBO}_{t-3} + 1,1604 \text{ DBO}_t + 0,4023 \text{ DPO}_{t-3} - 0,0582 \text{ DCIT}_{t-2} - 0,1098 \text{ DCIT}_t + 83,6746 \text{ WDiS}_{t-1} + 97,7305 \text{ WDiS}_t + 0,2495 \text{ WFER}_{t-1}$$

gdzie:

- PKB_t – szereg PKB w okresie t urealniony wskaźnikiem CPI,
- DBO_{t-3} – DBO_t – dochody budżetowe ogółem w okresie t oraz z opóźnieniem trzech kwartałów,
- DPO_{t-3} – dochody budżetowe z tytułu podatków ogółem z opóźnieniem trzech kwartałów,
- DCIT_{t-2} – DCIT_t – dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w okresie t oraz z opóźnieniem dwóch kwartałów,
- WDiS_{t-1} – WDiS_t – wydatki budżetowe na dotacje i subwencje w okresie t oraz z opóźnieniem jednego kwartału,
- WFER_{t-1} – wydatki budżetowe na dotacje do Funduszu Emerytalno-Rentowego z opóźnieniem jednego kwartału.

Ocenę parametrów oszacowanej funkcji regresji dla szeregu PKB zawarto w tabeli 1. Na podstawie ocen parametrów wartości skorygowanego współczynnika determinacji otrzymaną funkcję regresji szeregu PKB można uznać za staty-

stycznie istotną. Funkcja ta w 88,57% opisuje zmiany w wahaniach koniunkturalnych wyrażonych w kwartalnych stopach wzrostu PKB.

Tabela 1. Ocena parametrów funkcji regresji szeregu PKB

Parametr	Wartość parametru	Błąd standardowy	Statystyka t	Poziom istotności
Wyraz wolny	-0,0742	0,0347	-2,1409	0,0491
Dochody ogółem_0	1,1604	0,4120	2,8162	0,0130
Dochody ogółem_3	0,6023	0,2367	2,5447	0,0224
Dochody podatkowe ogółem_3	0,4023	0,1301	3,0921	0,0074
Dochody z CIT_0	-0,1098	0,0198	-5,5545	0,0001
Dochody z CIT_2	-0,0582	0,0146	-3,9773	0,0012
Wydatki: dotacje i subwencje_0	97,7305	25,0011	3,9091	0,0014
Wydatki: dotacje i subwencje_1	83,6746	21,9920	3,8048	0,0017
Wydatki: FER_1	0,2495	0,0726	3,4363	0,0037

Średn.aryt.zm.zależnej	0,0354	Odch.stand.zm.zależnej	1,4181
Suma kwadratów reszt	3,4472	Błąd standardowy reszt	0,4794
Wsp. determ. R-kwadrat	0,9643	Skorygowany R-kwadrat	0,8857
F(8, 40)	526,3964	Wartość p dla testu F	0,0000
Logarytm wiarygodności	-4,4986	Kryt. inform. Akaike'a	76,9972
Kryt. bayes. Schwarza	141,3191	Kryt. Hannana-Quinna	101,4009
Autokorel.reszt – rho1	-0,0807	Stat. Durbina-Watsona	2,0952

Źródło: opracowanie własne.

Oszacowany model wykazał, że istotne oddziaływanie na przebieg cyklu koniunkturalnego mają: dochody ogółem, dochody podatkowe ogółem, dochody z tytułu CIT, wydatki na dotacje i subwencje ogółem oraz wydatki na dotacje do FER. Biorąc pod uwagę wyłącznie zmienne zdezagregowane, stwierdzone na podstawie ujemnej wartości parametru dla funkcji, oczekiwane oddziaływanie antycykliczne wykazał zaledwie jeden instrument – dochody z tytułu CIT, przeciwdziałając nadmiernym wahaniom tempa wzrostu PKB w okresie bieżącym, jak również z opóźnieniem dwóch kwartałów. Pozostałe instrumenty fiskalne, które okazały się istotne w wyjaśnianiu zmian koniunkturalnych, nasilały nadmierne wahania tempa wzrostu PKB, oddziałując na polską gospodarkę w sposób procykliczny.

ZNACZENIE CIT W ANTYCYKLIKZNEJ POLITYCE FISKALNEJ W POLSCE

Zasadnicze znaczenie w stabilizowaniu cyklu w gospodarce polskiej wykazały dochody z tytułu CIT. Oddziaływanie antycykliczne świadczy o odpowiednim kierunku reakcji tych automatycznych stabilizatorów koniunktury na zmiany gospodarcze.

Przynależność CIT do grupy automatycznych narzędzi stabilizowania koniunktury jest powodowana znaczną wrażliwością zysków przedsiębiorstwa na cykliczne zmiany aktywności gospodarczej. W fazie wysokiej aktywności w gospodarce dynamika wzrostu zysków jest wyższa od wzrostu pozostałych dochodów i PKB. W tej sytuacji dochody z podatków rosną szybciej niż produkt narodowy. Natomiast w fazie niskiej aktywności zyski przedsiębiorstw spadają szybciej niż PKB, dlatego w sytuacji niezmiennej progresji szybciej spadają również dochody do budżetu z podatku obciążającego te zyski. W związku z tym w okresie dobrej koniunktury progresja podatkowa ogranicza wzrost zysków netto przedsiębiorstw, natomiast w okresie słabej koniunktury hamowana jest dynamika ich spadku [Barczyk, 2012, s. 155].

Znaczny wpływ dochodów z CIT na ograniczanie wahań koniunkturalnych wynika z jego silnej reakcji na zmiany aktywności gospodarczej. Podatek ten wpływa na wygładzanie wahań koniunktury poprzez oddziaływanie na poziom zysków i inwestycji. Istotę podatków od dochodów przedsiębiorstw jako narzędzia antycyklicznego w stabilizowaniu koniunktury widzi się przede wszystkim w działaniu podatków na tę część osiągniętych zysków, która określa dynamikę popytu konsumpcyjnego. W związku z tym coraz większą uwagę poświęca się analizie wpływu wysokości zysków przedsiębiorstw na wysokość dywidend wypłacanych akcjonariuszom w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego. Wynika to głównie z tego, iż ewentualne nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach nie zależą jedynie od wysokości osiągniętych zysków, ponieważ determinowane są także m.in. przez wysokość uzyskanych kredytów [Barczyk, 2012, s. 158]. Z jednej strony zwiększanie CIT przyczynia się do większej skuteczności automatycznych stabilizatorów koniunktury, gdyż wynikający z wahań koniunktury krótkookresowy wzrost PKB prowadzi do wyższych dochodów z CIT. Z drugiej strony zwiększanie tego podatku może mieć negatywny wpływ na atrakcyjność inwestowania w Polsce, gdyż zwiększone dochody z tego podatku zabierają część zysku, ograniczając wzrost zysku netto oraz inwestycji.

W Polsce zasadnicza stawka CIT wynosi obecnie 19% podstawy opodatkowania. Jednak w sytuacji, gdy przewiduje się odrębne zasady opodatkowania niektórych przejawów działalności gospodarczej, stosuje się preferencyjne stawki. Od wejścia w życie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych z 1992 r. stawki podatkowe zmieniały się kilkakrotnie – można zaobserwować malejącą tendencję kształtowania się zasadniczej stawki podatkowej CIT. Do 1996 r. wynosiła ona 40%. W 1997 r. zmniejszyła się ona do 38%, w 1998 r. – do 36%, w 1999 r.

– do 34%, a w 2000 r. – do 30%. Kolejna zmiana nastąpiła w 2001 r. – wówczas zasadnicza stawka podatkowa wynosiła 28%, by ponownie obniżyć się w 2003 r. do 27%. Z kolei obecnie obowiązująca zasadnicza stawka podatkowa CIT w wysokości 19% została wprowadzona w 2004 r.

Obniżenie stawki CIT w 2004 r. z 27 do 19% spowodowało najniższe zasilenie dochodami z tytułu tego podatku do budżetu spośród wszystkich lat badanego okresu, jednak w perspektywie długookresowej zmniejszenie stawki podatku przyczyniło się do realnego wzrostu dochodów budżetowych z tego tytułu. W latach 2005–2008 dochody budżetu państwa z tytułu tego podatku nieustannie rosły. Taki stan rzeczy przypadł na wystąpienie w gospodarce polskiej fazy wzrostowej oraz stosunkowo wysokiego wzrostu gospodarczego trwającego do połowy 2008 r. Na wzrost dochodów budżetowych z tytułu CIT, pomimo jego obniżonej stawki, wpływ miało również rozszerzenie zakresu opodatkowania, dobra kondycja finansowa i poprawa zyskowności przedsiębiorstw oraz wzrost liczby podatników płacących CIT (wynikający głównie ze zwiększającego się udziału sektora usług w światowej gospodarce, m.in. w sektorze bankowości i usług finansowych) [Grycuk, 2010, s. 2]. Obniżenie stawek CIT przyczyniło się też do wzrostu inwestycji w sektorze prywatnym, co w efekcie wzmocniło polską koniunkturę i przelożyło się na zwiększenie opodatkowanych dochodów.

Ministerstwo Finansów przygotowało projekt ustawy obniżającej obciążenia podatkowe małych przedsiębiorców z obecnych 19 do 15% [Projekt..., 2016, art. 1 pkt 6]. Według szacunków Ministerstwa Finansów z obniżonej stawki CIT będzie mogło skorzystać blisko 400 tys. przedsiębiorców stanowiących około 90% podatników CIT. Projekt ustawy przewiduje, że nowe przepisy wejdą w życie 1 stycznia 2017 r. Chociaż ostatnie obniżenie stawki CIT przyczyniło się do realnego wzrostu dochodów budżetowych z tego tytułu, to trudno jest domniemywać, czy kolejne obniżenie stawki CIT ponownie doprowadzi do wzrostu tych dochodów. Wiadomo jednak, iż omawiany podatek nadal stanowi istotną rezerwę dla wzrostu gospodarczego. Polska powinna podjąć dalsze działania prowadzące do zminimalizowania kosztów obsługi administracyjnej tego podatku, co przyniosłoby korzyści przedsiębiorstwom i odciążyłoby aparat skarbowy. Ponadto polskie rozwiązania w zakresie CIT powinny przez cały czas pozostawać konkurencyjne w stosunku do państw dbających o przyciągnięcie nowych inwestycji zagranicznych.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone analizy zweryfikowały sformułowaną we wstępie hipotezę tylko w sposób częściowy. Z przedstawionych rozważań można wnioskować, iż polityka fiskalna realizowana w Polsce w latach 2000–2014 była słabo zorientowana na realizację celów antycyklicznych. Oczekiwane antycykliczne oddziaływanie na zmiany aktywności gospodarczej wykazał wyłącznie jeden instrument budżeto-

wy w postaci dochodów z podatku dochodowego od osób prawnych, który przeciwdziałał nadmiernym wahaniom popytu. Świadczy to o odpowiednim kierunku reakcji tego automatycznego stabilizatora koniunktury na zmiany gospodarcze obserwowane w Polsce. Wynika to z jego znacznej wrażliwości, gdyż zyski przedsiębiorstw silnie reagują na cykliczne zmiany aktywności gospodarczej.

Drugi z podatków bezpośrednich, tj. podatek dochodowy od osób fizycznych, nie wykazał istotności w oszacowanym modelu regresji. Jego ograniczone działanie może częściowo wynikać z jego konstrukcji. W Polsce w PIT uwzględnia się tylko dwa przedziały progresji i około 97% podatników jest opodatkowanych w jej pierwszym przedziale. Chcąc jednak uzyskać bardziej znaczące efekty w stabilizowaniu wahań, progresja tego podatku powinna obejmować więcej przedziałów ze zróżnicowanymi stawkami szybko wzrastającymi w miarę wzrostu dochodów. Tymczasem obecnie w Polsce podatek ten charakteryzuje mała liczba przedziałów oraz łagodna progresja, co może uzasadniać jego słabsze działanie w stabilizowaniu koniunktury.

Wydatki na działalność inwestycyjną państwa, zawierające się w wydatkach majątkowych i będące podstawowym przykładem instrumentu o charakterze uznaniowym, nie okazały się istotne w wyjaśnianiu zmian w wahaniami koniunkturalnych w gospodarce polskiej. Jak wynika z analiz empirycznych, w realizowanej w Polsce polityce fiskalnej w zbyt niskim stopniu były wykorzystywane możliwości pobudzania inwestycji przez państwo poprzez prowadzenie własnych przedsięwzięć inwestycyjnych. Taki stan rzeczy wynika w znacznej mierze ze złej struktury wydatków budżetowych i zbyt dużego udziału tzw. wydatków sztywnych. Możliwości stosowania wydatków inwestycyjnych do łagodzenia wahań koniunkturalnych występujących w gospodarce polskiej są więc ograniczone. Brak antycyklicznego oddziaływania w żadnej z badanych grup wydatków budżetowych może oznaczać, iż władze państwa nie wykorzystują tych narzędzi jako potencjalnych stabilizatorów gospodarczych. Przyczynami tego może być dążenie władz do wykorzystywania instrumentów wydatkowych do realizacji innych celów państwa niż cele stabilizacyjne, np. do realizacji funkcji redystrybucyjnej.

BIBLIOGRAFIA

- Barczyk R., 2012, *Determinanty wewnętrznej koordynacji narzędzi fiskalnych i pieniężnych w polityce antycyklicznej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 4.
- Gaweł A., 2004, *Stabilizacja cyklu koniunkturalnego w Polsce za pomocą narzędzi polityki fiskalnej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, R. LXVI, nr 2.
- Grycuk A., 2010, *CIT jako narzędzie polityki gospodarczej*, „Infos”, nr 4(74).
- GUS, 2015, *Wyjaśnienia metodyczne*, <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne> (30.08.2016).

- Kruszka M., 2009, *Synchronizacja wahań koniunkturalnych w krajach wysoko rozwiniętych oraz państwach okresu transformacji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, nr 115.
- Mackiewicz M., 2010, *Stabilizacyjna polityka fiskalna w krajach OECD*, PWE, Warszawa.
- Maddala G.S., 2013, *Ekonometria*, PWN, Warszawa.
- Projekt z 22 lutego 2016 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, http://www.finanse.mf.gov.pl/pl/web/bip/ministerstwo-finansow/wiadomosci/aktualnosci/-/asset_publisher/M1vU/content/id/5241384 (27.09.2016).
- Wernik A., 2007, *Finanse publiczne. Cele, struktury, uwarunkowania*, PWE, Warszawa.
- Żąbkowski, T., 2006, *Porównanie metod Tramo-Seats i Sieci Neuronowych wykorzystywanych do prognozowania krótkookresowego szeregów czasowych*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 60.

Streszczenie

Stabilizacyjna funkcja polityki fiskalnej – zgodnie z którą wpływając na strukturę oraz poziom popytu globalnego, można oddziaływać na kształtowanie się realnych procesów gospodarczych – pozwala antycykliczną politykę fiskalną podzielić na politykę aktywną, związaną z działaniami dyskrecjonalnymi państwa, oraz politykę pasywną, związaną z działaniem automatycznych stabilizatorów koniunktury.

Celem głównym artykułu jest próba empirycznego zbadania charakteru oddziaływania automatycznych i dyskrecjonalnych instrumentów antycyklicznej polityki fiskalnej oraz określenia ich znaczenia w kształtowaniu aktywności gospodarczej w Polsce w latach 2000–2014. W opracowaniu przyjęto hipotezę, iż zasadnicze znaczenie dla kształtowania wahań koniunkturalnych w Polsce mają: wśród automatycznych stabilizatorów koniunktury – podatki bezpośrednio, natomiast wśród instrumentów o charakterze dyskrecjonalnym – wydatki na działalność inwestycyjną państwa.

Podstawą analizy empirycznej jest oszacowany model regresji liniowej, w którym jako zmienne objaśniane wykorzystano wskaźniki wahań cyklicznych (wyrażone w PKB), natomiast jako zmienne objaśniające – strumień dochodów i wydatków budżetowych. W badaniu przyjęto kwartalne indeksy dynamiki zmiennych objaśnianych i objaśniających pochodzące z bazy danych GUS.

Oczekiwane oddziaływanie antycykliczne wykazał zaledwie jeden instrument – dochody z tytułu podatku CIT, przeciwdziałając nadmiernym wahanom tempa wzrostu PKB w okresie bieżącym, jak również z opóźnieniem dwóch kwartałów. Pozostałe instrumenty fiskalne, które okazały się istotne w wyjaśnianiu zmian koniunkturalnych, nasilały nadmierne wahania tempa wzrostu PKB, oddziałując na polską gospodarkę w sposób procykliczny.

Słowa kluczowe: polityka fiskalna, wahania koniunkturalne

Fiscal policy as a stabilizer of business cycle fluctuations in Poland in the years 2000–2014

Summary

The stabilization function of fiscal policy allows a counter-cyclical fiscal policy to divide the policy of actively associated with the activities of discretionary state and passive policies associated with the operation of automatic stabilizers-congestion situation.

The main aim of this article is to attempt to empirically examine the nature of the impact of automatic and discretionary instruments of counter-cyclical fiscal policies and determine their significance in the development of economic activity in Poland in the years 2000–2014. The study has been hypothesized that fundamental to economic fluctuations in Poland are: among the automatic stabilizers direct taxes, and among the instruments of a discretionary expenditure on public investment activities.

The basis of the empirical analysis is estimated linear regression model, in which as explained variables used indicators of cyclical fluctuations (expressed in GDP), while the explanatory variables adopted streams of income and expenditure. The study adopted a quarterly index dynamics dependent variables and explanatory derived from the database the Central Statistical Office.

Expected impact of countercyclical showed only one instrument – income from CIT, preventing excessive fluctuations in GDP growth in the current period, as well as the delay of two quarters. Other fiscal instruments, which proved to be important in explaining the changes in economic situation, aggravated excessive fluctuations in GDP growth, affecting the Polish economy in a pro-cyclical.

Keywords: economic fluctuations, business cycle

JEL: E32, E62, E63

dr Małgorzata Gajda-Kantorowska¹

Katedra Ekonomii Stosowanej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Koszty bankructwa państwa

WPROWADZENIE

Wybuch globalnego kryzysu finansowego oraz reakcja rządów w celu złagodzenia jego skutków doprowadziły do niespotykanego do tej pory nagromadzenia długu publicznego w okresie pokoju, szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych. Będący tego przejawem kryzys zadłużenia w strefie euro, w tym szczególnie bankructwo Grecji w 2012 r., na nowo ożywiły dyskusję na temat potencjalnych korzyści i kosztów niewywiązywania się rządów ze swoich zobowiązań, tym bardziej że po raz pierwszy w historii zjawisko to dotknęło kraj zaliczany do grupy krajów o wysokim poziomie rozwoju.

Celem opracowania jest przedstawienie najważniejszych teorii oraz wybranych wyników badań empirycznych dotyczących kosztów bankructwa państwa. Oszacowanie potencjalnych kosztów bankructwa państwa stanowi niezbędną wiedzę dla rządów w celu podjęcia decyzji, w jak dużym stopniu w warunkach kryzysu zadłużenia opłacalne jest unikanie niewypłacalności w porównaniu z kosztami i korzyściami wywiązywania się ze zobowiązań. Zidentyfikowanie źródeł tych kosztów stanowi z kolei podstawę do wyboru metod ich łagodzenia oraz poprawy funkcjonowania rynków rządowych papierów wartościowych.

POJĘCIE I ISTOTA BANKRUCTWA PAŃSTWA

W literaturze ekonomicznej występuje wiele odmiennych definicji bankructwa państwa (*sovereign default*). Jedną z najczęściej przywoływanych jest bankructwo z punktu widzenia prawnego (*de jure default*), które występuje w sytuacji, gdy rząd kraju dłużnika nie dokonuje zgodnej z umową obsługi zaciągniętego długu z pominięciem okresu karencji [Hatchondo, Martinez, Sapri-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: gajdam@uek.krakow.pl.

za, 2007, s. 164]. Jednak z biegiem czasu doszło do ewolucji pojęcia „bankructwo państwa” polegającej na rozszerzeniu jego zakresu ze względu na praktykę krajów pogrążonych w trudnościach budżetowych do unikania bankructwa w sensie prawnym na rzecz restrukturyzacji zadłużenia. Obecnie do analiz najczęściej wykorzystuje się więc definicję opracowaną przez agencję Standards & Poors [Standards & Poors, 2012] i stosowaną przez inne agencje ratingowe. Oprócz bankructwa w sensie prawnym definicja ta obejmuje także przypadki, gdy rząd kraju-dłużnika zwraca się do wierzycieli z propozycją restrukturyzacji długu na warunkach mniej korzystnych niż w ramach pierwotnej umowy. Definicja ta obejmuje więc także inne, mniej bezpośrednie formy bankructwa, np. zredukowany poziom rat, wydłużenie okresu płatności, obniżenie kuponu, zmianę waluty spłaty długu, zamianę rządowego długu na udziały w ramach programów prywatyzacyjnych na warunkach mniej korzystnych itp. [Kraemer, Gill, 2011, s. 2–4; Cruces, Trebesch, 2013, s. 86–87].

W tym znaczeniu w 2012 r. doszło do bankructwa Grecji: wierzyciele prywatni ponieśli straty o wartości około 100 mld euro (tzw. *haircut*), co stanowiło około 53% wartości nominalnej ich aktywów.

Oprócz ww. przypadków definicja bankructwa państwa może obejmować również [Beers, Mavalwalla, 2016, s. 2]:

- odmowę wypłacenia gwarancji przez rząd, jeżeli taka została udzielona,
- uzyskanie pożyczki z MFW o wartości przekraczającej poziom kwoty członkowskiej danego kraju w MFW (np. Grecja w 2012 r. uzyskała pomoc z tej instytucji przekraczającą 18-krotność kwoty członkowskiej tego kraju).

Od początku lat 90. rozszerzeniu uległ też zakres pojęcia „kryzys zadłużenia” ze względu na fakt, że bardziej popularny stał się sposób finansowania deficytów budżetowych na rynkach obligacji w miejsce zaciągania pożyczek bankowych. Dlatego oprócz przypadków bankructwa państwa do definicji kryzysu zadłużenia zalicza się także sytuacje, gdy poziom spreadu² od rządowych papierów wartościowych przekracza krytyczną granicę równą 1000 punktów bazowych (10 p.p.) [Pectatori, Sy, 2007, s. 307]. W praktyce uczestnicy rynku często postrzegają przekroczenie tej granicy jako zapowiedź turbulencji na rynkach obligacji.

Adekwatność tej definicji została potwierdzona w postaci rodzaju trudności fiskalnych, które dotknęły tzw. kraje PIGS w ramach kryzysu zadłużenia publicznego w strefie euro, którego początki zaobserwowano już w 2010 r. i przejawiającego się głównie w postaci gwałtownie rosnącego poziomu spreadów dla tych krajów. Obawy wynikające z rozprzestrzenienia się tego zjawiska na inne kraje tej strefy doprowadziły do utworzenia funduszy ratunkowych w strefie euro przez UE, ECB przy wsparciu MFW.

² *Spread* to różnica pomiędzy rentownością instrumentu obciążonego ryzykiem kredytowym i instrumentu uznawanego za wolny od ryzyka kredytowego lub o najniższym ryzyku w danej klasie [zob. np. Sejm RP].

Niewywiązywanie się rządów ze zobowiązań wyrażonych w walucie krajowej nosi nazwę bankructwa wewnętrznego (*domestic debt default*), które polega na wykorzystywaniu przez rząd atrybutów władzy, w tym celowego stwarzania niespodziewanej inflacji, co pozwala na obniżenie ciężaru długu wyrażonego w walucie krajowej poprzez podatek inflacyjny oraz rentę emisyjną. Z kolei bankructwo zewnętrzne (*sovereign external defaults*) dotyczy niehonorowania przez rządy zobowiązań wobec wierzycieli zagranicznych. Z analizy przeprowadzonej przez C. Reinhart i Rogoffa [2009, s. 111–129] wynika, że, w ciągu ostatnich 800 lat doszło do 250 przypadków bankructw zewnętrznych oraz 68 przypadków niewywiązywania się rządów ze zobowiązań krajowych. Autorzy ci wskazują na większe ryzyko bankructwa rządu wobec wierzycieli zagranicznych. Z kolei wewnętrzne bankructwo według tych autorów jest znacznie trudniejsze do wykrycia w porównaniu do bankructwa wobec wierzycieli zagranicznych, może bowiem dojść do ukrywania długu wewnętrznego pod postacią np. ukrytych gwarancji rządu lub może ono przejawiać się w postaci restrykcji finansowych (np. zmuszenia banków do nabywania rządowych papierów wartościowych).

Cechą charakterystyczną długu rządowego emitowanego za granicę jest brak procedur zabezpieczających roszczenia wierzycieli ze względu na immunitet państwa (*sovereign immunity*). W odróżnieniu od przypadków niewypłacalności przedsiębiorstw, gdzie roszczenia wierzycieli są zabezpieczone w ramach prawa upadłościowego, w przypadku niewypłacalności państw państwo i jego organy nie mogą być pozywane przez organy sądowe innego państwa, a także własność danego państwa nie podlega zajęciu [Gruszczyński, 2009, s. 58]. Ze względu na brak międzynarodowego prawa upadłościowego dla rządów aktywa znajdujące się w kraju dłużnika nie mogą też służyć do zabezpieczenia roszczeń wierzycieli, ograniczona jest również możliwość zajęcia aktywów rządowych ulokowanych za granicą [zob. szerzej: Panizza, Sturzenegger, Zettelmayer, 2009, s. 660–662].

Ze względu na te uwarunkowania podstawowym problemem rozpatrywanym w ramach literatury ekonomicznej dotyczącej zjawiska bankructwa państwa jest kwestia motywów skłaniających rządy do spłaty swoich długów zaciągniętych za granicą, a także przyczyn, dla których wierzyciele udzielają rządów pożyczek i w tych uwarunkowaniach, dlaczego kategoria długu publicznego nadal istnieje. Według M. Doolleya [2000, s. 363] dokonywanie spłaty musi być postrzegane przez rządy jako rozwiązanie tańsze niż ogłoszenie bankructwa. Innymi słowy, muszą istnieć potencjalne koszty, których wystąpienia obawiają się rządy po podjęciu decyzji o bankructwie.

Przedmiotem analizy w wielu opracowaniach jest także próba rozstrzygnięcia, co decyduje o podejmowaniu decyzji rządów o zaniechaniu spłaty długu – niezdolność czy niechęć do spłaty zobowiązań [zob. np. Kaczmarek, 2002, s. 80; Buitier, Rahbari, 2013, s. 5–7]. Ze względu na to kryterium rozróżnia się tzw. bankructwo wybaczone („*excusable*” *default*), gdy kraj utracił zdolność do spłaty zobowiązań ze względu na głęboki kryzys wywołany przez niezależne

czynniki, np. nieoczekiwane negatywne szoki makroekonomiczne. Z kolei tzw. bankructwo strategiczne może wynikać z niechęci rządu do spłaty zobowiązań zaciąganych przez poprzednie rządy w postaci np. negowania ich legalności. Jak wskazują dane empiryczne [Tomz, Wright, 2007, s. 352–360], kraje najczęściej bankrutują w warunkach recesji, a bankructwa strategiczne występują niezwykle rzadko.

Bankructwo państwa może przynieść również dla nadmiernie zadłużonego kraju znaczne korzyści w postaci podniesienia poziomu bieżącej konsumpcji i redukcji udziału długu w PKB. Suwerenne państwa dokonują więc porównania potencjalnych korzyści i kosztów tej decyzji, mają też możliwość wyboru momentu ogłoszenia niewypłacalności w przeciwieństwie do ogłaszających bankructwo przedsiębiorstw.

KOSZTY BANKRUCTWA PAŃSTWA – UJĘCIE TEORETYCZNE

W literaturze teoretycznej dotyczącej kosztów bankructwa zdecydowanie dominują poglądy o niekorzystnych skutkach niewywiązywania się rządów ze swoich zobowiązań wobec wierzycieli. Według G. Sandlerisa [2012, s. 1–3; 2016, s. 2–4; Borenstein, Panizza, 2009, s. 683–741] teorie dotyczące kosztów bankructwa suwerennego państwa w odniesieniu do bankructwa zewnętrznego można podzielić na następujące grupy:

- koszty nakładane na dłużników w formie kar (sankcji), np. wykluczenie z międzynarodowych rynków kredytowych [Eaton, Gersovitz, 1981, s. 289–309] lub sankcje handlowe [Bulow, Rogoff, 1989, s. 155–178],
- koszty wynikające z ujawnienia niekorzystnych informacji prowadzących do utraty reputacji rządu [Cole, Kehoe, 1998, s. 55–70; Sandleris, 2008, s. 267–275],
- koszty dla gospodarki krajowej wynikające z zakłócenia funkcjonowania systemu finansowego, w tym koszty ponoszone przez krajowych nabywców obligacji rządowych,
- koszty polityczne dla polityków sprawujących władzę.

Należy zaznaczyć, że nawet trudności fiskalne o mniejszej skali mogą powodować znaczne koszty ekonomiczne. Ograniczenie wydatków budżetowych w ramach tzw. konsolidacji fiskalnej w celu ograniczenia ryzyka bankructwa państwa w pierwszej kolejności prowadzi do redukcji inwestycji publicznych, w tym również w kapitał ludzki, co utrudnia budowanie przez dany kraj pozycji konkurencyjnej wobec swoich partnerów handlowych.

W przypadku negatywnego wpływu bankructwa państwa na funkcjonowanie krajowego systemu finansowego, w tym banków, może także dojść do ograniczenia prywatnych inwestycji, w tym inwestycji w kapitał ludzki. Przyczyną jest pogorszenie warunków funkcjonowania przedsiębiorstw z powodu mniejszej dostępności i wzrostu kosztu finansowania firm w bankach lub blokady kredytowej

(*credit crunch*), co zwrótnie obniża efektywność gospodarki, tempo wzrostu PKB i poprzez działanie automatycznych stabilizatorów koniunktury pogłębia problemy fiskalne (głębokość i czas trwania kryzysu zadłużenia).

Pogorszenie perspektyw gospodarki, w tym firm krajowych, może negatywnie wpływać zwrótnie na gospodarkę również poprzez perspektywę wzrostu stopy opodatkowania zarówno dla firm, jak i gospodarstw domowych, co zmniejszy oczekiwaną długookresową stopę zwrotu w sferze realnej gospodarki i stopy zwrotu z inwestycji. W rezultacie niedoinwestowanie w gospodarce zmniejsza tempo wzrostu PKB i tempo wzrostu produktywności, co zwrótnie zwiększa ryzyko bankructwa państwa [Acharya, Schnabl, Drechsler, 2012].

WNIOSKI Z BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Empiryczne oszacowanie kosztów bankructwa napotyka wiele przeszkód. Największe trudności dotyczą określenia strat kraju dłużnika, z kolei straty wierzycieli są relatywnie łatwe do ustalenia, gdyż mają głównie wymiar finansowy (*haircuts*) [zob. Cruces, Trebesch, 2013, s. 86–87].

Oszacowanie strat ekonomicznych dłużnika metodami ekonometrycznymi utrudnia brak optymalnych metod odizolowania kosztów bankructwa państwa od kosztów innych czynników działających równocześnie lub od skutków kryzysów występujących we wcześniejszym okresie. Przykładowo, dosyć łatwo można ustalić negatywną korelację pomiędzy bankructwem państwa³ a tempem wzrostu gospodarczego, jednak znacznie trudniej określić, czy relacja ta wynika z samego bankructwa, czy serii innych czynników, które jednocześnie mogły się przyczynić zarówno do bankructwa państwa oraz recesji w gospodarce [Borenstein, Panizza, 2008, s. 4]. Trudno także zidentyfikować kierunek zależności pomiędzy bankructwem a tempem wzrostu gospodarczego, stąd niższe tempo wzrostu może nie wynikać z bankructwa państwa, ale również innych czynników, które jednocześnie spowodowały niestabilność fiskalną oraz przyczyniły się do recesji [Borenstein, Panizza, 2008, s. 10].

Jak pokazano w tabeli 1, w zależności od przyjętej metody ekonometrycznej oraz badanej próby krajów nadal występują olbrzymie rozbieżności odnośnie do wpływu bankructwa państwa na tempo wzrostu gospodarczego. Analizy historyczne [np. Reinhart, Rogoff, 2011; Tomz, Wright, 2007] wykazują negatywną korelację pomiędzy bankructwem państwa a tempem wzrostu gospodarczego, z kolei nowsze analizy na podstawie bardziej aktualnych danych, ponadto z wykorzystaniem metod rozdzielających wpływ bankructwa od wpływu innych czynników zakłócających, wykazują bardzo rozbieżne rezultaty.

³ Bankructwo państwa można przedstawić w formie zmiennej zerojedynkowej (1 – bankructwo, 0 – brak bankructwa), co wymaga przyjęcia minimalnej skali zaległości płatniczych w spłacie rat lub odsetek do identyfikacji przypadków samego zjawiska. Inna metoda identyfikacji zjawiska bankructwa państwa polega na skonstruowaniu zmiennej w postaci skali strat inwestorów (*haircut*) zamiast minimalnej skali zaległości płatniczych.

Przykładowo koszty w roku wystąpienia bankructwa mogą wynosić od 0 [Yeyati, Panizza, 2011, s. 95–105] do 10,5% PKB według analizy przeprowadzonej przez B. De Paoli i in. [2009, s. 13]. Z kolei skutki w średnim okresie na poziomie nieistotnym wykazali w swoich analizach przykładowo E.L. Yeyati i U. Panizza [2011, s. 95–105], którzy wykorzystali dane kwartalne, oraz E. Borenstein i U. Panizza [2008] na podstawie danych rocznych. Z drugiej strony koszty te oszacowano na poziomie 10% PKB w opracowaniach D. Furceriego i A. Zdzienickiej [2012, s. 5–6].

Tabela 1. Bankructwo państwa a tempo wzrostu gospodarczego – wybrane wyniki badań empirycznych

Opracowanie	Koszty bankructwa jako % PKB		Metoda	Uwagi
	W pierwszym roku	W średnim okresie		
Szacunki bezwarunkowe (unconditional) w ujęciu historycznym:				
Reinhart i Rogoff (2011)	3–4	5	Przeciętne tempo wzrostu PKB	Dane roczne
Tomz i Wright (2007)	1,6	1,4	Odchylenie od trendu HP	Dane roczne
Warunkowe szacunki z wykorzystaniem danych z ostatnich okresów				
De Paoli, Hoggarth i Saporta (2009)	5,5–10,5		Regresja panelowa ze stałymi efektami (fixed effect panel)	Porównanie z krajami niebankrutami, tylko duże zaległości płatnicze, dane roczne
Furceri i Zdzienicka (2012)	5,6	10	Dwuetapowa analiza panelowa – GMM (Uogólniona Metoda Momentów) oraz Metoda Local Projection (LP)	Tylko kryzysy zadłużenia, dane roczne
Borenstein i Panizza (2008)	2,6	Nieistotne	Regresja panelowa ze stałymi efektami plus zmienne kontrolne	Dane roczne
Yeyati Panizza (2011)	Nieistotne	Nieistotne	Regresja panelowa ze stałymi efektami	Dane kwartalne
Kuvshinov i Zimmermann (2016)	2,8	4,8 (w „najgorszym” roku) 9,5%*	IPSWRA (Inverse Propensity Score Weighted Regression Adjusted)	Wpływ na PKB na mieszkańca, *gdy prowadzi do kryzysu systemu bankowego, skutki nawet do 10 lat

Źródło: [Kuvshinov, Zimmermann, 2016, s. 6] oraz opracowanie własne.

Relatywnie najnowszą metodę uwzględniania endogeniczności pomiędzy bankructwem państwa a tempem wzrostu gospodarczego i innymi zmiennymi makroekonomicznymi zastosowali w swoim opracowaniu D. Kuvshinow i K. Zimmermann [2016, s. 6–18]. Metoda IPSWRA (*Inverse Propensity Score Weighting Regression Adjusted*) ma zastosowanie w dwóch etapach: w pierwszym etapie dla każdej obserwacji z badanej próby oblicza się prawdopodobieństwo bankructwa przy użyciu modelu logitowego. W drugiej kolejności próba jest uporządkowana według rosnącego prawdopodobieństwa bankructwa w celu uszeregowania krajów podejmujących decyzję o bankructwie w kolejności od najbardziej strategicznego (kraje o niskim poziomie długu i wysokim tempie wzrostu gospodarczego) do najbardziej uwarunkowanego złym stanem gospodarki. Podobna operacja została przeprowadzona dla kontrolnej grupy krajów, które nie podjęły decyzji o bankructwie [Kuvshinow, Zimmermann, 2016, s. 8–9]. Koszty bankructwa są mierzone za pomocą metody *local projection*, na podstawie której uzyskuje się prognozy warunkowe potencjalnego PKB dla poszczególnych krajów w poszczególnych latach analizowanego okresu. Łączne koszty bankructwa są obliczane jako przeciętna różnica w poziomie potencjalnego PKB pomiędzy grupą krajów-bankrutów a potencjalnym PKB krajów z grupy kontrolnej [Kuvshinow, Zimmermann, 2016, s. 10].

Na podstawie tej analizy wspomniani autorzy doszli do wniosku, że skutki bankructwa państwa są negatywne, istotne i trwałe – poczynając od roku bankructwa – strata wynosi około 2,8 PKB do 4,8% w piątym roku, w którym dochodzi do najwyższych skumulowanych strat (zob. tabela 1). Spadek ten w największym stopniu zostaje wywołany gwałtownym obniżeniem się poziomu inwestycji, czemu towarzyszy redukcja rozmiarów handlu [Kuvshinow, Zimmermann, 2016]. Jednak największe koszty bankructwa powstają wtedy, gdy następstwem bankructwa państwa jest kryzys system bankowego, którego skutki są kluczowe dla łącznego rozmiaru kosztów, dlatego w tych uwarunkowaniach skumulowane łączne koszty w piątym roku mogą osiągnąć nawet 9,5% PKB [Kuvshinow, Zimmermann, 2016].

Podobne rozbieżności dotyczą także wyników analiz wpływu bankructwa na rozmiary handlu międzynarodowego oraz na dostęp do międzynarodowych rynków kapitałowych (w tym kosztów tego dostępu). Zdecydowana większość opracowań wskazuje na występowanie wpływu bankructwa na dostęp do rynków kapitałowych, jednak wpływ ten ocenia jako krótkotrwały lub nieistotny [zob. np. Lindert, Morton, 1989, s. 39–106 ; Özler, 1993, s. 602–620; Gelos, Sahay, Sandleris, 2004, s. 1–42; Gelos, Sahay, Sandleris, 2011, s. 243–254; Fuentes, Saravia, 2006, s. 336–347; Arteta, Hale, 2008, s. 53–69; Mendoza, Yue, 2012, s. 889–946; Borenstein, Panizza, 2009, s. 1–50]. Przykładowo R.G. Gelos, R. Sahay i G. Sandleris [2011, s. 243–254] w swoich badaniach wykazali, że ogłoszenie bankructwa wywiera negatywny wpływ na dostęp do finansowania na rynkach, jednak średnia długość okresu wykluczenia z rynków spadła z 5 lat w latach 80. do 1,6 roku w latach 90., a znacznie krótsze okresy wskazuje mediana (odpowied-

nio z 4 lat do 1 roku). Wyniki te stanowią więc zaprzeczenie teorii reputacyjnych, ponieważ obawa o utratę dostępu i wzrost jego kosztów nie stanowi głównego potencjalnego kosztu odstrasżającego przed ogłoszeniem bankructwa.

Jednak według J.J. Crucesa i C. Trebescha [2013, s. 88–89] taki wynik wcześniejszych badań wynika z przyjęcia przez wspomnianych badaczy bankructwa jako zmiennej zerowej, co wymaga przyjęcia minimalnej skali zaległości płatniczych w spłacie rat lub odsetek do identyfikacji przypadków samego zjawiska. Przyjęcie innej metody w postaci pomiaru skali strat inwestorów (*haircut*) zamiast minimalnej skali zaległości płatniczych pozwoliło wspomnianym autorom uzyskać zupełnie odmienne wnioski w porównaniu z wynikami wcześniejszych analiz empirycznych. Za pomocą regresji panelowej ze stałymi efektami wspomniani autorzy przeanalizowali poziom miesięcznych spreadów od rządowych papierów wartościowych dla 47 krajów *emerging markets*, a następnie miernik strat wierzycieli jako zmienną prognostyczną do 7 lat po dokonaniu restrukturyzacji. Wyniki były następujące: *ceteris paribus*, jeżeli rozmiar strat wierzycieli wzrośnie o wielkość odchylenia standardowego (o 22 p.p.), poziom spreadów od obligacji wzrasta o 150 punktów bazowych w pierwszym roku po dokonaniu restrukturyzacji i pozostaje wyższy o 70 punktów bazowych jeszcze w czwartym i piątym roku. Wnioski te stanowią więc potwierdzenie znaczenia reputacji kraju dla kosztów zaciągania pożyczek na międzynarodowych rynkach kapitałowych.

Badania empiryczne dotyczące wpływu bankructwa państwa na rozmiary międzynarodowego również wskazują na wiele rozbieżności i trudności zidentyfikowania mechanizmów oddziaływania. Przykładowo z badań przeprowadzonych przez A. Rose'a [2005, s. 189–206] wynika, że kraje, które zbankrutowały wobec wierzycieli oficjalnych (Klub Paryski), doświadczyły zmniejszenia rozmiarów handlu z krajami wierzycieli. Również opracowanie G. Sandlerisa [2012, s. 3–4] potwierdza negatywny wpływ bankructwa na rozmiary handlu przy założeniu braku zmian w poziomie zmiennych fundamentalnych. Kraje ogłaszające bankructwo doświadczają spadku rozmiarów łącznego handlu o około 3,2% rocznie w okresie 5 lat po ogłoszeniu bankructwa [Sandleris, 2012], a zakumulowane straty w tym okresie sięgają 16% [Martinez, Sandleris, 2011, s. 909–930]. Jednak inaczej niż sugeruje teoria, nie zauważono istotnego obniżenia rozmiarów handlu po ogłoszeniu bankructwa pomiędzy krajem dłużniczym a dotkniętymi skutkami bankructwa krajami wierzycielskimi, co również zaprzecza hipotezie o istnieniu sankcji handlowych. Podobne wnioski wykazały analizy empiryczne dotyczące wcześniejszych okresów przeprowadzone przez M. Tomza [2007].

Z badań A. Rose'a [2005, s. 189–206] wynika, że wpływ bankructwa na rozmiary handlu ma charakter długotrwały, natomiast według E. Borensteina i U. Panizy [2010, s. 394–395] skutki te mają jedynie charakter przejściowy. Według obu opracowań trudno wskazać jednoznacznie kanał oddziaływania bankructwa na rozmiary handlu, ponieważ te zmniejszyły się w badanym okresie także w grupie krajów niewykazujących zaległości w spłacie swoich zobowiązań

zagranicznych. Jedną z prób wyjaśnienia przyczyn tej zależności stanowi opracowanie R. Zymka [2012, s. 365–394], który przeprowadził badania panelowe z uwzględnieniem 28 gałęzi przemysłu w 100 krajach o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego w okresie 1980–2007 (dane roczne). Według niego ograniczenie rozmiarów handlu wynika z ograniczenia dostępu eksporterów do zagranicznych źródeł finansowania (kredytów zagranicznych).

Jak wspomniano w poprzedniej części niniejszego opracowania, do istotnych kosztów należy zaliczyć także koszty bankructwa państwa dla polityków sprawujących władzę. Według E. Borensteina i U. Panizy [2008, s. 20] bankructwo państwa pociąga za sobą wysokie i długotrwałe koszty polityczne. Autorzy ci doszli do wniosku, że koalicje rządzące utraciły poparcie wyborców prawie we wszystkich badanych krajach (18 przypadków na 19), ponadto poparcie dla rządów sprawujących władzę w okresie bankructwa spadło przeciętnie o 16%, a w około połowie analizowanych przypadków nastąpiła zmiana szefa rządu w roku, w którym ogłoszono decyzję o bankructwie lub w roku następnym [Borenstein, Panizza, 2008, s. 21–22].

Polityczne koszty bankructwa są według tych autorów długotrwałe i znaczne w przeciwieństwie do kosztów ekonomicznych, które mogą być znaczne, ale mają charakter krótkotrwały.

PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonej w opracowaniu analizy wynika, że w zależności od przyjętej metody ekonometrycznej oraz wyboru badanej próby krajów nadal występują olbrzymie rozbieżności odnośnie do wpływu bankructwa państwa na tempo wzrostu gospodarczego. Przykładowo koszty te w krótkim okresie mogą wynosić od 0 do 10,5% PKB, z kolei w średnim okresie od 0 do 10% PKB (bez uwzględniania kosztów innych kryzysów występujących w tym samym okresie). Podobnie znaczne rozbieżności dotyczą wpływu bankructwa na dostęp do międzynarodowych rynków kapitałowych oraz na rozmiary handlu międzynarodowego.

Najważniejszym potencjalnym kosztem ekonomicznym bankructwa państwa skłaniającym rządy do spłacania swoich zobowiązań jest negatywny wpływ bankructwa na sytuację krajowych firm, w tym głównie banków, co pośrednio wpływa na stan całej gospodarki. Pogorszenie warunków funkcjonowania przedsiębiorstw prowadzi do ograniczenia prywatnych inwestycji, w tym szczególnie ważnych dla rozwoju współczesnych gospodarek inwestycji w kapitał ludzki, co zwrótnie obniża efektywność gospodarki, tempo wzrostu PKB i poprzez działanie automatycznych stabilizatorów pogłębia problemy fiskalne (głębokość i czas trwania kryzysu zadłużenia).

Kolejnym ważnym kosztem motywującym rządy do unikania niewypłacalności są koszty polityczne, które są zazwyczaj znaczne i długotrwałe.

Reasumując, należy podkreślić, że wyniki badań empirycznych wykazują skrajne rozbieżności, co utrudnia wykorzystanie ich przez rządy do podejmowania decyzji w warunkach kryzysów zadłużenia.

BIBLIOGRAFIA

- Acharya V., Schnabl P., Drechsler I., 2012, *A Tale of Two Overhangs: The Nexus of Financial Sector and Sovereign Credit Risks*, <http://voxeu.org/article/tale-two-overhangs-nexus-financial-sector-and-sovereign-credit-risks> (18.09.2016).
- Alfaro L., Kanczuk, F., 2005, *Sovereign Debt as a Contingent Claim: A Quantitative Approach*, „Journal of International Economics”, vol. 65, no. 2, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.02.006>.
- Arteta C., Hale G., 2008, *Sovereign Debt Crises and Credit to the Private Sector*, „Journal of International Economics”, vol. 74(1), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.05.008>.
- Beers D., Mavalwalla J., 2016, *Database of Sovereign Defaults*, Bank of Canada Technical Report no. 101, www.bank-banque-canada.ca (10.07.2016).
- Borenstein E., Panizza U., 2008, *The Costs of Sovereign Default*, „IMF Working Paper”, no. 08/238, <http://dx.doi.org/10.5089/9781451870961.001>.
- Borenstein E., Panizza U., 2009, *The Costs of Sovereign Default*, „IMF Staff Papers”, vol. 56, issue 4, www.imf.org, <http://dx.doi.org/10.1057/imfsp.2009.21>.
- Borenstein E., Panizza U., 2010, *Do Sovereign Defaults Hurt Exporters?*, „Open Economies Review”, vol. 21(3), <http://dx.doi.org/10.1007/s11079-008-9096-2>.
- Buiter W., Rahbari E., 2013, *Why do Governments Default, and Why Don't They Default More Often?*, Centre for Economic Policy Research, London, http://www.cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=9492 (12.09.2016).
- Bulow J., Rogoff K., 1989, *A Constant Recontracting Model of Sovereign Debt*, „Journal of Political Economy”, vol. 97, no. 1, <http://dx.doi.org/10.1086/261596>.
- Cole H.L., Kehoe T.J., 1998, *Models of Sovereign Debt: Partial versus General Reputations*, „International Economic Review”, vol. 39(1), <http://dx.doi.org/10.2307/2527230>.
- Cruces J.J., Trebesch C., 2013, *Sovereign Defaults: The Price of Haircuts*, „American Economic Journal: Macroeconomics”, vol. 5(3), <http://dx.doi.org/10.1257/mac.5.3.85>.
- De Paoli B., Hoggarth G., Saporta V., 2006, *Costs of Sovereign Default*, „Bank of England, Financial Stability Paper”, no.1.
- De Paoli B., Hoggarth G., Saporta V., 2009, *Output Costs of Sovereign Crises: Some Empirical Estimates*, „Bank of England Working Paper”, no. 362, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1344294>.
- Dooley M., 2000, *International Financial Architecture and Strategic Default: Can Financial Crisis be Less Painful?*, „Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy”, no. 53, [http://dx.doi.org/0.10116/S0167-2231\(01\)00036-7](http://dx.doi.org/0.10116/S0167-2231(01)00036-7).
- Eaton J., Gersovitz M., 1981, *Debt with Potential Repudiation: Theoretical and Empirical Analysis*, „Review of Economic Studies”, vol. 48, no. 2.
- Fuentes M., Saravia D., 2010, *Sovereign Defaulters: Do International Capital Markets Punish Them?*, „Journal of Development Economics”, vol. 91, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.06.005>.

- Furceri D., Zdzienicka A., 2012, *How Costly are Debt Crises?*, <https://web.stanford.edu/~tomz/pubs/TW2007.pdf> (10.10.2016).
- Gelos R.G., Sahay R., Sandleris G., 2004, *Sovereign Borrowing by Developing Countries: What Determines Market Access?*, „IMF Working Paper”, vol. 4, no. 221, <http://dx.doi.org/10.5089/9781451875263.001>.
- Gelos R.G. Sahay., R., Sandleris G., 2011, *Sovereign Borrowing by Developing Countries: What Determines Market Access?*, „Journal of International Economics”, vol. 83, issue 2, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.11.007>.
- Gruszczyński K.J., 2009, *Immunitet jurysdykcyjny państwa w orzecznictwie sądów krajowych i międzynarodowych*, „ZNZE WSiLiZ” 1(9), znze.wsiz.rzeszow.pl/z09/3_Krzysztof_Jerzy_Gruszczyński_Immunitet.pdf (20.09.2016).
- Hatchondo J.C., Martinez L., 2010, *The Politics of Sovereign Defaults*, „Economic Quarterly”, vol. 96(3).
- Hatchondo J.C., Martinez L., Sapriza H., 2007, *The Economics of Sovereign Defaults*, „Economic Quarterly”, vol. 93(2).
- Kaczmarek T.T., 2002, *Kryteria oceny stanu gospodarki stosowane przez agencje ratingowe*, „International Journal of Management and Economics”, no. 12.
- Kraemer M., Gill F., 2011, *Credit FAQ. When Would A „Reprofiling” of Sovereign Debt Constitute A Default?*, Standards & Poor’s, Global Credit Portal, June 3, www.standardandpoors.com/ratingsdirect (20.09.2016).
- Kuvshinov D., Zimmermann K., 2016, *Sovereign Going Bust: Estimating the Costs of Default*, „Bonn Econ Discussion Papers”, May, https://ideas.repec.org/p/bon/bonedp/bgse01_2016.html (19.09.2016).
- Lindert P., Morton P., 1989, *How Sovereign Debt Has Worked [w:] Developing Country Debt and Economic Performance*, t. I: *The International Financial System*, red. J. Sachs, University of Chicago Press, Chicago–London.
- Martinez J.V., Sandleris G., 2011, *Is it Punishment? Sovereign Defaults and the Decline in Trade*, „Journal of International Money and Finance”, vol. 30, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jimonfin.2011.06.003>.
- Martinez L., 2009, *Long Duration Bonds and Sovereign Defaults*, „Journal of International Economics”, vol. 79(1), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2009.07.002>.
- Mendoza E., Yue V.Z., 2008, *A Solution to the Country Risk-Business Cycles Disconnect*, „NBER Working Paper”, no. 13861, www.nber.org.
- Mendoza E.G., Yue V.Z., 2012, *A General Equilibrium Model of Sovereign Default and Business Cycles*, „The Quarterly Journal of Economics”, vol. 127(2), <https://doi.org/10.1093/qje/qjs009>.
- Özler S., 1993, *Have Commercial Banks Ignored History?*, „American Economic Review”, vol. 83(3).
- Panizza U., Sturzenegger F., Zettelmeyer J., 2009, *The Economics and Law of Sovereign Debt and Default*, „Journal of Economic Literature”, vol. 47(3), DOI:10.1257/jel.47.3.651, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.47.3.651>.
- Pectatori A., Sy J., 2007, *Are Debt Crises Adequately Defined?*, „IMF Staff Papers”, vol. 54(2), www.imf.org (19.09.2016).
- Reinhart C.M., Rogoff K.S., 2009, *This Time Is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

- Reinhart C.M., Rogoff K.S., 2011, *The Forgotten History of Domestic Debt*, „Economic Journal”, vol. 121, issue 552, DOI: 10.1111/j.1468-0297.2011.02426.x.
- Rose A., 2005, *One Reason Countries Pay Their Debts: Renegotiation and International Trade*, „Journal of Development Economics”, vol. 77(2), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdeveco.2004.03.006>.
- Sandleris G., 2008, *Sovereign Defaults: Information, Investment and Credit*, „Journal of International Economics”, vol. 76(2), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2008.07.008>.
- Sandleris G., 2012, *The Costs of Sovereign Defaults: Theory and Empirical Evidence*, Universidad Torcuato Di Tella, Centro de Investigacion en Finanzas, Documento de Trabajo 02/2012, January, <http://ideas.repec.org/p/udt/wpbsdt/2012-02.html> (18.09.2016).
- Sandleris G., 2016, *The Costs of Sovereign Default: Theory and Empirical Evidence*, „Economia”, vol. 16, no. 2.
- Sejm RP, *Leksykon budżetowy*, <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/BASLeksykon.xsp?id=2B4664C678D19582C1257A5600392872&litera=S> (2.12.2015).
- Standards@Poors, 2012, *Sovereign Defaults and Rating Transition Data, 2011 Update*, March 2, <https://www.standardandpoors.com> (10.10.2016).
- Tomz M., 2007, *Reputation and International Cooperation: Sovereign Debt Across Three Centuries*, Princeton University Press, Princeton, <http://dx.doi.org/10.1515/9781400842926>.
- Tomz M., Wright M.L.J., 2007, *Do Countries Default in Bad Times?*, „Journal of the European Economic Association”, vol. 5(2–3), <http://dx.doi.org/10.1162/jeea.2007.5.2-3.352>.
- Yeyati E.L., Panizza U., 2011, *The Elusive Costs of Sovereign Defaults*, „Journal of Development Economics”, vol. 94, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.12.005>.
- Yue V.Z., 2010, *Sovereign Default and Debt Renegotiation*, „Journal of International Economics”, vol. 80(2), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2009.11.004>.
- Zymek R., 2012, *Sovereign Default, International Lending and Trade*, „IMF Economic Review”, vol. 60, no. 3, <http://dx.doi.org/10.1057/imfer.2012.14>.

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie najważniejszych teorii oraz wybranych wyników badań empirycznych dotyczących kosztów bankructwa państwa. Oszacowanie potencjalnych kosztów bankructwa państwa stanowi niezbędną wiedzę dla rządów w celu podjęcia decyzji, w jak dużym stopniu w warunkach kryzysu zadłużenia opłacalne jest unikanie niewypłacalności w porównaniu z kosztami i korzyściami wywiązywania się ze zobowiązań.

Z przeprowadzonej w opracowaniu analizy wynika, że w zależności od przyjętej metody ekonometrycznej oraz badanej próby krajów nadal występują olbrzymie rozbieżności odnośnie do wpływu bankructwa państwa na tempo wzrostu gospodarczego. Przykładowo koszty w krótkim okresie mogą wynosić od 0 do 10,5%, z kolei w średnim okresie od 0 do 10%. Podobnie znaczne rozbieżności dotyczą wpływu bankructwa na dostęp do międzynarodowych rynków kapitałowych i rozmiary handlu międzynarodowego.

Najważniejszym potencjalnym kosztem ekonomicznym bankructwa państwa skłaniającym rządy do spłacania swoich zobowiązań jest negatywny wpływ bankructwa na sytuację krajowych firm, w tym głównie banków, co pośrednio wpływa na stan całej gospodarki kraju. Pogorszenie warunków funkcjonowania przedsiębiorstw prowadzi do ograniczenia prywatnych inwestycji,

w tym szczególnie ważnych dla rozwoju współczesnych gospodarek inwestycji w kapitał ludzki, co zwrótnie obniża efektywność gospodarki, tempo wzrostu PKB i poprzez działanie automatycznych stabilizatorów pogłębia problemy fiskalne (głębokość i czas trwania kryzysu zadłużenia).

Kolejnym ważnym kosztem motywującym rządy do unikania niewypłacalności są koszty polityczne, które są zazwyczaj długotrwałe i znaczne.

Reasumując, należy podkreślić, że wyniki badań empirycznych wykazują skrajne rozbieżności, co utrudnia wykorzystanie ich przez rządy do podejmowaniu decyzji w warunkach kryzysów zadłużenia.

Słowa kluczowe: koszty bankructwa państwa, kryzys zadłużenia

The costs of sovereign default

Summary

The aim of this paper is to present the most important theories and selected empirical evidence on the costs of sovereign default. The evaluation of these costs is essential for countries facing a debt crisis for deciding how far they should go to avoid default compared with the costs and benefits resulting from the repayment of their debts.

The analysis shows that depending on the selection of econometric model and sample of countries, there are still extreme differences regarding the impact of the sovereign default on economic growth. For example, the costs of not repaying debts can range from zero to 10.5% in the short run while in the medium term it can range from zero to 10%. Similarly, significant differences relate to the impact of sovereign default on the access to the international capital markets and on the size of international trade.

The most important potential economic cost of sovereign default inducing governments to repay their debts is its negative impact on the domestic economy through the financial system, mainly banks, which indirectly affects the state of the whole economy. The deterioration of the business environment leads to a reduction in private investments, particularly the investments in human capital, which are very important for the development of modern economies. It leads to the reduction of the efficiency of the economy and GDP growth, and through the operation of automatic stabilizers-exacerbates fiscal problems (the depth and the duration of the debt crisis).

Another important incentive for governments to repay their debts are political costs, which are usually significant and long-lasting.

In summary, the results of empirical studies show extreme differences, making it difficult for governments facing a debt crisis to use them to make optimal decisions.

Keywords: costs of sovereign defaults, sovereign debt crisis

JEL: H63, H87, F34

*prof. dr hab. Mieczysław Dobija*¹

Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Ekonomiczne podstawy geopolitycznego projektu Międzymorza

WPROWADZENIE

Geopolityczny projekt „Międzymorze” systematycznie krystalizuje się w myśli politycznej, a poważne przyśpieszenie tego procesu nastąpiło w 2015 r., po inauguracji prezydentury A. Dudy. Wcześniej o czymś takim mówili jasnowidze, z których najbardziej wyrazisty był franciszkanin L. Rocca. Według jego przepowiedni z 1849 r. Polska razem z innymi narodami słowiańskimi utworzy katolicko-słowiańskie mocarstwo Europy. Granice tego kraju wyznaczać będą Odra, Nysa, Adriatyk, Bałtyk, Morze Czarne, Dniepr. Przekazał też, że to mocarstwo powstanie „pod przemożną opieką Ameryki”. Z tymi przepowiedniami niepokojąco współbrzmia prognozy i opinie amerykańskiego ośrodka geopolitycznego Stratfor. Obecnie według prognoz Stratforu Polska stanie się dominującą siłą Niziny Środkowoeuropejskiej, będzie się znacząco rozwijała gospodarczo i „może się stać liderem nowej antyrosyjskiej koalicji, do której przyłączy się Rumunia”. Rodzi się zatem pytanie: Czy ta koalicja ma być celem tworzenia Międzymorza?

Wiele okoliczności i wydarzeń wskazuje na tworzenie się sprzyjających warunków politycznych dla projektu ABC, czyli Międzymorza. Może najważniejsze z nich to aktywność środowiska Prezydenta RP oraz wypowiedzi premiera Węgier V. Orbana i prezydent Chorwacji K. Grabar-Kitarović wyraźnie zachęcające Polskę do działania w tym kierunku [Sosnowski, 2015]. Tym dążeniom sprzyja geopolityka amerykańska kreująca Polskę na kraj o rosnącym znaczeniu politycznym w Europie Środkowej. Wiąże się to z interesami USA, które są obecnie zbieżne z naturalnymi dążeniami Polski. Rodzą się jednak pytania:

- Czy to wystarczy do zbudowania trwałej struktury geopolitycznej o takim zasięgu i znaczeniu, jak przepowiadał L. Rocca i inni?
- Czy sprzeczności, które niewątpliwie będą się ujawniały, nie zniweczą projektu?

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: dobijam@uek.krakow.pl.

- Czy poparcie amerykańskie i cel, jakim jest front antyrosyjski, stanowi wystarczającą podstawę do tego rodzaju konsolidacji?
- Czy działanie według wskazań obcych mocarstw jest zgodne z pokojowym etosem Polaków?

Budowanie organizacji przeciwko innym narodom słowiańskim i niesłowiańskim to są nietrwałe i zawodne podstawy dla przyszłej organizacji geopolitycznej. Można dążyć do pokoju drogą prawdy, sprawiedliwości i zdrowej, społecznej gospodarki. Możliwe jest silne spoiwo w postaci nowej (i starej zarazem) myśli ekonomicznej (ekonomii pracy), która wywikła gospodarki ze stanu permanentnego deficytu i blokad rozwoju, stwarzając perspektywę szybkiego zrównoważonego rozwoju państw Europy Środkowej. W obliczu narastających trudności ze strefą euro projekt Międzymorza może spoić unia walutowa, której fundamenty różnią się zasadniczo od teorii optymalnego obszaru walutowego R. Mundella [2000]. Teoretyczne niedostatki strefy euro są nie do pokonania przez drobne modyfikacje. Jak napisano w [Dobija, 2014b], strefa euro nie jest integracyjna, lecz dyskryminacyjna. W tej organizacji państwa o niższej produktywności pracy lokują się w Europie drugiej prędkości z narastającymi problemami ekonomiczno-finansowymi.

Celem opracowania jest próba przedstawienia spójnej teorii ekonomicznej, która wyjaśnia istotę gospodarowania nieblokowanego rosnącym zadłużeniem i niedławionego podatkami. Artykuł ujawni istotę gospodarki, która potrafi zaangażować w procesy efektywnej pracy wolne zasoby ludzkie, oferując godziwe wynagrodzenie zgodne z wartością kapitału ludzkiego zatrudnionych. Jest to ekonomia pracy, w której produktywność pracy jest głównym nawigatorem gospodarki, równie ważnym jak kategoria zysku. Jest to ekonomia, w której praca tworzy pieniądze, a ich siła nabywcza zależy głównie od poziomu produktywności pracy, natomiast zreformowany bank centralny jest płatnikiem wynagrodzeń sferze budżetowej i nie ma prawa emisji gotówki. Podatki są ograniczone, a budżety zrównoważone. Rozwijająca się gospodarka wymaga jednak rynków zbytu o dużym obszarze i stabilnych zasadach neutrudnianych przez brak jednolitej waluty i zmiany kursów oraz inne restrykcje. Dlatego Międzymorze jest obszarem, gdzie ekonomia pracy może być spoiwem integrującym ekonomicznie i politycznie mieszkańców tego obszaru. Co najważniejsze, do unii walutowej państw Międzymorza mogą przystępować kraje o różnym poziomie produktywności pracy, a warunki członkostwa wymagają tylko utrzymania wzrostu tej wielkości.

Warto także wspomnieć, że wielki polski myśliciel J. M. Hoene-Wroński (1766–1853), pierwszy twórca idei mesjanizmu, postrzegał Polskę i Rosję jako nosicieli rzeczywistych wartości chrześcijańskich. Chrystianizm jest czynnikiem, który bez wątplenia należy respektować i pielęgnować w projekcie Międzymorza. P. Pragacz [2007] pisze o tym wielkim myślicielu: „Wroński o wiele lat wyprzedził swoją epokę. Balzac określił go *najtęższym umysłem ówczesnej Europy*. Podobny podziw żywił wobec Wrońskiego Norwid, inny gigant intelektu. Wizje polityczne Wrońskiego *przewidziały* Unię Europejską – federację państw zjedno-

czonej Europy, rządzoną przez wspólny parlament”. Warto też przypomnieć za M. Bochenkiem [2008, s. 46–97], że ten uczyony tuż po 1800 r. tworzył ekonomię matematyczną, dziś jeszcze nie do końca rozebraną, w której produktywność pracy pełniła wiodącą rolę.

PROJEKT ABC JAKO ODPOWIEDŹ NA WSPÓŁCZESNE WYZWANIA GEPOLITYCZNE

Wydarzenia na Ukrainie uwydatniły wpływy doktryny geopolitycznej na bieżącą politykę. Przypomnijmy, że główna doktryna geopolityczna określa podstawową rywalizację między cywilizacją lądu (kontynentu), który reprezentuje Eurazja, a morzem, czyli wyspami reprezentowanymi przez najważniejszą wyspę – Amerykę. K. Bobkowski [2013, s. 47–59] przypomina doktrynę H. Trumana z 1947 r., zgodnie z którą USA nie mogą się zgodzić, aby jakikolwiek kraj mający dostęp do oceanu znalazł się w rosyjskiej strefie wpływów. Po II wojnie światowej holendersko-amerykański politolog N. Spykman dokonał aktualizacji geopolitycznego modelu świata, uznając za najważniejszą strefę świata Rimland, który stanowi pas otaczający strefę wewnętrzną kontynentu euroazjatyckiego, oddzielając mocarstwa lądowe od morskich. W swojej analizie przedstawił tezę: „kto panuje nad Rimlandem, panuje nad Eurazją: kto panuje nad Eurazją, panuje nad światem”.

Obecną rosyjską myśl geopolityczną w dużym stopniu reprezentuje A. Dugin wywierający zdaniem różnych autorów ogromny wpływ na elity rosyjskie. Jego książka z 1997 r. *Podstawy geopolityki. Geopolityczna przyszłość Rosji* została zalecona jako podręcznik dla studentów w rosyjskich akademiach wojskowych i dyplomatycznych [Górny, 1998, s. 130–146]. G. Górny [2014] pisze, że A. Dugin wyraziście definiuje konflikt między *kontynentem a morzem*, wskazując jednoznacznie na dwóch głównych przeciwników: USA i Rosję. A. Dugin charakteryzuje położenie Polski następująco: „Sytuacja Polski jest sytuacją graniczną. Ona nie może zjednoczyć się ze światem wschodnim religijnie, a z zachodnim etnicznie. W geopolityce Polska pozostaje częścią kordonu sanitarnego rozdzielającego kontynent euroazjatycki na dwie części, co jest bardzo wygodne dla sił anglosaskich”. Te poglądy A. Dugina potwierdza ostatnio L. Sykuliski [2014; 2015, s. 41–42].

W związku z tym A. Dugin nie postrzega Polski jako trwałego podmiotu politycznego, co oświadcza jednoznacznie. Według tego autora Polska nie jest celem przyszłego rosyjskiego ekspansjonizmu, celem jest uwolnienie Europy od wpływów atlantyckich. Rzecz jednak w tym, że wpływy atlantyckie geograficznie zaczynają się w Polsce.

Stała geopolityczna sytuacja Polski i współczesny rozwój wydarzeń sprawiają, że polscy intelektualiści stoją przed ważnym zadaniem obrony swojej państwowości w takim świecie, jaki jest, i miejscu, w którym jesteśmy, czyli w Europie Środkowej. To my musimy wykazać się mądrym, innowacyjnym myśleniem,

które doprowadzi do powstania trwałej struktury zdolnej do przeciwstawienia się sąsiednim mocarstwom, do zmuszenia ich, aby podmiotowo odnosiły się do krajów Międzymorza. Postuluję [Dobija, 2016], że czynnikiem spajającym kraje Międzymorza, unię państw z obszaru między Bałtykiem, Adriatykiem i Morzem Czarnym, nie będzie dominująca siła militarna, skądinąd bardzo potrzebna, lecz intelektualna siła idei, która stanie się czynnikiem integrującym i przyciągającym nowe państwa. Te idee są zawarte w teorii ekonomii pracy i teorii integracyjnej strefy walutowej [Dobija, 2014a, 2014b, 2014c]. Te prace rozwiązują także kwestię pieniądza rezerwowego, który stanowi stałą płaszczyznę agresywnej rywalizacji w obecnym świecie. Są to w szczególności zmagania o utrzymanie dominującej roli petrodolara w gospodarce światowej. Integracyjna unia walutowa wyklucza tę kategorię.

J. Bartosiak [2012], najbardziej znany i aktywny polski geopolityk, ekspert Narodowego Centrum Studiów Strategicznych, od dawna wskazuje na potrzebę tworzenia przemyślanych sojuszy, w szczególności Międzymorza. Pisze [Bartosiak, 2015], że z punktu widzenia interesów Polski Międzymorze powinno stanowić samodzielną, niezależną koalicję państw Europy Środkowo-Wschodniej. Ta koalicja wynika z naturalnych geopolitycznych uwarunkowań i jej utworzenie otworzyłoby obfite źródło siły, którego obecnie brakuje poszczególnym państwom regionu. To ważne nawiązanie do współczesnych problemów geopolityki wskazuje, że zaangażowanie się Prezydenta RP w tworzenie sojuszu państw europejskich jest obecnie właściwym działaniem i stanowi odpowiedź na wyzwania stojące przed Polską. Zadaniem niezbywalnym jest jednak potrzeba tworzenia twardego fundamentu ekonomicznego dla projektu Międzymorza. Co ważne, jest teoretycznie wykonalny, a okoliczności gospodarcze wydają się być sprzyjające.

UKŁAD POJĘĆ KONSTITUUJĄCYCH TEORIE RACHUNKOWOŚCI I EKONOMII PRACY

Jak wiadomo, teorię naukową konstituuje spójny i logiczny układ precyzyjnie zdefiniowanych kategorii zgodnych ze zbiorem zasad fundamentalnych², który następnie stanowi podstawę do rozwiązywania problemów poznawczych i decyzyjnych w danej dziedzinie rzeczywistości. U podstaw rachunkowości podwójnej można zidentyfikować układ konstytutywnych pojęć i zasadę dualizmu. W 1494 r. opublikowano w Wenecji książkę L. Paciolo, w której autor zawarł opis systemu rachunkowości podwójnej, u podstaw której leży rozróżnienie kategorii aktywów i kapitału. Już wtedy kapitał ujawnił się jako kategoria abstrakcyjna, w przeciwieństwie do głównie materialnych aktywów. Co ważne, dzięki temu rozróżnieniu możliwy stał się pomiar okresowego przyrostu kapitału, czyli zysku. Mimo to ekonomista

² N. Schwartz, *Laws of Nature*, Internet Encyclopedia of Philosophy, <http://www.iep.utm.edu/lawofnat/>.

Ch. Bliss [1975, s. 7], znany badacz kwestii kapitału, stwierdził, że w ekonomii nie osiągnięto zgodności co do rozumienia tej kategorii. Napisał, że „kiedy ekonomiści osiągną zgodność w kwestii kapitału, to wkrótce osiągną zgodność we wszystkich innych kwestiach”. Wyraził też wątpliwość, czy ten stan zostanie osiągnięty w dającej się przewidzieć przyszłości. Jest to znaczący mankament teorii ekonomii.

Analiza zasady dualizmu i wynikającego z niej zestawienia bilansowego [Kurek, Dobija, 2013a, 2013b] prowadzi do podstawowego układu kategorii ekonomicznych, który jest konstytutywny dla teorii rachunkowości.

Kategoria	Wyjaśnienie
Kapitał	Abstrakcyjna, potencjalna zdolność obiektu do wykonywania pracy.
Praca	Transfer kapitału z lokalizacji wyjściowej do obiektów przeznaczenia. Kategoria mierzalna w jednostkach pracy. Jednostka pracy = jednostka mocy \times liczba jednostek czasu pracy.
Wartość	Wartość określa koncentracja kapitału w obiekcie. Miara wartości jest liczbą rzeczywistą i dodatnią spełniającą postulat miary (addytywność i monotoniczność). Typy miar: wartość wymienna, wartość kosztowa, terażniejsza wartość strumienia wpływów i inne.
Pieniądze	Należności za pracę wyrażone w jednostkach pieniężnych. Kategoria ekonomiczno-prawna określająca bezwarunkowe prawo do otrzymania równowartości.
Jednostka pieniężna	Określony ułamek jednostki pracy stosowany w danej gospodarce.
Aktywa	Materialne i niematerialne obiekty, które charakteryzuje mierzalna w jednostkach pieniężnych koncentracja kapitału.
Stała ekonomiczna p	Liczba określająca potencjalne średnie tempo wzrostu kapitału w gospodarowaniu ($p = 0,08$ [1/rok]). Kwantyfikuje m.in. wpływ sił Natury na wzrost ekonomiczny [Kurek, 2011].
Zasoby	Środki ekonomiczne o nieokreślonej zawartości kapitału, zatem niemierzalne. Zasoby są jedynie policzalne w jednostkach naturalnych.

Dodajmy, że podstawowy model zmian kapitału to formuła procentu składanego uzupełniona o wyjaśnienia struktury stopy zmian kapitału początkowego wraz z upływem czasu [Dobija, 2010, s. 21–49].

Powyższy logiczny układ pojęć jest konstytutywny dla teorii rachunkowości i podobną rolę powinien spełniać w ekonomii. Rodzą się pytania: Dlaczego tej zgodności wciąż brakuje? Dlaczego autorzy teorii wzrostu i funkcji produkcji przez kapitał rozumieją aktywa i ewentualnie zasoby? Czyż jednoznacznie pozytywne opinie historyków [Rosenbrg, Birdzel, 1994, s. 186–189] wskazujące na rachunkowość podwójną jako znaczący czynnik rozwoju kapitalizmu są błahę?

S. Wallman [1995] dodaje, że rachunkowość jest ostoją kapitalizmu i demokracji. Czy kapitalizm i rozwój ekonomiczny mogłyby się obyć bez systemowego pomiaru zysku? W teorii rachunkowości podwójnej tkwi ogromny potencjał, z którego ekonomiści w małym stopniu korzystają.

Fundamentalna tożsamość rachunkowości jest podstawą systemu pomiaru okresowego zysku. Ustanawia ona, że w aktywach jest ucieleśniony mierzalny, lecz abstrakcyjny kapitał, którego koncentracja określa wartość aktywu. Z tej tożsamości wynika bezpośrednio fundamentalna zasada kosztu historycznego [Ijiri, 1999, s. 181] i zapis podwójny operacji gospodarczych. Abstrakcyjność kapitału (zdolności obiektu do wykonywania pracy) znacząco odróżnia się od postrzegania kapitału w ekonomii (maszyny, pieniądze, ziemia) i przeciwstawianiu go pracy (siła robocza, pracownicy). Co więcej, Y. Ijiri [1999, s. 185] zauważa, że teoria wartości oparta na pojęciu użyteczności, stosowana w teorii ekonomii, nawiązuje do produktu, a nie do nakładów, co jest podstawą rachunkowości podwójnej. Dlatego ekonomią wynikającą konsekwentnie z przedstawionego układu pojęć jest ekonomia pracy.

Wymownym przykładem braku zgodności pojęć, a nawet zamieszania w dyskursie ekonomicznym jest zyskujące rozgłos dzieło T. Piketty'ego [2015]. Autor wprowadza swoje określenie kapitału, poświęcając temu zagadnieniu podrozdział 1.3 [s. 63–64] zatytułowany *Co to jest kapitał?* „Przede wszystkim, kiedy w tej książce mówimy o «kapitale», bez dodatkowych określeń, to wyłączamy to, co ekonomiści często nazywają – według nas nieprawidłowo – «kapitałem ludzkim», to znaczy siłę pracy, kwalifikacji, przygotowania, zdolności indywidualnych. W ramach tej książki kapitał jest określony jako całość aktywów «pozaludzkich», które mogą być posiadane i wymieniane na rynku. Kapitał obejmuje w szczególności całość kapitału nieruchomości (budynki, domy) używanego do mieszkania oraz kapitału finansowego i organizacyjnego (budynki, wyposażenie, maszyny, patenty, itp.) wykorzystywanego przez przedsiębiorstwa i administracje”.

Rozważania T. Piketty'ego [2015, s. 612–722] dotyczące nakładania podatków dla zmniejszania nierówności majątkowych, dla niwelacji deficytu i zadłużenia publicznego budzą zasadniczy sprzeciw. Dzieło tego autora erudyty, skądinąd cenne, ukazuje, że nie wychodząc z logicznego układu pojęć podstawowych, można dojść do różnych wyników (z nieprawdy może wszystko wynikać, tak prawda, jak i nieprawda). Autor nie posługuje się naukową kategorią pracy, więc nie rozumie, że praca sama się finansuje, ponieważ to praca tworzy pieniądze. Deficyty budżetowe i wysokie obciążenia podatkowe (ale wciąż niewystarczające) istnieją dlatego, że wynagrodzenia w sektorze budżetowym gospodarki opłaca się z podatków, a nie w drodze samofinansowania, co wyjaśnia się od przynajmniej 2005 r. [Dobja, 2005]. Proponowanie podatków jest rozwiązaniem trywialnym i w kontekście rozważań T. Piketty'ego ukazuje głównie ogromną słabość naukowych podstaw.

T. Piketty jest współczesnym autorem, natomiast brak poprawnego rozumienia kapitału jest od dawna znamioną cechą w myśli ekonomicznej. Brak respektu dla fundamentalnej zasady dualizmu jest już obecny w dziełach K. Marksa i nie

omija autorów teorii wzrostu, z czołowym liderem R.M. Solowem [1956]. Wciąż, po mnogości publikacji wyjaśniających naturę kapitału, co naturalnie prowadzi do ekonomii pracy, autorzy przez kapitał rozumieją aktywa i nie dostrzegają ograniczeń z tego wynikających. D. Romer [2015], krytykując u innych brak precyzji w matematycznym opisie, sam jest daleki od skojarzenia, że nie posługuje się naukową kategorią pracy, co blokuje poznanie związku między płacą i naturą pieniędzy, uniemożliwiając stworzenie ekonomii bez deficytu budżetowego i z bardzo ograniczonymi podatkami. Twierdzi natomiast, że kategoria kapitału jest precyzyjnie wyjaśniona w równaniach R. Solowa. U. Zagóra-Jonszta [2014], analizując zagadnienie wartości w piśmiennictwie ekonomicznym, wskazuje, że ta kategoria staje się coraz bardziej względna oraz rozmyta i obecnie straciła dawne mocne znaczenie w ekonomii.

Współczesne gospodarki, w których giełdy generują głównie straty, są w permanentnym kryzysie, na czym tracą inwestorzy, co jest szczególnie bolesne dla funduszy emerytalnych. Do tego dochodzi kwestia deflacji, którą przezwycięża się zwiększonymi emisjami pieniądza. Tych emisji gospodarki nie absorbują w pełni, stąd bliskie zeru stopy procentowe, co z kolei wpływa niekorzystnie na stan giełd.

W przekonaniu wielu autorów [m.in. Roubini, Mihm, 2011, s. 59–60; Kołodko, 2011] kryzys jest obecny także w teorii ekonomii. Wyjście z tej sytuacji jest uwarunkowane przyjęciem wyżej przedstawionego układu podstawowych kategorii, czego konsekwencją jest ekonomia pracy zintegrowana z teorią rachunkowości. Akceptacja przedstawionego układu pojęć nie jest kwestią wolnego wyboru ani dobrej woli, lecz opowiedzenia się po stronie nauki. Nie potrzeba szczególnej innowacyjności w myśleniu, lecz konsekwentnego podążania drogą prawdy i służby, zamiast naśladownictwa fałszywych autorytetów.

Ten stan rzeczy w dyskursie ekonomicznym sprawia, że niedomaga praktyka. Na przykład bieżące informacje (17 marca 2016 r.), które bulwersują inwestorów, wskazują na nienormalność spraw dotyczących euro. Portal [<http://independent-trader.pl/szalenstwa-europejskiego-banku-centralnego>] informuje::

„Na posiedzeniu EBC ogłoszono kilka zmian, z których trzy mają bardzo istotne znaczenie.

1. Obniżono z minus 0,3% do minus 0,4% stopę depozytową. Od czasu wprowadzenia negatywnych stóp procentowych banki komercyjne płaciły za możliwość przechowania kapitału na kontach EBC. Po czwartkowej decyzji opłaty te wzrosną. Kwestią czasu pozostaje, kiedy banki komercyjne zaczną pobierać od nas podobne opłaty. Nie dość, że banki praktycznie nie płacą już odsetek, to niedługo przyjdzie nam płacić za możliwość pożyczania bankom naszych pieniędzy.
2. Zwiększono skalę dodruku z 60 do 80 mld EUR miesięcznie. Przy obecnym tempie EBC niszczy walutę szybciej, niż robił to FED podczas ostatniej rundy QE, zwiększając podaż waluty o prawie 1 bln EUR rocznie. Dla porównania, w 2006 roku bilans EBC wynosił 1 bln EUR, czyli tyle ile obecnie dodrukujemy co roku.

3. Rozszerzono zakres skupu obligacji. O ile wcześniej EBC skupował głównie dług rządowy, o tyle obecnie zajmie się także skupem obligacji korporacyjnych. Twoja korporacja jest bankrutem i nikt na rynku nie chce pożyczyć jej kapitału (skupić obligacji)? Nie ma problemu, EBC ci pomoże. Wygląda na to, że banki komercyjne umoczone w amerykańskich obligacjach łupkowych, domagają się kolejnego zakamufłowanego *bail-out*'u. Raczej nie przypadkiem od czasu decyzji EBC notowania funduszu obligacji śmieciowych wzrosły o ponad 10%”.

Nie dzieląc wszystkich opinii autora tej informacji, jak stwierdzenie o *niszczeniu walut* (te kwestie są bardziej złożone), widać wyraźnie, że działania EBC są doraźnym usuwaniem zagrożeń, a nie działaniem wynikającym z solidnej teorii. Aby zaistniała teoria, musi się wpiąć ukonstytuować właściwy układ pojęć zgodny z naturą rzeczywistości i fundamentalnymi zasadami, z których wynika natura pieniędzy. Obecny stan rzeczy zagraża funduszom emerytalnym i ogólnie oszczędzaniu.

Słabość ekonomii ogniskuje się w teorii i działalności banku centralnego. Tworzenie pieniędzy bez związku z pracą, co ma obecnie miejsce, jest działaniem wbrew fundamentalnym prawom Natury, a więc antynaukowym i zmierzającym do kolejnych kryzysów [Dobija, 2013, s. 157–189]. Zasady fundamentalne, jak prawa termodynamiki i zasada minimalnego działania [Kurek, Dobija, 2013a, 2013b], są podstawą wszelkich nauk o rzeczywistości, a zasada dualizmu także przejawia się w przyrodzie (energia – materia). Praca transferuje kapitał ludzki (praca żywa) i ucieleśniony w aktywach (praca zakrzepła) do obiektów pracy. Procesy pracy koncentrują kapitał w obiektach, tworząc ich wartość, a równoległe powstają należności za pracę (pieniądze), czyli bezwzględne prawo do otrzymania równowartości. Zatem praca zawsze sama się finansuje. W przedsiębiorstwach przychody ze sprzedaży zapewniają wypłatę wynagrodzeń za pośrednictwem kapitału obrotowego. W jednostkach budżetowych wykonanie pracy także tworzy należności z tytułu wynagrodzeń, więc musi istnieć instytucja państwowa upoważniona do rejestracji tych należności. Ta instytucja (zreformowany bank centralny) dokona zapisu wynagrodzeń na rachunkach pracowników w bankach komercyjnych, co uwolni gospodarkę od permanentnego deficytu budżetowego i presji na zwiększanie podatków.

Ewentualne pytanie „skąd weźmie na ten cel pieniądze” jest błędnie postawione. Kapitał, praca, wartość są to kategorie abstrakcyjne. Monety można komuś zabrać i komuś przekazać, ale wcześniej trzeba je wyprodukować jako konkretne obiekty. Przy poprawnym rozumieniu kategorii ekonomicznych, aby zapłacić za pracę, wystarczy dokonać odpowiednich korespondujących zapisów księgowych w systemach rachunkowości banku centralnego i komercyjnego. Z tej przyczyny inflacja się nie pojawi. Czy nauczycielka otrzyma zapłatę przedstawionym sposobem, czy z funduszy zebranych przez podatki, to nie ma znaczenia. Jej siła nabywcza nie wzrasta w zależności od sposobu zapłaty. Jednak w przypadku zapłaty z funduszy podatkowych obniżenie bezpośrednim podatkiem wynagrodzeń zgodnych z wartością pracy wywoła presję deflacyjną [Dobija, 2016]. Jest to

zjawisko znane i doświadczane obecnie przez kraje wysoko rozwinięte z wysoką produktywnością pracy i dobrze działającymi systemami wynagrodzeń, o czym pisze wielu autorów, m.in. [Bootle, 2003, s. 71–99; Dobija, 2016].

Wprowadzenie ekonomii pracy przy obecnym poziomie podatków zapewni Polsce nadwyżkę budżetową rzędu 160 mld zł rocznie, co otworzy drogę do podejmowania działań określonych przez Ministerstwo Rozwoju (Plan Morawieckiego). Co ważne, są to środki własne, które co roku będą większe ze względu na spłacanie zadłużenia wobec zagranicy. Nowy system wymaga jednak dyscypliny, ponieważ warunkiem koniecznym jest stały wzrost produktywności pracy (wskaźnik Q). Syntetycznym miernikiem makroekonomicznym jest para wielkości: PKB i Q . Wskaźnik $Q = \text{PKB}/W$, gdzie W – koszty pracy określa produktywność pracy. Nie zmniejszanie, lecz mały, ale stały wzrost wskaźnika produktywności pracy Q jest oznaką zdrowej gospodarki, więc stanowi warunek przystąpienia i utrzymania członkostwa w unii walutowej Międzymorza.

Wskaźnik produktywności pracy Q spełnia w ekonomii niezwykle znaczącą rolę. Występuje w równaniu wymiany i formułach wyznaczających poziom kredytu. Decyduje o udziale płac w PKB (*labor share*). Ten udział zdefiniowany jako iloraz kosztów pracy do nominalnego PKB stanowi prostą odwrotność wskaźnika $Q = \text{PKB}/W$. Rzecz jednak w tym, że w dotychczasowych badaniach przy obliczaniu udziału pracy koszty pracy dotyczą tylko pracowników sfery produkcyjnej, a nie jak we wskaźniku Q wszystkich zatrudnionych w gospodarce. Tożsamość (1) przedstawia udział pracy i udział aktywów w PKB.

$$PKB = PKB \frac{1}{Q} + PKB \frac{Q-1}{Q} = W + PKB_A \quad (1)$$

Jak widać, im wyższy udział płac w PKB, tym kraj jest biedniejszy, ponieważ finansowanie przypadające na istniejące aktywa jest małe. Bogate kraje dysponują aktywami o dużej wartości (infrastruktura, maszyny i urządzenia, oszczędności) i one przyczyniają się do wzrostu PKB.

EKONOMIA PRACY – NATURALNA DROGA ROZWOJU I INTEGRACJI NARODOWYCH GOSPODAREK

Naukowym niezbywalnym paradygmatem ekonomii pracy jest stwierdzenie, że praca i tylko praca tworzy pieniądze, a wynagrodzenia w sektorze budżetowym wypłaca zreformowany bank centralny, umieszczając odpowiednie zapisy na rachunkach pracowników w bankach komercyjnych. Zgodność wynagrodzeń z wartością pracy kontroluje teoria pomiaru kapitału ludzkiego [Kozioł, 2014, s. 156–194], a na poziomie makro ograniczenia wzrostu wynagrodzeń nakłada warunek niezmnieszenia wskaźnika produktywności pracy. Równanie

wymiany produktów na pieniądze prowadzi do wyznaczenia poziomu kredytu, który jest niezbędny do utrzymywania stabilności jednostki pieniężnej, czyli braku inflacji i deflacji.

W ekonomii pracy podatki nakłada się tylko w celu finansowania zakupu i utrzymania zapasów aktywów w sferze budżetowej, pomocy społecznej i międzynarodowej. W rezultacie przy obecnym poziomie podatków kwoty dotychczas wydatkowane na wynagrodzenia w sferze budżetowej pozostają do odpowiedniego zagospodarowania. Szacunkowy rachunek przedstawiono w tabeli 1. Kierunki zmian umożliwionych nadwyżką netto (po odliczeniu deficytu budżetowego) są kwestią wyborów politycznych, ale pośród wielu ważnych celów konieczne jest doprowadzenie do fiskalizmu z „ludzką twarzą” zamiast stałego wyszukiwania kolejnych danin i opłat dla zasilania budżetów lokalnych i centralnych. Są to działania blokujące rozwój przedsiębiorczości i wszelkiej innowacyjności. I. Górowski i M. Dobija [2011, s. 147–162] wskazują na kierunki doskonalenia podatku dochodowego od firm, natomiast bezpośredni podatek od godziwej płacy musi być zniesiony, aby jej nie zamienić na niegodziwie niską. Jak wiadomo [Renkas, 2012], płaca godziwa pozwala rodzicom doprowadzić dwoje swoich potomków do ich poziomu kapitału ludzkiego. Progresja może być stosowana tylko do nadwyżek ponad godziwy zarobek.

Tabela 1. Produktywność pracy i efekty samofinansowania w gospodarce Polski i USA

Kraj	Polska [zł]		USA [USD]	
	2014	2015	2014	2015
Kategorie	2014	2015	2014	2015
Realne PKB	1729 mld	1791 mld	17 419 mld	17 900 mld
Wynagrodzenia	865 799 mln	891 773 mln	4 869 723 mln	4 957 378 mln
Wskaźnik Q	1.997	2.001	3.577	3.611
Wynagrodzenia budżetowe	0,23 × 865 799 = 199 134 mln	0,23 × 891 773 = 205 108 mln	0,20 × 4 869 723 = 973 945 mln	0,20 × 4 957 378 = 991 476 mln
Deficyt budżetowy	30 000 mln	50 000 mln	483 000 mln	439 000 mln
Utrata wpływów z BC	8500 mln	9000 mln	96 900 mln	95 000 mln
Nadwyżka	160 634 mln	146 108 mln	394 045 mln	457 478 mln

Źródła: <http://www.statista.com/statistics/263591/gross-domestic-product-gdp-of-the-united-states/> Joint Statement of Treasury Secretary Jacob J. Lew and Office of Management and Budget Director Shaun Donovan on Budget Results for Fiscal Year 2014, <http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/jl2664.aspx>.

Jak wiadomo, równanie wymiany, w którym występuje ilość pieniądza M i szybkość jego krążenia V , należy do kluczowych elementów monetaryzmu. W tym równaniu przejawia się brak zrozumienia, że kategorie ekonomiczne są abstrakcyjne, a nie rzeczowe. Dlatego w ekonomii pracy kategoria „ilość pieniądza” nie może się pojawić. Ponadto określenie „pieniądz” nie ma precyzyjnego znaczenia i stano-

wi zbitkę pojęciową. W ekonomii pracy występuje natomiast kategoria pieniędzy, które stanowią należności za wykonaną pracę oraz ważny wskaźnik produktywności pracy Q . Produktywna, zorganizowana praca tworzy pieniądze, więc podatki są ograniczone tylko do potrzeb finansowania aktywów niezbędnych w sferze budżetowej i ewentualnej pomocy społecznej. Z nich finansuje się zakupy aktywów potrzebne np. wojsku i policji, lecz nie wynagrodzenia żołnierzy i policjantów.

Istotą gospodarki towarowo-pieniężnej jest to, że praca zatrudnionych uruchamia bieg dwóch strumieni [Dobija, 2011]; produktów i pieniędzy. Te strumienie konfrontują się ustawicznie na rynkach, co wyłania okresowe charakterystyki gospodarki. Przede wszystkim mechanizm rynkowy wyrównuje wartość strumienia produktów finalnych (PKB) i strumienia pieniędzy (M), kształtując rynkową siłę nabywczą pieniędzy. Rysunek 1 przedstawia kapitał ludzki zatrudnionych jako źródło biegnących strumieni (zatrudnieni pracują i otrzymują należności za pracę). Po stronie produktów występuje funkcja aktywności ekonomicznej, która komponuje koszty pracy z aktywami [Jędrzejczyk, Dobija, 2013]. Wartości przypisane wielkościom ekonomicznym nie przedstawiają natężenia przepływów, lecz wielkości sumaryczne. Bieg strumieni uruchamia potencjał kapitału, który jest źródłem dynamicznej pracy, czyli transferu kapitału ludzkiego do obiektów pracy.

Procesy wymiany produktów i pieniędzy można opisać wielocłonową równością, czyli **placowym równaniem wymiany**. Przy przyjętych oznaczeniach i dodatkowych: i – stopa inflacji, k – współczynnik kreacji pieniędzy w systemie bankowym, ΔS – zmiana sald oszczędności ma ono postać:

$$PKB = PKBR(1 + i) = a \times W + (1 - a) \times W \times k + \Delta S \quad (2)$$

Jeśli przyjmie się **warunek $i = 0$** , co oznacza brak i deflacji i inflacji, powstaje równanie:

$$PKB = PKBR = a \times W + (1 - a) \times W \times k + \Delta S \quad (3)$$

Dzieląc równanie przez W , otrzymuje się formułę (4):

$$Q = Q_r = a + (1 - a) \times k + d, \text{ gdzie } d = \Delta S/W \quad (4)$$

Interpretacja jest jasna. Istotnym warunkiem dobrej gospodarki jest równość nominalnej i realnej produktywności pracy. Z formuły (4) uzyskuje się także określenie wskaźnika kreacji kredytu następująco:

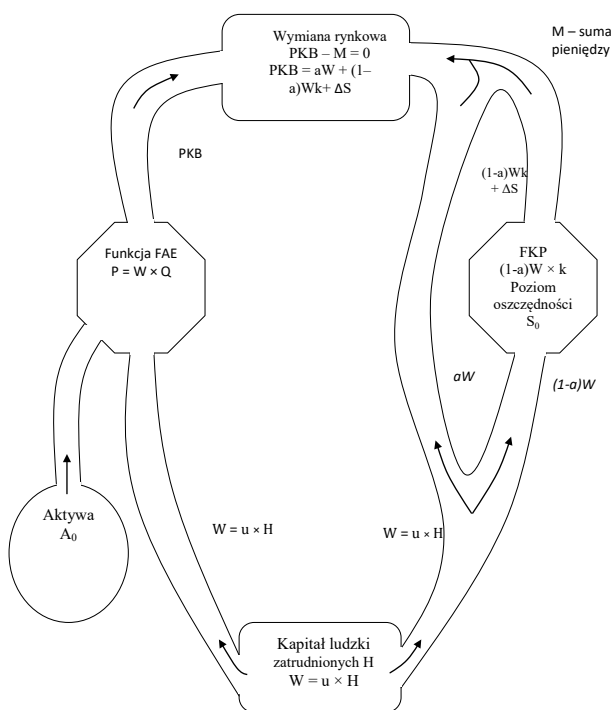
$$k = (Q_r - a - d)/(1 - a) \quad (5)$$

Z kolei adekwatny dla danej gospodarki poziom kredytu wyznacza formuła:

$$\text{Poziom kredytu} = (1 - a)W(Q_r - a - d)/(1 - a) = W \times (Q_r - a - d) \quad (6)$$

Zatem kwoty dopuszczalnego, a zarazem koniecznego kredytu są funkcją wskaźnika realnej produktywności pracy Q_r i zamożności obywateli.

Zauważmy, że formuła (6) określa nie tylko kredyt maksymalny i dopuszczalny, ale także konieczny i niezbędny. Skoro ma być spełniony warunek $i = 0$, to nie może być $i < 0$ ani też $i > 0$. Ten warunek wyznacza właściwy poziom kredytu. Przy mniejszej wartości udzielonego kredytu może występować deflacja. Trudności z deflacją od dawna trapią gospodarkę Japonii, a obecnie są aktualne w USA i strefie euro. Jest to trudne zadanie w zarządzaniu współczesną rozwiniętą gospodarką w uwarunkowaniach monetaryzmu; konieczność udzielania odpowiednio dużych kwot kredytu, aby nie dopuścić do deflacji. Konkurencja ze strony państw Dalekiego Wschodu powoduje, że przedsiębiorstwa nie zawsze znajdują dostateczną liczbę efektywnych projektów inwestycyjnych. Dlatego ta droga nie jest w pełni skuteczna do asymilacji podwyższonych emisji banków centralnych i zmniejszenia nadpłynności w bankach komercyjnych.



Uwaga: Wielkości występujące na rys. 1 mają następujące znaczenie:

W – suma wynagrodzeń, H – kapitał ludzki pracujących, u – procentowy wskaźnik opłacenia pracy, A – aktywa według wartości księgowych, a – wskaźnik rozdzielający strumień należności za pracę, FAE – funkcja aktywności ekonomicznej, FKP – funkcja kreacji pieniędzy za pośrednictwem kredytu, S – poziom oszczędności (w tym fundusze emerytalne), k – wskaźnik zwiększający strumień $(1 - a)W$ przez akcję kredytową, M – łączna kwota pieniędzy.

Rys. 1. Rynek jako mechanizm wyrównujący wartość strumieni produktów i pieniądza

Źródło: [Dobija, 2011, 142–152].

Konieczność udzielania odpowiednich kwot kredytu ujawniła się w obecnych rozwiniętych gospodarkach Japonii, USA i Europy. Oprócz powszechnie znanych długotrwałych wysiłków Japonii dla przewyciężenia deflacji w 2002 r. ówczesny szef FED ogłosił, że bank centralny musi drukować pieniądze w celu uniknięcia deflacji, czyli dążyć do zwiększania tzw. bazy monetarnej. Za tym przykładem poszedł EBC, wprowadzając dodatkowo ujemne stopy procentowe od depozytów banków w EBC. Kwestię deflacji wyjaśnia teoria ekonomii pracy. Staje się ona zrozumiała, ponieważ obciążanie bezpośrednim podatkiem części godziwych wynagrodzeń powoduje nierównowagę między strumieniem wartości produktów, w którym ujęte są wszystkie koszty pracy, natomiast należności za prace są pomniejszane.

Przedstawione tezy można zilustrować danymi makroekonomicznymi. Posługując się szacunkami dotyczącymi USA, przyjmuje się: PKB w 2014 r. 17 419 mld USD, a wskaźnik $Q = 3,577$. Zatem szacunkowa suma płac w 2014 r. jest $17\,419/3,577 = 4\,869,7$ mld USD. Przyjmując wskaźnik 20% (wskaźnik 23% dotyczy Polski), szacunkowa kwota płac w sektorze publicznym to 974 mld USD rocznie. Zatem kwota miesięczna to około 81 mld USD. Ta kwota zabrana przez podatki musi być w dużym stopniu równoważona emisją nowego pieniądza i wprowadzana do gospodarki przez kredyty. W systemie ekonomii pracy ta kwota będzie wypłacana przez bank centralny pracownikom sfery budżetowej. W obecnym systemie płacona jest z podatków, także bezpośrednio obciążających wynagrodzenia. Ten stan rzeczy jest przyczyną deflacji w dobrze rozwiniętych i zarządzanych gospodarkach, jak USA, Japonia i Europa Zachodnia. Zatem w obecnym systemie emisja musi trwać, mimo wszelkich trudności z jej absorpcją. Co nie zostanie zaabsorbowane, „wyparuje” na giełdach. Alternatywą do emisji jest kryzys wywołany deflacją.

Stosunkowo niedawna koncepcja *overt money financing* (OMF) wychodzi naprzeciw powyżej przedstawionym rozwiązaniom. W. Hahn [2015] stawia problem następująco: „OMF polega na bezpośrednim zasilaniu pieniądzem (*money injection*) przez bank centralny zarówno rządów, jak i gospodarstw domowych (przez możliwe zmniejszanie podatków) bez korespondującego zobowiązania. Innymi słowy bank centralny będzie tworzył nowe pieniądze i przekazywał je tym, którzy mają wysokie skłonności i możliwości do wydatkowania”. W świetle przedstawionych rozważań OMF jest niepozbawiona słuszności, ale nie jest częścią logicznej i zupełnej teorii działalności banku centralnego. Błędem byłoby finansowanie zakupów aktywów w przedstawiony sposób. Wydaje się, że autorzy myślą o doraźnym stosowaniu tego rodzaju operacji w sytuacji, gdy potrzebna jest teoria i odpowiednie rozwiązania systemowe. Koncepcji OMF brak ścisłych podstaw teoretycznych, w porównaniu do fundamentalnych rozwiązań wynikających ze zrozumienia kapitału, pracy i jej samofinansowania. To myślenie stanowi jednak milowy krok do dobrych zmian.

PODSTAWY FUNKCJONOWANIA INTEGRACYJNEJ UNII WALUTOWEJ

Strefa euro wymaga od uczestników utrzymywania kursów walutowych w stałych relacjach. Jak wiadomo, kurs jest funkcją parytetu realnej produktywności pracy [Jędrzejczyk, 2012], a ten warunek najlepiej spełniają założyciele unii walutowej, kraje, których wskaźnik $Q > 3,0$. Kraje Europy Centralnej mają znacznie niższy wskaźnik, więc w normalnych warunkach ekonomicznych brak parytetu powoduje osłabianie kursu. Przy tym wejście do strefy euro wyłącza naturalny regulator, jakim jest inflacja, co wywołuje zwiększanie się deficytu budżetowego i wzrost zadłużenia kraju, a długi są nominowane w euro. Praktyka pokazała, że w krajach *drugiej prędkości* ze wskaźnikiem $Q < 2,5$ przynależność do strefy euro niekoniecznie jest korzystna. Grecja jest tutaj rzeczywistym przykładem i egzemplifikacją wszystkich trudności, które spotykają kraj ze wskaźnikiem Q niewiele ponad 2,0. W tym sensie strefa euro jest dyskryminacyjna; naturalni członkowie tej strefy to kraje o zbliżonym wysokim poziomie produktywności pracy.

Strefa walutowa Międzymorza jest projektowana jako integracyjna, co oznacza, że kraje członkowskie mogą mieć różną produktywność pracy mierzoną wskaźnikiem Q . Muszą jednak nie dopuszczać do zmniejszania się tego wskaźnika, czyli sterować gospodarką na wzrost produktywności pracy. Nie malejące, a nieco rosnące Q wyklucza inflację, a samofinansowanie pracy w sektorze publicznym wykluczy deflację i pozwoli obniżyć podatki. Niższe Q oznacza mniejsze wynagrodzenia za pracę i ogólnie niższy poziom życia, który jednak może się szybko podnosić dzięki rynkom powiększonym do strefy Międzymorza, bez wewnętrznych granic walutowych. Jednostką pieniężną w strefie walutowej jest naturalna jednostka pracy, a jej nazwę określają założyciele unii walutowej. Na przykład jeśli integrację inicjuje Polska, a jednostkę pieniężną określono skrótem JWM, to wartości w PLN zostaną przemianowane na JWM. Republika Czech, przystępując do strefy, zastosuje rynkowy kurs CZK do PLN do przeliczenia płac, należności i zobowiązań oraz zmieni nazwę waluty na JWM. Aktywa mogą być przeliczane z dodatkowymi korektami, o czym pisze M. Jędrzejczyk [2013]. Od tego momentu handel między Polską i Czechami jest prowadzony w JWM. Integracyjna strefa nie powołuje banku centralnego na wzór EBC, jako że tworzenie pieniędzy bez związku z pracą jest wykluczone.

Każdy kraj należący do Międzymorza utrzymuje własny bank centralny, który jest płatnikiem wynagrodzeń dla sfery budżetowej i kontrolerem poziomu produktywności pracy. Ten bank aktywnie uczestniczy w pracach budżetowych, kontrolując poziom wynagrodzeń w stosunku do wartości PKB [Barburski, Dobija, 2011, s. 82–110] i inne relacje związane ze wskaźnikiem Q . Ma także uprawnienia do kontroli działania banków komercyjnych w aspekcie utrzymywania standardów dobrej bankowości i płynności finansowej. Budżet projektowany w normalnych, pokojowych warunkach nie może mieć ujemnego salda. Miernikiem makroekonomicznym jest para (PKB, Q); te wielkości nie powinny się zmniejszać. Kraj Międzymorza może emitować krót-

koterminowe obligacje dla utrzymania płynności finansowej związanej z zakupem aktywów dla sfery budżetowej lub innych celów budżetowych. Rozliczenia z krajami nienależącymi do Międzymorza dokonuje się za pośrednictwem rynkowych kursów waluty JWM względem euro, dolara, rubla, juana i innych.

Utrzymanie swobodnego przemieszczania się mieszkańców między krajami Międzymorza jest kwestią bilateralnych decyzji władz poszczególnych państw. Państwa pozostają suwerenne we wszystkich kwestiach poza sprawą wspólnej waluty, z czym wiąże się reforma banku centralnego i absolutny obowiązek niedopuszczania do spadku produktywności pracy. Za tym postępuje kontrola wynagrodzeń, do czego służą teorie, w szczególności wiedza o zgodności płacy z wartością kapitału ludzkiego [Dobija, 2007]. Wszystko to służy umocnieniu poczucia suwerenności państw Międzymorza, a zarazem naturalnej ewolucji w kierunku silnego, zintegrowanego mocarstwa środkowoeuropejskiego. To narody przekonują się o korzyściach z postępującej integracji i same będą dożyły do jej ewentualnego zacieśniania.

PODSUMOWANIE

Fundamentalny układ pojęć teorii ekonomii prowadzi do gospodarki bez deficytu budżetowego z bardzo ograniczonymi podatkami. Między teorią i systemami rachunkowości występuje pełna integracja. Ekonomia i rachunkowość pracy wywodzą się z poprawnego rozumienia kategorii, która pozwala na rozwiązanie zagadnienia pomiaru kapitału ludzkiego i wyznaczenia godziwych płac. W ekonomii pracy pozytywnie finalizują się długotrwałe wysiłki w zakresie kapitału ludzkiego przedstawione przez wielu autorów, jak: [Jabłoński, 2015, s. 50–78; Soszyńska, 2015, s. 85–121; Woźniak, 2015, s. 199–236]. Teoria kapitału, układ konstytutywnych kategorii ekonomicznych, teoria godziwych wynagrodzeń, teoria kursu walutowego oparta na parytecie produktywności pracy, teoria płacowego równania wymiany wraz z rachunkowością podwójną stanowią spójne oprzyrządowanie ekonomii pracy, która zapewni teoretyczną podstawę gospodarki krajów Międzymorza.

Wiele jednak zależy od mądrości, woli i odwagi politycznej osób sprawujących władzę. Otwarte jest pytanie, czy te gremia osiągną wystarczającą świadomość i silną wolę dla działań w kierunku wielobiegunowego świata, w którym Międzymorze będzie równorzędnym podmiotem politycznym wobec innych mocarstw światowych. W jednobiegunowym świecie Polska i podobne kraje będą tylko mniej lub bardziej sprawnym narzędziem urzeczywistniania zamierzeń hegemonu, dla którego prawdę i wszelkie wartości będą wyznaczały jego interesy. Podmiotowość pozostanie w sferze werbalnej, osądach władz i natrętnej propagandzie, co naród niewątpliwie dostrzeże i odpowiednio oceni. Warto wierzyć, że Polsce nie jest pisana rola sytego, żyjącego na służbie brytana, w rozpoczętej już epoce Wilka – Welesa.

BIBLIOGRAFIA

- Barburski J., Dobija M., 2011, *Produktywność pracy jako narzędzie sterowania ekonomicznego* [w:] *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej*, red. M. Dobija, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Bartosiak J., 2012, *Nowa Jalta. Gotujmy się na strategiczny koszmar*, <http://www.rzeczywspolne.pl/2012/10//> (15.02.2016).
- Bartosiak J., 2014–2015, *Polska droga od słabości do siły*, „Nowa Konfederacja. Internetowy Miesięcznik Idei”, nr 3(54).
- Bliss Ch., 1975, *Capital Theory and the Distribution of Income*, North-Holland Publishing, Oxford, <https://doi.org/10.1016/c2013-0-11922-8>.
- Bobkowski K., 2013, *Chiny w grze o dominację nad Eurazją*, „Przegląd Geopolityczny”, nr 6.
- Bochenek M., 2008, *Prekursorzy ekonomii matematycznej w Polsce*, Wyd. Naukowe UMK, Toruń.
- Bootle R., 2003, *Money for Nothing. Real Wealth, Financial Fantasies, and the Economy of the Future*, Nicholas Brealey Publishing, London.
- Dobija M., 2005, *Financing Labor in the Public Sector without Tax Funds*, „Argumenta Oeconomica Cracoviensia”, nr 4.
- Dobija M., 2007, *Godziwe wartości i godziwe nierówności*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 10.
- Dobija M., 2010, *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., 2011, *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, „Modern Economy”, vol. 2, no. 2, DOI:10.4236/me.2011.22019.
- Dobija M., 2013, *Tandem kapitału i pracy podstawą spójnej teorii i praktyki społeczno-ekonomicznej* [w:] *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. III: *Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, red. M.G. Woźniak, PWN, Warszawa.
- Dobija M., 2014a, *Formation of the Integrative Currency Area*, „SOP Transactions on Economic Research”, vol. 1, no. 1, DOI:10.15764/ER.2014.01001.
- Dobija M., 2014b, *Teoretyczne podstawy integracyjnego obszaru walutowego. Dylematy przystąpienia Polski do strefy euro*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 39.
- Dobija M., 2014c, *The Global Currency Area a Way to Constructively End the Era of Reserve Currency*, „Modern Economy”, nr 5, DOI:10.4236/me.2014.54029.
- Dobija M., 2015, *Laborism: The Economics Driven by Labor*, „Modern Economy”, nr 6, DOI:10.4236/me.2015.65056.
- Dobija M., 2016, *Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 47(3), DOI:<https://doi.org/10.15584/nsawg.2016.3.2>.
- Górny G., 1998, *Czekam na Iwana Groźnego* (Wywiad z A. Duginem), „Frona”, nr 11–12.
- Górowski I., Dobija M., 2011, *Racjonalny system prawa jako determinanta rozwoju kapitału ludzkiego* [w:] *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej*, red. M. Dobija, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Hahn W., 2015, *When and What if a “Money Finance” Boost?*, „Forstrong Global”, <https://www.forstrong.com/when-and-what-if-a-money-finance-boost/> (29.11.2015).

- Ijiri Y., 1999, *The Cost Principle and the Labor Theory of Value in Relation to the Role of Accounting Theories and Their Depth* [w:] *The Japanese Style of Business Accounting*, red. S. Sunder, H. Yamaji, Quorum Books, Westport.
- Jabłoński Ł., 2015, *Istota, komponenty oraz pomiar kapitału ludzkiego* [w:] *Kapitał ludzki w rozwoju innowacyjnej gospodarki i zarządzaniu innowacyjnością przedsiębiorstwa*, red. M.G. Woźniak, PWE, Warszawa.
- Jędrzejczyk M., 2012, *Labor Productivity Parity vs. Trend of Exchange Rate*, „Modern Economy”, vol. 3, no. 6, DOI:10.4236/me.2012.36099.
- Jędrzejczyk M., 2013, *Kurs walutowy a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*, Difin, Warszawa.
- Jędrzejczyk M., Dobija M., 2013, *Production Function in the Cost Accounting Approach and Managerial Applications*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 72, nr 128, DOI:<https://doi.org/10.5604/16414381.1063611>.
- Kołodko G.W., 2011, *Ekonomia kryzysu czy kryzys ekonomii*, „Management and Business Administration. Central Europe”, nr 112.
- Kozioł W., 2014, *Rozwój teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń* [w:] *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, red. M. Dobija, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Kurek B., 2011, *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Kurek B., Dobija M., 2013a, *Towards Scientific Economics*, „Modern Economy”, vol. 4, no. 4, DOI:10.4236/me.2013.44033.
- Kurek B., Dobija M., 2013b, *Scientific Provenance of Accounting*, „International Journal of Accounting and Economics Studies”, vol. 1, no. 2, DOI:10.14419/ijaes.v1i2.1054.
- Mundell R., 2000, *Międzynarodowa architektura finansowa. Obszar euro i jego rozszerzenie na Europę Wschodnią*, „Master of Business Administration”, nr 6(47).
- Pacioli L., 1494, *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalità*, P. de Paganini, Wenecja.
- Piketty T., 2015, *Kapitał w XXI wieku*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Pragacz P., 2007, *Życie i dzieło Józefa Marii Hoene-Wrońskiego*, praca niepublikowana, Instytut Matematyczny PAN, Wykład „Ku czci Józefa Hoene-Wrońskiego”.
- Renkas J., 2012, *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 24.
- Romer P.M., 2015, *Niewłaściwe wykorzystanie matematyki w teorii wzrostu gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa”, nr 6(280).
- Rosenberg N., Birdzell L.E., 1994, *Historia kapitalizmu*, Signum, Kraków.
- Roubini N., Mihm S., 2011, *Ekonomia kryzysu*, Wolter Kluwers, Warszawa.
- Sosnowski A., 2015, *Prezydent Andrzej Duda steruje ku Międzymorzu i kuje silne sojusze*, <http://www.krakowniezalezny.pl/portal> KN (12.03.2016).
- Soszyńska E., 2015, *Kapitał ludzki w procesie modelowania gospodarczego* [w:] *Kapitał ludzki w rozwoju innowacyjnej gospodarki i zarządzaniu innowacyjnością przedsiębiorstwa*, red. M.G. Woźniak, PWE, Warszawa.
- Stratfor, *Za 10 lat Polska silniejsza i bardziej wpływowa niż Niemcy*, <http://b.volunteer-platform.org/pl/International%20Cooperation/news/4610170> (3.04.2016).

- Sykulski L., 2014, *Koncepcja radykalnego podmiotu i „czwarta teoria polityczna” Aleksandra Dugina w kontekście bezpieczeństwa Polski i Unii Europejskiej*, „Przegląd Geopolityczny”, nr 8.
- Sykulski L., 2015, *Polska myśl geopolityczna w latach 1989–2009*, Chorzowskie Towarzystwo Naukowe, Chorzów.
- Wallman S., 1995, *The Future of Accounting and Disclosure in an Evolving World: The Need for Dramatic Change*, „Accounting Horizons”, vol. 9, no. 3.
- Woźniak M.G. (2015), *Meandry rozwoju kapitału ludzkiego w budowie gospodarki rynkowej w Polsce* [w:] *Kapitał ludzki w rozwoju innowacyjnej gospodarki i zarządzaniu innowacyjnością przedsiębiorstwa*, red. M.G. Woźniak, PWE, Warszawa.
- Zagóra-Jonszta U., 2014, *Rozważania wokół wartości – od Marksa do czasów współczesnych*, „Studia Ekonomiczne”, nr 176.

Streszczenie

Myśl ekonomiczna jest obecnie daleka od teoretycznej spójności naukowego konsensusu. Nawet podstawowy układ kategorii ekonomicznych nie jest ostatecznie wypracowany. Unia monetarna euro utworzona według teorii optymalnego obszaru walutowego napotyka trudności w integracji kolejnych państw. Ponadto w myśli geopolitycznej narasta przekonanie o nadchodzącej zmianie w kierunku wielobiegunowej organizacji współczesnego świata. Polska aktywnie działa na rzecz projektu ABC, dostrzegając historyczną szansę na urzeczywistnienie idei Międzymorza. Utworzenie w strefie Europy Środkowej trwałej organizacji geopolitycznej wymaga spójnej, pozbawionej obecnych wad teorii ekonomicznej gospodarki towarowo-pieniężnej. To jest celem i przesłaniem opracowania. W wyniku zastosowania nowej teorii ekonomicznej państwa dostrzegą znaczące korzyści z integracji, która zapewni gospodarowanie bez deficytów budżetowych i mniejszymi niż dotychczas podatkami. Istotą nowego podejścia jest sformułowanie spójnego i naukowego układu pojęć ekonomicznych jako podstawy do formułowania teorii. W wyniku osiąga się spójność triady: kapitał–praca–pieniądze i efekt samofinansowania pracy, który uwalnia gospodarki od deficytów budżetowych oraz rosnącego zadłużenia ograniczającego rozwój ekonomiczny. Inicjatywa tworzenia organizacji krajów Międzymorza należy z natury do Polski jako największego państwa regionu z odpowiednim historycznym dorobkiem. Ta inicjatywa jest oczekiwana ze strony wielu państw Europy Środkowej, a przedstawiona teoria może stanowić fundamentalny krok w kierunku budowania unii walutowej Międzymorza, a następnie dalszej integracji.

Słowa kluczowe: teoria, ekonomia, geopolityka, unia walutowa

Economic fundamentals of the geopolitical project Intermare

Summary

Economic thought is currently far from the theoretical consistency of the scientific consensus. Even the basic system of economic categories is not ultimately developed. Euro monetary union created by the theory of optimum currency area is facing difficulties in the integration of successive states. In addition, we see a growing conviction of geopolitical thought about the upcoming change inward reorganization of the current order to the multipolar organization of the modern world. Poland is actively working on the project ABC recognizing the historic opportunity to realize the

idea of the Intermare. The creation of a strong and stable zone of the Central Europe as a political organization requires a consistent, devoid of defects present, the economic theory of money – goods economy. It is the purpose and message of the presented development. As a result of the new economic theory, the state will see significant benefits from the integration, which will provide economy without budget deficits and smaller than ever before taxes. The essence of the new approach is to formulate a coherent system of scientific elaborated economic terms, as a basis for the theory. As a result, consistency is achieved and triad: the capital – work – money attains to full reconciliation. Then appears the effect of self-financing that frees the economy of budget deficits and rising debt restricting economic development. The initiative to create the organization of the Central Europe countries belongs to the Poland as the largest countries in the region with the appropriate historical achievements and experience. This initiative is expected from many countries of Central Europe and the presented theory can be a suggestion how to formulate the monetary union of the Central Europe as the fundamental step towards tight union.

Keywords: theory, economy, geopolitics, money union

JEL: A12, E02, H20, J01

*prof. zw. dr hab. Ryszard Borowiecki*¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

*dr hab. Barbara Siuta-Tokarska*²

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Problemy innowacyjności gospodarki Polski, ze szczególnym uwzględnieniem działalności badawczo-rozwojowej³

WPROWADZENIE

Innowacyjność gospodarek poszczególnych krajów jest mierzona według różnych kryteriów, przy czym powszechnie uznaje się, iż wskazane jest ujęcie kompleksowe, umożliwiające właściwą ocenę zdolności oraz poziomu gospodarek w tym zakresie. W raportach prezentujących rankingi krajów świata we wskazanym obszarze tematycznym stosuje się określone miary pozwalające na wyrażenie dla każdego kraju jego miejsca, tj. pozycji na tle innych krajów w poszczególnych filarach i podgrupach, które stanowią składową ocenę końcowej [Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2012, s. 262].

Polska od wielu lat zajmuje relatywnie odległe pozycje w tych rankingach, co odzwierciedla jej niekorzystną sytuację w tej materii. Polska oceniana jest jako kraj znajdujący się w początkowym stadium procesu rozwoju innowacyjności, utrzymując się w ostatniej lub przedostatniej grupie krajów pod względem innowacyjności wśród państw UE [Płowiec, 2008, s. 3]. Przyczyn tego stanu jest wiele, niemniej warto wskazać, iż brak było dotychczas w Polsce

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: borowier@uek.krakow.pl.

² Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: siutab@uek.krakow.pl.

³ Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

ukierunkowanej i właściwie realizowanej polityki państwa wspomagającej rozwój innowacyjności gospodarki, w tym innowacyjności przedsiębiorstw działających w Polsce.

Wydaje się słuszne i celowe podkreślenie, iż wzrost innowacyjności gospodarki polskiej winien stanowić priorytetowe zadanie w polityce i strategii państwa realizowanej z należąca konsekwencją i rzetelnością oraz z uporem godnym rozwiązywania trudnych problemów z tym związanych. W szczególności na uwagę zasługuje zwiększenie nakładów na działalność B+R i jej upowszechnienie w działalności przedsiębiorstw, w tym szczególnie w sektorze MŚP, w grupie podmiotów przemysłowych⁴.

W niniejszej publikacji poruszone zostały zagadnienia o charakterze teoretyczno-empirycznym dotyczące innowacyjności gospodarki narodowej, z uwzględnieniem dystyngtywnych obszarów badań w teorii myśli ekonomicznej oraz podstawowych problemów związanych z działalnością innowacyjną w gospodarce Polski. Przy tak sformułowanym polu badawczym jako cel artykułu przyjęto ocenę aktualnego stanu innowacyjności gospodarki Polski na tle wybranych gospodarek w świecie oraz średniej dla UE, a także opracowanie stosownych wniosków wynikających z przeprowadzonych badań. Jako tezę opracowania przyjęto, iż obecny stan innowacyjności gospodarki Polski wymaga radykalnych zmian, w tym dotychczas prowadzonej polityki państwa, w kierunku aktywnych działań na rzecz poprawy istniejącej sytuacji i uzyskania wymiernych efektów z tym związanych.

DYSTYNGTYWNE OBSZARY BADAŃ NAD INNOWACJAMI

Słowo *innovatio* wywodzi się z języka łacińskiego i jest rozumiane jako tworzenie czegoś nowego. Znaczący wkład do współczesnego rozumienia innowacji został zaprezentowany w Podręczniku Oslo opracowanym pierwotnie (1992 r.)

⁴ Przedsiębiorstwa sektora MŚP, tj. mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, wskazywane są jako filar wzrostu gospodarczego i zatrudnienia w krajach UE, w tym w Polsce. Przedsiębiorstwa te w Polsce wśród ogółu przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 r. stanowiły 99,8%, a ich udział wśród pracujących wyniósł 69,1%, tj. ponad 6,4 mln osób, zaś uzyskana wartość dodana to 554,3 mld zł, czyli 55,3% wartości wytworzonej w sektorze przedsiębiorstw ogółem [*Działalność przedsiębiorstw niefinansowych...*, 2016 s. 49]. W 2012 r. Komisja Europejska przyjęła strategię dotyczącą reindustrializacji Europy pod tytułem „Silniejszy przemysł europejski na rzecz wzrostu i ożywienia gospodarczego”, wskazując, iż proces ten ma stanowić sposób dla realizacji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, ze szczególnym uwzględnieniem zaawansowanych technologii produkcyjnych. Również w dokumencie *Europa 2020* artykułowana jest rola przemysłu, w tym odpowiednia polityka przemysłowa [Wiśniewska, Janasz, 2016, s. 9–12], zwłaszcza wobec przedsiębiorstw sektor MŚP w budowaniu konkurencyjności w skali światowej z uwagi na ich znaczenie dla gospodarki całej UE, w tym ich atuty, jak: umiejętność dostosowywania się do zmian i zdolność szybkiego reagowania w warunkach kryzysu [*Reindustrializacja Europy...*, 2016, s. 7].

przez OECD, m.in. jako zestaw określonych rekomendacji dla badaczy gromadzących i interpretujących dane związane z tematyką innowacji, jak i później (2005 r.) wraz z Eurostatem, również dla potrzeb empirycznego zastosowania w ramach prac krajowych urzędów badań statystycznych [Klincewicz, 2008, s. 5; Podręcznik Oslo, 2005, s. 3].

Należy podkreślić, iż badania nad zagadnieniem innowacji łączą w sobie wiele dyscyplin naukowych, a same tylko koncepcje ekonomiczne odnoszą się co najmniej do kilku różnych perspektyw teoretycznych, stanowiąc w swych punktach odniesienia zarówno kierunki alternatywne, jak i komplementarne [Podręcznik Oslo, 2005, s. 31].

W badaniach naukowych dotyczących teorii ekonomicznych związanych z problematyką innowacji można wskazać na różne, w tym przeciwstawne poglądy, m.in. w następujących perspektywach badawczych:

1. myśli ekonomicznej, w tym w odniesieniu do [Léger, Swaminathan, 2007, s. 4–9]:
 - ekonomii instytucjonalnej,
 - ekonomii przemysłowej,
 - ekonomii ewolucyjnej,
 - teorii rozwoju handlu zagranicznego,
2. odmiennych poglądów w zakresie problematyki innowacji, w tym zagadnień odnoszących się do [Eggink, 2013, s. 2840–2845]:
 - *equilibrium* (zrównoważenie, statyczność) kontra podejście *disequilibrium* (niezrównoważenie, brak statyczności),
 - innowacje wskazywane jako czynnik endogeniczny, ale również jako czynnik egzogeniczny,
 - przedsiębiorca i jego znaczenie w procesie innowacyjnym (ekonomia klasyczna i neoklasyczna a przedsiębiorczość w ujęciu J. Schumpetera i teorii neoschumpeterowskiej),
3. rozwoju teorii innowacji⁵ przy uwzględnieniu następujących obszarów badawczych [Greenacre, Gross, Speirs, 2012, s. 5–27]:
 - wcześniejszych badań nad innowacjami: przed okresem lat 50. XX w.⁶,

⁵ Teoria innowacji nie stanowi samodzielnej dyscypliny naukowej czy szkoły, lecz jest raczej konceptualnym aspektem rozważań różnych dyscyplin naukowych i obszarów badawczych, z uwzględnieniem ekonomii wzrostu efektywności, ekonomii behawioralnej, analizy korzyści konkurencyjności, analizy Narodowego Systemu Innowacji, jak i systemów socjotechnicznych [Gross, 2010, s. 5].

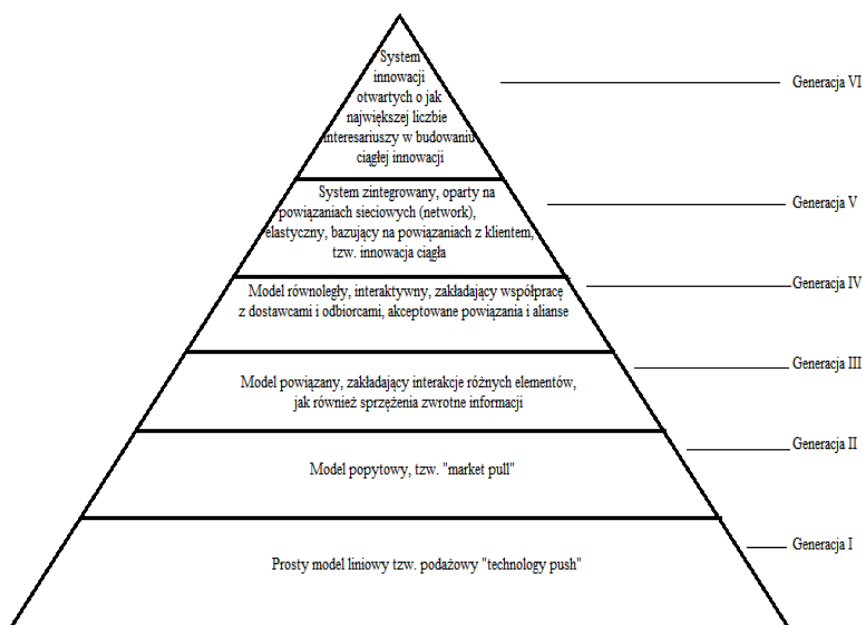
⁶ Przed okresem lat 50. XX w. nie można wyznaczyć jednego kierunku czy głównego tematu badań w problematyce innowacji, można natomiast wskazać na wyrażane poglądy w zakresie innowacji wśród ekonomistów: A. Smith w *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* podkreślił, iż narastający podział pracy sprzyja powstawaniu wynalazków. D. Ricardo w *On the Principles of Political Economy and Taxation* przedstawiał m.in. wpływ nowych maszyn i urządzeń w produkcji na efekty gospodarcze, w tym „wypieranie” czynnika ludzkiego z rynku pracy przez czynnik materialny, tj. maszyny i urządzenia. J.B. Say w *Traité d'économie politique* wskazał na korzyści wynikające z innowacji, w tym korzyści dla kon-

- innowacje będące odpowiedzią na zmiany popytu (tzw. innowacje ciągnięte przez popyt) *versus* innowacje wynikające z postępu w nauce (tzw. pchane przez naukę i technikę), a następnie generujące zmiany w popycie: lata 50. i 60. XX wieku;
- innowacje w organizacji a narodowy/krajowy poziom badań nad innowacjami: lata 50-te i 60-te XX w.,
- konceptualne podejścia do zagadnienia innowacji, w tym innowacje indukowane, podejście ewolucyjne i modele ścieżek rozwoju: lata 70. do lat 90. XX w.,
- ukierunkowanie na podejście systemowe do innowacji, w tym również koncepcja narodowej zdolności innowacyjnej, regionalne i sektorowe perspektywy systemu innowacji: lata 90. XX w. i pierwsze lata XXI w.,
- systematyczne i hierarchiczne innowacje, w tym: Technologiczny System Innowacji, innowacje w tzw. niszach, kumulacja niszowa i innowacje dysruptywne⁷: lata 90. XX w. – nadal.

W literaturze dotyczącej innowacji można wskazać szereg teoretycznych modeli działalności innowacyjnej, które w kolejnych okresach odzwierciedlały występujące zmiany (rys. 1) w zakresie uwarunkowań, jak i przebiegu procesów innowacyjnych w wymiarze empirycznym [Jasiński, Ciborowski, 2012, s. 56].

sumentów. J.S. Mill w *On Liberty* zwrócił uwagę na znaczenie oryginalności, podkreślając, że istniejące wartościowe rzeczy są dziełem oryginalności. Natomiast w publikacji *Principles of Political Economy* zauważył, iż pojawiające się wynalazki nie przyczyniają się do poprawy życia całego społeczeństwa, lecz określonych grup w społeczeństwie; K. Marx w *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie* podkreślił, że udoskonalanie maszyn i ich ekstensywne użytkowanie w fabrykach przyczynia się do zmiany charakteru pracy, przy którym pracownik staje się jedynie dodatkiem do urządzeń. Fakt, iż od pracowników nie wymaga się skomplikowanych czynności, których łatwo można się wyuczyć, ma wpływ na ich wynagrodzenie, które często pozwala tylko na utrzymanie się przy życiu. Wkład A. Marshalla do nauki związany był m.in. z pionierskimi badaniami nad dystryktami przemysłowymi. Badania te dowiodły, iż skoncentrowanie geograficzne przemysłów pozwala na szybszą wymianę myśli, pomysłów i wprowadzenie nowatorskich rozwiązań w sferze produkcyjnej oraz w zarządzaniu przedsiębiorstwem. G. Tarde – prekursor badań nad dyfuzją innowacji – w *L'invention consideree comme, moteur de l'evolution sociale* wskazał, że wynalazek jest „bezpośrednim, determinującym i wyjaśniającym” czynnikiem sprawczym przynajmniej części następujących zmian w społeczeństwie. T. Veblen w publikacji *The Engineers and the Price Systems* zdefiniował technologię jako wspólny zasób wiedzy czerpany z wcześniejszych doświadczeń i stanowiący „dziedzictwo”, które jest przekazywane jako niepodzielna własność społeczności. Ważne są działania uczestników tego procesu (aktorów), bowiem indywidualne działania nie tworzą postępu. A.C. Pigou natomiast dokonał podziału na wynalazki kapitałooszczędne, pracooszczędne oraz neutralne. W rozdziale *Inventions and Improvements* w publikacji *The Economics of Welfare* stwierdził, że większość wynalazków przyczynia się do zwiększenia realnego dochodu z pracy oraz całkowitego dochodu krajowego. Szerzej na ten temat: [Gust-Bardon, 2012, s. 106–109].

⁷ Innowacje dysruptywne to takie, które cechują się zdolnością do całkowitego zastępowania dotychczasowych rozwiązań nowymi, o większej efektywności i wyższej jakości działania, określane również jako przełomowe.



Rys. 1. Modele innowacji w ujęciu czasowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rotwell, 1994; Chesborough, 2003; Eleveens, 2010; Kotsemir, Meissner, 2013].

W polskiej literaturze z zakresu innowacji, począwszy od lat 90. XX w., podejmowana jest również problematyka tego zagadnienia przy uwzględnieniu różnych aspektów, obejmująca m.in. następujące ramy tematyczne dotyczące⁸:

- powiązań teorii innowacji i wzrostu/rozwoju gospodarczego,
- postępu technicznego w warunkach gospodarki rynkowej,
- relacji pomiędzy innowacyjnością a konkurencyjnością i/lub efektywnością,
- uwarunkowań i determinant działalności innowacyjnej,
- koncepcji oraz modeli innowacji i dyfuzji innowacji,
- relacji nauki i innowacyjności, w tym w kontekście Gospodarki Opartej na Wiedzy (GOW),
- zarządzania procesem innowacyjnym, w tym strategii innowacji i finansowania innowacji,
- powiązań różnych uczestników (aktorów) rynku, w tym państwo i jego polityka na rzecz innowacyjności gospodarki i ich efektywności dla realizacji procesu innowacyjnego,
- innowacji w kontekście ich istoty i roli w przedsiębiorstwie/gospodarce, ich rodzaje, a także trendy, dylematy i wyzwania.

⁸ Na podstawie analizy wykazu zbiorów Biblioteki Narodowej RP oraz BazEkon i BazTech. Zob. również: [Kubiela, 2009, s. 333–368].

INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKI – ZASADNICZE PROBLEMY

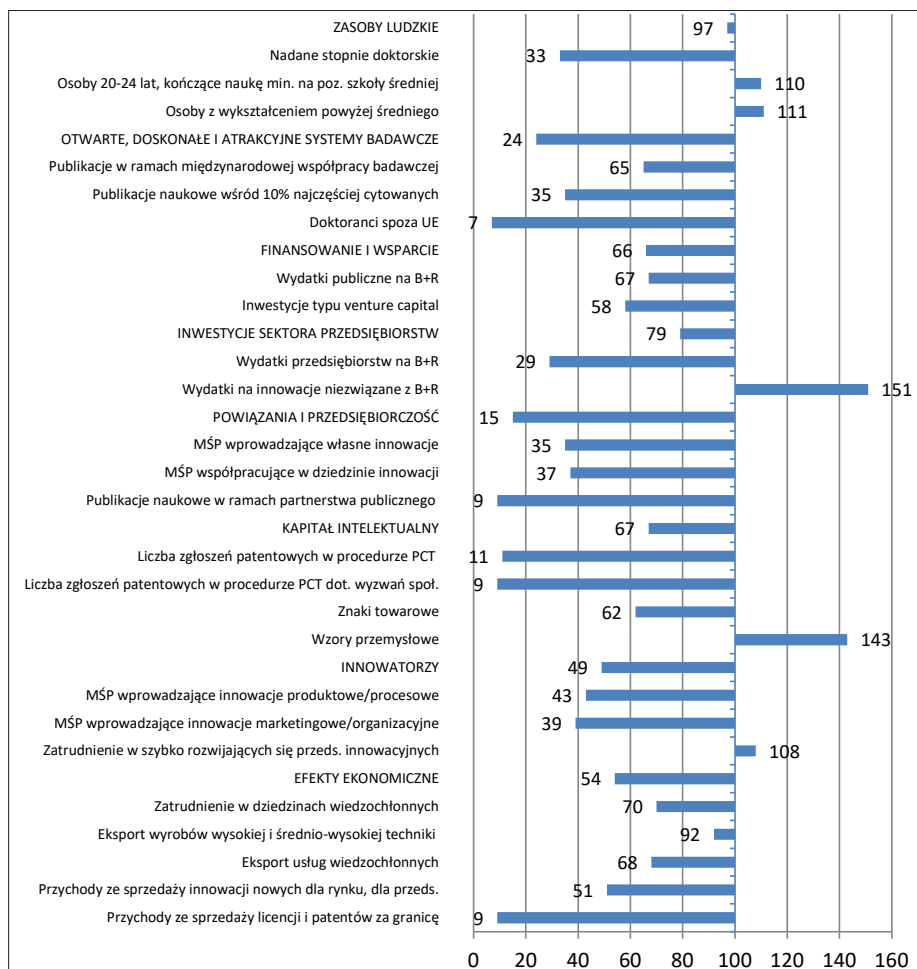
Umiejętność wykorzystania istniejącej wiedzy, także tej teoretycznej, i jej zastosowania w wymiarze zarządczym oraz legislacyjnym dla potrzeb stworzenia odpowiednich warunków dla rozwoju działalności innowacyjnej w danej gospodarce jest zdolnością świadczącą nie tylko o spojrzeniu z dzisiejszej perspektywy, lecz również strategicznej wizji państwa i jego roli w gospodarce światowej w przyszłości. Jest to związane z faktem, że innowacyjność należy do podstawowych źródeł uzyskiwania przewagi konkurencyjnej w erze nowych technologii, środków komunikacji i gospodarki opartej na wiedzy.

Proces transformacji systemowej w Polsce z centralnie sterowanej na system rynkowy spowodował radykalne i dogłębne zmiany w funkcjonowaniu gospodarki jako całości, w tym w odniesieniu do systemu społecznego, powiązań ekonomiczno-kapitałowych i polityczno-legislacyjnych. Część spośród odnotowanych efektów można uznać za właściwe i wskazane, jednak te, które są wiodące i priorytetowe dla rozwoju społeczno-gospodarczego, a będące efektem świadomej polityki państwa i warunków przez niego tworzonych, takimi nie są.

Uwzględniając cel transformacji systemowej, jakim było osiągnięcie „równoważonego społecznie, ekonomicznie i ekologicznie długofalowego rozwoju” [Kołodko, 2007, s. 4], i wpływ ponad ćwierćwiecza od 1989 r. (tj. początku okresu transformacji), można odnieść wrażenie, iż gospodarka Polski na obranej drodze rozwoju znajduje się niezmiennie wciąż tylko na ścieżce do niej prowadzącej. Jest to tym bardziej znamienne, iż na podstawie danych Światowego Forum Ekonomicznego poziom innowacyjności Polski w okresie 2006–2016 zmniejszył się o blisko 5% w zakresie jej oceny, co w przełożeniu na lokatę w odniesieniu do innych gospodarek świata wiąże się ze spadkiem z 43. pozycji w latach 2006–2007 na 64. w latach 2015–2016 [Szajt, 2016, s. 320]. Wyniki badań wskazują także na brak konwergencji polskiego systemu innowacji wobec średniej wartości w krajach UE-28 w latach 2004–2013, mierzonego przy użyciu sumarycznego indeksu innowacyjności, którego zmiany wyniosły około –11 p.p. [Weresa, 2015, s. 226]. Uwzględniając zatem wyniki w tym zakresie w innych krajach członkowskich UE, w tym Węgier i Czech, oraz w odniesieniu do średniej unijnej uzyskane wyniki dla polskiej gospodarki świadczą o negatywnym trendzie, który pomimo nieznacznych pozytywnych wahań w poszczególnych latach generalnie wskazuje na konieczność realizacji kompleksowych, dogłębnych i skutecznych zmian w tym obszarze i wokół niego. Jak podkreśla K. Piech [2012, s. 45], jest to wyraz porażki polityki innowacyjnej realizowanej w Polsce, w tym na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej.

Na rys. 2 przedstawiono dane dotyczące obszarów działalności innowacyjnej w Polsce w odniesieniu do średniej unijnej w latach 2007–2014.

W dominującej części wskazanych obszarów w zakresie działalności innowacyjnej, tj. 20/25 obszarów, gospodarka Polski wykazała wartości poniżej średniej unijnej w analizowanych latach 2007–2014.



Objaśnienie: wartość 100 – średnia dla UE-28.

Rys. 2. Wyniki analizy porównawczej obszarów działalności innowacyjnej w gospodarce Polski w latach 2007–2014 w relacji do średniej unijnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Innovation Union Scoreboard..., 2015, s. 65].

Wśród zasadniczych problemów w działalności innowacyjnej Polski wskazuje się m.in. na [Grodzka, Zygierewicz, 2008; Klonowski, 2009; Bartkiewicz, Dębowski, 2010; Bukowski, Szpor, Śniegocki, 2012; Kapli, Piątkowski, Radwan, Gutierrez, 2012; Zadura-Lichota, 2013; Gmurczyk, 2014; Jasiński, 2014; *Research and Innovation Performance in Poland*, 2014]:

– niski stopień wykorzystania potencjału innowacyjności odnoszący się do nauki polskiej,

- problemy w sferze edukacji związane m.in. z częstszym kształceniem ogólnym niż zawodowym, jak również niedostosowaniem programów kształcenia do wymogów nowoczesnej gospodarki,
- niski priorytet innowacyjności w agendzie publicznej,
- niska zdolność przedsiębiorstw do generowania innowacji oraz dominujący imitacyjny paradygmat rozwoju przedsiębiorstw,
- problemy dotyczące dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach sektora MŚP (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa),
- niski poziom wydatków na działalność B+R w całej gospodarce,
- występowanie luki innowacyjnej w zakresie wydatków sektora prywatnego na innowacje,
- niewystarczający stopień zachęt i ułatwień w prowadzeniu działalności innowacyjnej dla przedsiębiorców przy istniejących narzędziach polityki publicznej,
- przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych o stosunkowo niskim udziale prac rozwojowych,
- inne.

POZYCJA POLSKI NA TLE WYBRANYCH KRAJÓW ŚWIATA W ZAKRESIE PONOSZONYCH NAKŁADÓW NA DZIAŁALNOŚĆ B+R

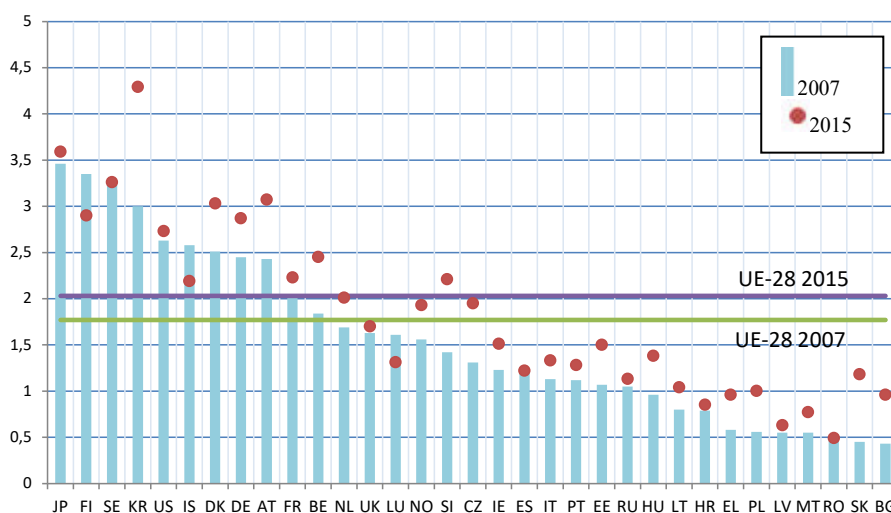
W świetle stopniowego wyczerpywania się konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na „taniej sile roboczej” oraz roli nauki i badań w rozwoju współczesnych gospodarek rozwiniętych szczególnego znaczenia nabiera działalność innowacyjna, w tym badawczo-rozwojowa (B+R) i dynamika zmian w tym obszarze. Aktywność B+R obejmuje następujące trzy kategorie badań: podstawowe, stosowane oraz rozwojowe.

Wpływ B+R na innowacyjność gospodarki związany jest z wielkością nakładów finansowych, ale również z ich strukturą podmiotową i przedmiotową [Tylec, 2015, s. 242; Drabińska, 2012, s. 24]. Z analizy danych dotyczących nakładów na działalność badawczo-rozwojową (GERD) w Polsce wynika, iż ich wartość wyraźnie zwiększyła się z poziomu ponad 2 mld zł w 1995 r. do ponad 9 mld w 2009 r. i ponad 18 mld w 2015 r. (wzrost o 100% w latach 2009–2015). Jednak w ujęciu wskaźnikowym jest to jeden z najniższych poziomów finansowania w krajach UE: w 1995 r. wyniósł on 0,63% PKB, a w 2015 r. – 1,00% PKB przy średniej UE w 2015 r. wynoszącej 2,03% [Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2012, s. 246–247; Eurostat, 2016, s. 1; *Działalność badawcza i rozwojowa...*, 2016, s. 1].

W 2015 r. udział innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce wyniósł 17,6%, a usługowych 11,8%, przy czym udział przedsiębiorstw przemysłowych ponoszących nakłady na działalność innowacyjną (wśród przedsiębiorstw o liczbie pracujących 50 i więcej osób) zmniejszył się znacząco z 37,3% w 2006 r.

do 30% w 2015 r. [*Działalność innowacyjna...*, 2016, s. 11–12]. Wskazuje to na potrzebę odpowiedniego wsparcia przedsiębiorstw przemysłowych [Siuta-Tokarska, 2015, s. 216–218] tym bardziej, iż obecnie obserwuje się nową fazę rozwoju przemysłowego w świecie dostosowaną do potrzeb współczesnej cywilizacji informacyjnej [Wiśniewska, Janasz, 2016, s. 9]. Warto również podkreślić, iż w zakresie nakładów wewnętrznych na działalność B+R przy uwzględnieniu źródeł finansowania udział sektora przedsiębiorstw w 2015 r. stanowił 39%, podczas gdy udział sektora rządowego 41,9% [*Działalność badawcza i rozwojowa...*, 2016, s. 2], co należy ocenić jako strukturę odmienną w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi.

Znacząco pozytywne zmiany w zakresie ponoszonych nakładów krajowych brutto na działalność badawczo-rozwojową (GERD/PKB) w świecie w porównaniu lat 2007 i 2015 odnotowano dla takich krajów, jak: Korea Południowa, Słowenia, Słowacja, Austria i Czechy. Dane w tym zakresie zestawiono na rys. 3.



Objaśnienia: dla Japonii, Korei Południowej oraz Irlandii uwzględniono dostępne dane za 2014 r., a dla USA za 2013 r.

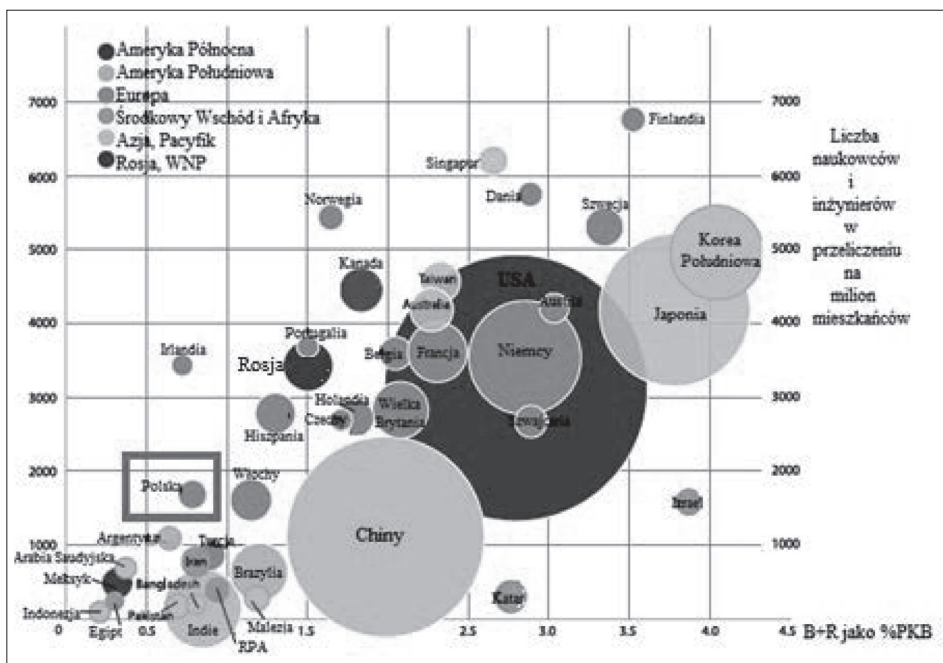
Oznaczenia: JP – Japonia, FI – Finlandia, SE – Szwecja, KR – Korea Południowa, US – USA, IS – Islandia, DK – Dania, DE – Niemcy, AT – Austria, FR – Francja, BE – Belgia, NL – Holandia, UK – Wielka Brytania, LU – Luksemburg, NO – Norwegia, SI – Słowenia, CZ – Czechy, IE – Irlandia, ES – Hiszpania, IT – Włochy, PT – Portugalia, EE – Estonia, RU – Rosja, HU – Węgry, LT – Litwa, HR – Chorwacja, EL – Grecja, PL – Polska, LV – Łotwa, MT – Malta, RO – Rumunia, SK – Słowacja, BG – Bułgaria, UE-28 – Unia Europejska-28.

Rys. 3. Nakłady krajowe brutto na działalność badawczo-rozwojową (GERD) w wybranych krajach świata w 2007 i w 2015 r. [% PKB]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, 2016, s. 1].

Na rys. 4 przedstawiono pozycję Polski na tle wybranych krajów świata w zakresie ponoszonych nakładów na prace badawczo-rozwojowe oraz liczbę naukowców i inżynierów w gospodarce narodowej w 2015 r.

Pozycja Polski na tle wybranych krajów świata w zakresie ponoszonych nakładów na prace badawczo-rozwojowe oraz liczby naukowców i inżynierów na milion mieszkańców w 2015 r. była wyraźnie niższa niż np. Czech czy Hiszpanii niezależnie od dominująco niższej pozycji na tle takich gospodarek, jak: Niemcy, Szwecja, Dania, Finlandia. Uzyskane wyniki potwierdzają konieczność radykalnych zmian w zakresie działalności innowacyjnej w Polsce, w tym w obszarze prowadzonej polityki państwa.



Rys. 4. Polska na tle wybranych krajów świata – ujęcie wskaźnikowe w zakresie ponoszonych nakładów na prace badawczo-rozwojowe oraz liczby naukowców i inżynierów w gospodarce narodowej w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [2016 Global R&D, 2016, s. 4].

KONKLUZJE I WSKAZANIA

W niniejszej publikacji podjęto problematykę innowacyjności gospodarki Polski, wskazując na obszary działalności innowacyjnej, które stanowią o jej zacofaniu innowacyjnym. Jako jedną z głównych przyczyn tego stanu wskazuje

się m.in. na zbyt niskie nakłady na działalność badawczo-rozwojową w porównaniu do innych krajów świata, w tym także krajów transformacji systemowej, np. Czech. Przedstawione dane świadczą o odległej pozycji Polski w tej kwestii w odniesieniu do większości wskazanych krajów.

Można zatem postulować, iż w celu rozpoczęcia procesu zmian w dotychczas nieefektywnej polityce innowacyjnej państwa należałoby w Polsce podjąć konkretne decyzje na szczeblu rządowym mające na względzie zarówno wybór, jak i wsparcie przodujących małych i średnich przedsiębiorstw, w szczególności o działalności przemysłowej, które byłyby zdolne do samodzielnego prowadzenia określonych prac badawczo-rozwojowych niezależnie od kreowania i wsparcia tworzenia właściwego otoczenia proinnowacyjnego w gospodarce. Przyjmując, iż do sfery B+R zaliczane są te jednostki organizacyjne, które prowadzą badania i prace rozwojowe kończące się praktycznymi rezultatami w postaci innowacji produktowych, nowych technologii, nowych usług, a także nowych rozwiązań w zakresie organizacji i zarządzania, należy wskazać, iż podmioty te nie tylko prowadzą działalność bieżącą, ale równoległe ją zmieniają. W podejmowanych decyzjach w polityce innowacyjnej państwa należy zatem mieć na uwadze wymienione uwarunkowania [Borowiecki, Dziura, 2016, s. 9–15].

BIBLIOGRAFIA

- Bartkiewicz P., Dębowski H., 2010, *Ocena wpływu polityki spójności na wzrost konkurencyjności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw i gospodarki*, Instytut Badań Strukturalnych–Reytech, Warszawa.
- Borowiecki R., Dziura M., 2016, *Nowa Gospodarka – aspekty wiedzy i innowacji*, „Przeгляд Organizacji”, nr 5.
- Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., 2012, *Wyzwania i dylematy społeczno-gospodarcze Polski w procesie transformacji*, TNOiK, Toruń.
- Bukowski M., Szpor A., Śniegocki A., 2012, *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, Instytut Badań Strukturalnych–Fundacja im. S. Batorego, Warszawa.
- Chesborough H., 2003, *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston.
- Drabińska D., 2012, *Innowacyjność gospodarki w wymiarze współczesnym i w ujęciu historycznym*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego, Prace i Studia”, nr 2.
- Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2014 r. Opracowanie sygnałne*, 2015, GUS, Warszawa.
- Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2015 r. Opracowanie sygnałne*, 2016, GUS, Warszawa.
- Działalność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw w Polsce. Perspektywa 2020*, 2013, KPMG, Warszawa.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012–2014*, 2015, GUS, Warszawa.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 r.*, 2016, GUS, Warszawa.

- Eggink M.E., 2013, *A Review of the Theoretical Context of the Role of Innovation in Economic Development*, „International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering”, vol. 7, no. 11.
- Eurostat, 2016, http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/graph.do?tab=graph &plugin=1&pcode=t2020_20&language=en&toolbox=data (17.01.2017).
- Eveleens C., 2010, *Innovation Management: A Literature Review of Innovation Process Models and Their Implications*, Nijmegen, NL.
- Gmurczyk J., 2014, *Innowacyjność polskiej gospodarki. Stan obecny i rekomendacje*, Analiza nr 1, Instytut Obywatelski, Warszawa.
- Greenacre P., Gross R., Speirs J., 2012, *Innovation Theory: A Review of the Literature*, ICEPT Working Paper no. 011.
- Grodzka D., Zygierewicz A., 2008, *Innowacyjność polskiej gospodarki*, „Infos”, nr 6(30).
- Gross R., 2010, *Innovation* presentation to BP 22nd July 2010.
- Gust-Bardon N.I., 2012, *Innowacja w myśli ekonomicznej od XVIII do XX wieku: analiza wybranych zagadnień*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici, Oeconomia”, XLIII, nr 1.
- Innovation Union Scoreboard*, 2015, European Commission, Belgium.
- Jasiński A.H., 2014, *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- Jasiński A.H., Ciborowski R., 2012, *Ekonomia i zarządzanie innowacjami w warunkach zrównoważonego rozwoju*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Kapli N., Piątkowski M., Radwan I., Gutierrez J.J., 2012, *Poland Enterprise Innovation Support Review. From Catching Up to Moving Ahead*, The World Bank, Washington.
- Klincewicz K., 2008, *Polska innowacyjność. Analiza bibliometryczna*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- Klonowski D., 2009, *Innowacyjność sektora MŚP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2007, *Sukces na dwie trzecie. Polska transformacja ustrojowa i lekcje na przyszłość*, „Ekonomista”, no. 6.
- Kotsemir M., Meissner D., 2013, *Conceptualizing the Innovation Process – Trends and Outlook*, MPRA Working Papers No. 46504, National Research University Higher School of Economics, Moskwa.
- Kubielas S., 2009, *Innowacje i luka technologiczna w gospodarce globalnej opartej na wiedzy. Strukturalne i makroekonomiczne uwarunkowania*, Wyd. UW, Warszawa.
- Léger A., Swaminathan S., 2007, *Innovation Theories: Relevance and Implications for Developing Country Innovation*, German Institute for Economic Research, Discussion Paper no. 743.
- Piech K., 2012, *Ocena innowacyjności gospodarki Polski na tle krajów regionu [w:] Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2011 roku*, red. T. Baczeko, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Płowiec U., 2008, *Innowacyjność polskiej gospodarki w ocenie uczestników VIII Kongresu PTE [w:] Tendencje innowacyjnego rozwoju polskich przedsiębiorstw*, red. E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, Wiedza i Innowacja, Warszawa.
- Podręcznik Oslo, 2005, *Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD, Komisja Europejska, Warszawa (w j. polskim).

- Reindustrializacja Europy na rzecz wsparcia konkurencyjności i zrównoważonego rozwoju. Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 15 stycznia 2014 r. w sprawie reindustrializacji Europy z myślą o promowaniu konkurencyjności i trwałego rozwoju*, 2016, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2016/C 492/13 PL.
- Research and Innovation Performance in Poland. Country Profile 2014*, 2014, European Commission, Brussels.
- Rotwell R., 1994, *Towards the Fifth-generation Innovation Process*, „Marketing Review”, vol. 11, no. 1, <https://doi.org/10.1108/02651339410057491>.
- Siuta-Tokarska B., 2015, *Podobieństwa i różnice w rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP z kapitałem krajowym i z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Analiza i ocena wyników badań*, Difin, Warszawa.
- Szajt M., 2016, *Znaczenie innowacji w zwiększaniu konkurencyjności sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2013* [w:] *Innowacyjność współczesnych organizacji*, red. E. Wszendybył-Skulska, TNOiK, Toruń.
- Tylec T., 2015, *Wielkość i struktura finansowania działalności badawczo-rozwojowej w krajach rozwiniętych gospodarczo. Wnioski dla Polski*, „The Central European Journal of Social Sciences and Humanities” CEJSH, no. 210.
- Weresa M.A., 2015, *Narodowy System Innowacji w Polsce i jego zmiany w latach 2007–2014* [w:] *Polska. Raport o konkurencyjności 2015. Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007–2014*, red. M.A. Weresa, Wyd. SGH, Warszawa.
- Wiśniewska J., Janasz K. (red.), 2016, *Zarządzanie przedsiębiorstwem przemysłowym w współczesnej gospodarce*, CeDeWu, Warszawa.
- Zadura-Lichota P. (red.), 2013, *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa.
- 2016 Global R&D Funding Forecast*, 2016, A Supplement to R&D Magazine, Industrial Research Institute.

Streszczenie

W publikacji podjęto próbę przedstawienia pozycji Polski na tle wybranych krajów świata, w tym krajów Unii Europejskiej. W pierwszej części artykułu wskazano na dystynktywne obszary badań dotyczące problematyki innowacyjności, z uwzględnieniem światowej i polskiej literatury przedmiotu. Na bazie podstaw teoretycznych w drugiej części artykułu zaprezentowano pozycję Polski na tle wybranych krajów świata w zakresie działalności innowacyjnej oraz jej charakterystycznych obszarów, ze szczególnym uwzględnieniem ponoszonych nakładów na działalność badawczo-rozwojową. W zakończeniu artykułu przedstawiono stosowne konkluzje i wnioski.

Słowa kluczowe: innowacyjność, gospodarka narodowa, badania i rozwój, polityka innowacyjna

Problems of the Polish economy innovativeness and R&D activity

Summary

The publication presents an attempt to depict the position of Poland among some chosen countries in the world including the countries belonging to the European Union. The first chapter shows some characteristic research areas referring to the problems concerning innovativeness taking into

consideration the subject literature issued both in Poland and abroad. The second chapter presents the position of Poland among some chosen countries in the world on the basis of some theoretical assumptions showing the activity referring to innovativeness and its characteristic areas paying special attention to the expenditures connected with research and development activity. The final part of the article presents some conclusions and proposals.

Keywords: innovativeness, national economy, research and development, innovativeness policy

JEL: D50, L52, O20, O30, O38

*mgr Damian Juszczyk*¹

Katedra Zarządzania w Energetyce
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

*mgr Ewa Kojder-Ogarek*²

Katedra Zarządzania w Energetyce
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

*mgr Joanna Czyżowska*³

Katedra Zarządzania w Energetyce
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

Inwestycje przedsiębiorstw w świetle krajowej sytuacji ekonomicznej⁴

WPROWADZENIE

Obok kapitału ludzkiego inwestycje (pojęcie przyjęte zgodnie z definicją GUS) są podstawowym czynnikiem i elementem wzrostu gospodarczego – co do tego istnieje powszechna wśród ekonomistów zgodność. Inwestycje bezpośrednio stymulują zarówno zatrudnienie, jak i popyt. Chociaż klimat społeczny niewątpliwie wpływa na poczynania przedsiębiorców, to nie wydaje się, by same oczekiwania zarówno ekonomistów, jak i polityków wywierały znaczący wpływ na podejmowanie inwestycji.

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Zarządzania w Energetyce, Akademia Górniczo-Hutnicza im. S. Staszica w Krakowie, ul. Gramatyka 10, 30-001 Kraków, e-mail: juszczykdamian@gmail.com.

² Adres korespondencyjny: Katedra Zarządzania w Energetyce, Akademia Górniczo-Hutnicza im. S. Staszica w Krakowie, ul. Gramatyka 10, 30-001 Kraków, e-mail: ekojder@agh.edu.pl.

³ Adres korespondencyjny: Katedra Zarządzania w Energetyce, Akademia Górniczo-Hutnicza im. S. Staszica w Krakowie, ul. Gramatyka 10, 30-001 Kraków, e-mail: joanna.czyzowska@gmail.com.

⁴ Publikacja została sfinansowana przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. St. Staszica w Krakowie ze środków grantu dziekańskiego przeznaczonego na prace badawcze służące rozwojowi młodych naukowców oraz uczestników studiów doktoranckich nr 15/11.200.331.

Analiza opisowa stanowiła jedno z narzędzi określania wpływu wybranych czynników na decyzje inwestycyjne. Drugim czynnikiem jest analiza formalna. Poniżej zbadamy wpływ obu tych czynników, za pomocą których analizuje się (a także prognozuje) poziom nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach.

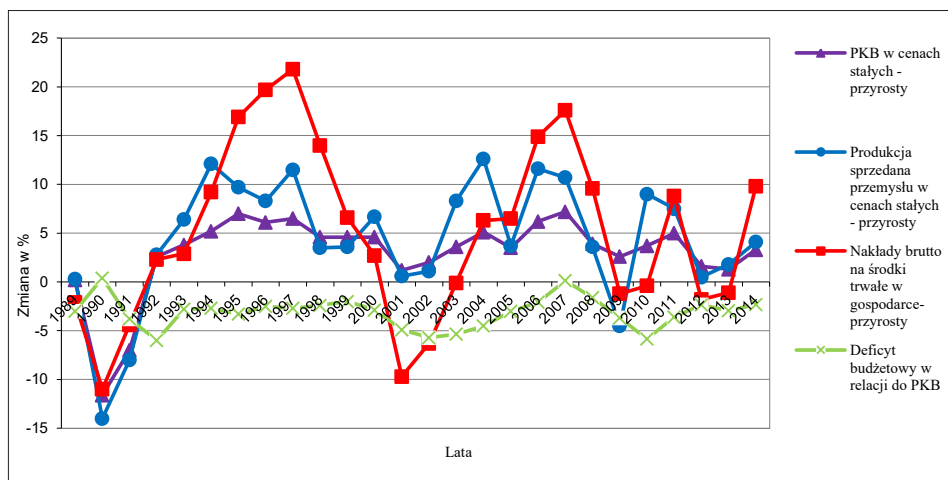
Zjawiska ekonomiczne modelowane są najczęściej za pomocą strukturalnych modeli wielorównaniowych, czyli układów równań opisujących zależności występujące w gospodarce. Przykładami mogą być keynesowski model zagregowanego popytu [Gruszczyński, Kluza, Winek, 2003], model Tinbergena, Theila, Kleina, model gospodarki polskiej ECMOD, model A. Welfe [Welfe, Karp, Kelm, 2002] oraz modele zaproponowane przez W. Milo [2002]. Ich autorzy, opracowując je, mieli na celu osiągnięcie określonego rezultatu – możliwie najlepszego odzwierciedlenia rzeczywistości ekonomicznej za pomocą szeregu formuł matematycznych.

W artykule zadano sobie trud odpowiedzi na pytanie, jakie ekonomiczne czynniki w świetle teorii i praktyki wpływają na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. I choć tych czynników jest wiele, wyróżniono kilka ich zasadniczych grup i to one stały się przedmiotem analiz i dociekań. Do przeprowadzenia badań posłużono się danymi zaczerpniętymi z *Biuletynów informacyjnych* NBP oraz *Roczników statystycznych* GUS. W celu estymacji parametrów zmiennych najlepiej oddających kształtowanie się inwestycji w badanym okresie posłużono się dwoma wariantami modelu regresji liniowej.

INWESTYCJE W ŚWIETLE UWARUNKOWAŃ EKONOMICZNYCH – ANALIZA OPISOWA

Od czasu zakończenia II wojny światowej w Polsce wystąpiło siedem pełnych cykli koniunkturalnych. Na podstawie analiz zmian wskaźników (miar aktywności gospodarczej) można przypuszczać, że około 2014 r. prawdopodobnie rozpoczął się nowy – ósmy – cykl [Szydło, 2015, s. 68 i n.]. Ostatnie trzy cykle koniunkturalne wystąpiły w okresie budowania gospodarki rynkowej, tj. w latach 1989–2013. Zmiany w polskiej gospodarce zapoczątkowane w 1989 r. doprowadziły do wzrostów bezrobocia, spadków PKB, inwestycji oraz spożycia.

Ożywienie gospodarcze rozpoczęło się dopiero w 1992 r. Poszczególne fazy cykli od 1989 r. (zmian podstawowych wskaźników obrazujących sytuację koniunkturalną Polski) przedstawiono na rys. 1. Obrazują one pełne trzy cykle zmian gospodarczych w zakresie realnych jej czynników. W naszej analizie obejmują one fazę hamowania 1989–1991, fazę ekspansji 1992–2000, fazę hamowania 2001–2002, fazę ekspansji 2003–2008 i fazę hamowania 2009–2013 oraz rozpoczynającą się w 2014 r. fazę ekspansji.



Rys. 1. Kształtowanie się podstawowych wielkości makroekonomicznych w polskiej gospodarce na tle zmian deficytu budżetowego w stosunku do PKB w latach 1989–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z lat 1989–2014.

ZMIANY W GOSPODARCE I INWESTYCJACH W OKRESIE 1989–2004

Rok 1989 był ostatnim rokiem starego systemu gospodarczego i zarazem ostatnim rokiem cyklu gospodarczego. Był również pierwszym rokiem przemian systemowych w Polsce i czasem załamania się wielu wskaźników makro- i mikroekonomicznych, w tym także inwestycji. Analiza decyzji inwestycyjnych (w skali makro oraz w sektorze przemysłowym) w tym okresie nie jest, bo nie może być, jednoznaczna z kilku powodów.

Początkowy okres przemian, czyli lata 1989–1994, jest odnajdywaniem się w nowej rzeczywistości podmiotów gospodarczych, czasem wchodzenia na ścieżkę budowy nowoczesnej gospodarki rynkowej. Nieporządek, jaki zapanował wówczas w polskiej gospodarce, zobrazowano zmianami jej podstawowych wskaźników ekonomicznych zamieszczonych w tabeli 1. Czynniki ekonomiczne w badanym okresie zmieniały się w sposób niestabilny. Do takiego stwierdzenia upoważniają wielkości danych statystycznych z badanego okresu.

Wprowadzenie 1 stycznia 1990 r. nominalnie wysokich stóp procentowych (odpowiednio dla kredytu refinansowego w wysokości 432% i kredytu redyskontowego 196%) zahamowało w pewnym stopniu jedynie ekspansję kredytów. Wynikało to zarazem z przyzwyczajenia do kredytowania się dotąd tanim kredytem, jak i konieczności kontynuowania rozpoczętych inwestycji. Dla wielu przedsiębiorstw kredyty były jednak za drogie, gdyż banki znacząco różnicowały wysokości stóp kredytowych dla poszczególnych przedsiębiorstw.

Tabela 1. Kształtowanie się podstawowych wskaźników ekonomicznych w gospodarce polskiej w latach 1989–1994

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	1993	1994
PKB w cenach stałych – przyrosty [%]	0,2	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,2
Produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych – przyrosty [%]	0,3	-14,0	-8,0	2,8	6,4	12,1
Nakłady inwestycyjne w gospodarce – przyrosty [%]	-2,4	-11,1	-4,1	0,4	2,3	8,2
Nakłady inwestycyjne w przemyśle – przyrosty [%]	9,0	-7,3	-7,2	-1,7	0,7	20,7
Stopa bezrobocia [%]	1,6	6,5	12,2	14,3	16,6	16,0
Import – przyrosty [%]	1,5	-18,0	37,8	13,9	18,5	13,4
Eksport – przyrosty [%]	2	13,7	-2,4	-2,6	-1,1	18,3
CPI (grudzień do grudnia) – przyrost w [%]	640,0	249,0	60,4	44,3	37,6	29,5
PPI (średni w roku) – przyrost w [%]	212,8	622,4	48,1	28,5	31,9	25,3
Wskaźniki rentowności obrotu brutto	45,5	29,4	4,6	2,1	2,8	4,1
Nominalne kredyty sektora niefinansowego 1989 = 1	1,00	3,81	1,64	1,28	1,33	1,25
Przyrosty kredytów realnych [%]	bd.	-44,5	-3,5	-10,2	-1,5	-5,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z lat 1989–1994.

Przedsiębiorstwa „niemające układów” płaciły za kredyt wysoką realną cenę od 10 do 18%, natomiast prominentni kredytobiorcy dostawali kredyty na realnie ujemnym poziomie. Stan taki utrzymywał się do 1995 r. W latach 1992–1994 realne maksymalne oprocentowanie kredytów było znacznie wyższe niż w 1991 r. i wzrosło do poziomu 14,3% w 1994 r. [Mościbrodzka, 1998, s. 74]. Lata 1990–1994 to czas, w którym wzrostowi realnych stóp procentowych towarzyszył spadek podaży realnych kredytów. Wyraźny wzrost nakładów inwestycyjnych w 1994 r. można wiązać z porządkowaniem gospodarki przez rząd i pojawieniem się wiary w jej stabilność. W badanym okresie poszczególne parametry wykazywały mniejszą zmienność.

Rok 1994 był pod wieloma względami przełomowy. Dlatego też z tej przyczyny, a także przez wzgląd na dostępność wiarygodnych danych w analizie formalnej skoncentrowano się na parametrach występujących w gospodarce od 1995 r.

ZMIANY W GOSPODARCE I INWESTYCJACH W OKRESIE 1995–2014

Lata 1995–2014, chociaż w miarę stabilne, w porównaniu do lat wcześniejszych również nie były jednorodne w kształtowaniu się zjawisk i cech je określających.

Lata 1995–2000 to czas wzrostu gospodarczego (w pierwszych 3 latach wzrostu dynamicznego, a w następnych 3 wyraźnego jego spowolnienia). Okres 2001–

2003 to czas stagnacji gospodarczej przy powolnym wychodzeniu z niej w 2003 r., a lata 2004–2007 to znowu okres wzrostu gospodarczego dość niespodziewanie zakończony przez sytuację powstałą w wyniku światowego kryzysu. Polska gospodarka skutki tego kryzysu w postaci wyraźnego spowolnienia odczuła w latach 2008–2010. Rok 2011 zaznaczył się 5-procentowym wzrostem PKB i ponad 9-procentowym wzrostem inwestycji, nastąpiło ponowne załamanie wzrostu gospodarki. Na niewiele zdały się zabiegi w metodyce liczenia PKB – sprawa dotyczyła włączenia do PKB strefy czarnej i szarej gospodarki, czyli nielegalnych i półlegalnych działalności [Wyżnikiewicz]. Aktualnie optymistycznie możemy przyjąć, że jesteśmy na początku fazy wzrostowej nowego cyklu koniunkturalnego. Nie są to jednak duże wzrosty (3,3% PKB w 2014 r., 3,6% w 2015 r.). Odpowiednie dane przedstawiono w tabeli 2 oraz na wcześniej zaprezentowanym rys. 1].

Tabela 2. Podstawowe wskaźniki określające sytuację gospodarczą Polski w latach 1995–2014

Rok	PKB w cenach stałych – przyrost	Produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych – przyrosty	Przyrosty zapasów deflowane deflatorem PKB	Nakłady na środki trwałe w gospodarce – przyrost	Nakłady inwestycyjne w przemyśle – przyrost	Spożycie – ceny stałe – przyrost	Stopa bezrobocia
1995	7,0	9,7	12,5	16,9	15,0	3,2	14,9
1996	6,1	8,3	20,4	19,7	20,0	7,1	13,2
1997	6,5	11,5	11,4	21,8	13,8	6,3	10,3
1998	4,6	3,5	13,5	14,0	11,2	4,2	10,4
1999	4,6	3,6	8,7	6,6	-4,7	5,0	13,1
2000	4,6	6,7	-3,8	2,7	-11,9	4,0	15,1
2001	1,2	0,6	-1,0	-9,7	-4,2	2,4	17,5
2002	2,0	1,1	-1,6	-6,3	-8,0	3,5	19,0
2003	3,6	8,3	4,0	-0,1	6,3	2,0	20,0
2004	5,1	12,6	2,8	6,3	9,5	4,1	19,0
2005	3,5	3,7	2,4	6,5	6,4	2,7	17,6
2006	6,2	11,6	7,1	14,9	13,7	4,8	14,8
2007	7,2	10,7	3,5	17,6	18,3	5,6	11,2
2008	3,9	3,6	-1,5	9,6	9,6	5,9	9,5
2009	2,6	-4,5	-2,8	-1,2	-6,6	3,5	12,1
2010	3,7	9,0	2,0	-0,4	-3,0	2,8	12,4
2011	5,0	7,5	0,0	8,8	9,3	2,0	12,5
2012	1,6	0,5	0,3	-1,8	0,1	0,5	13,4
2013	1,3	1,8	4,4	-1,1	4,0	0,7	13,4
2014	3,3	4,1	0,3	9,8	15,5	3,1	11,4

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS z lat 1995–2014.

Analiza przebiegu zmian PKB, produkcji sprzedanej przemysłu, przyrostów zapasów i nakładów inwestycyjnych wskazuje na ich współbieżne, cykliczne zmiany. Podstawowe parametry w przemyśle zmieniały się podobnie, chociaż intensywniej do zmian na poziomie makro. Pierwszoplanowe znaczenie na tle zarysowanych zjawisk ma odpowiedź na pytanie, jak w tym czasie kształtowała się polityka inwestycyjna przedsiębiorstw (nakłady inwestycyjne) rzutuująca w znacznej mierze na poziom PKB i zatrudnienia.

Podstawowymi narzędziami oddziaływania na inwestycje jest polityka deficytu budżetowego rządu. Deficyt budżetowy powinien być dodatnio skorelowany z inwestycjami – miękka polityka fiskalna stwarza lepsze przesłanki do ekspansywnych strategii inwestycyjnych przedsiębiorstw. Ekspansywna polityka fiskalna (tani pieniądz) zwiększa stopę procentową oraz PKB. Inwestycje są składnikiem PKB, zwiększają popyt na kredyt [Szydło, 2002, s. 39]. Może natomiast pojawić efekt wypychania – zjawisko ekonomiczne polegające na ograniczeniu wielkości popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego sektora prywatnego pod wpływem wzrostu wydatków państwa, który powoduje zwiększenie popytu globalnego i w konsekwencji – wzrost stopy procentowej. Innym narzędziem pobudzania inwestycji przedsiębiorstw jest polityka stóp procentowych banku centralnego. W tabeli 3 oraz na rys. 2–4 przedstawiono kształtowanie się stóp procentowych w polskiej gospodarce w latach 1995–2014. Ich interpretację i wpływ na poczynania inwestycyjne przedsiębiorców przeanalizowano w dalszej części artykułu. Można jednak postawić roboczą hipotezę, że wpływ na zmiany w kształtowaniu się miar aktywności gospodarczej w skali makro w sensie realnym, w tym w sektorze przemysłowym, w dużej mierze miały decyzje Rady Polityki Pieniężnej dotyczące zmian wielkości stóp procentowych Banku Centralnego, podyktowane zarówno sytuacją krajową, jak i światową. Zmiany te wpływały także na poziom stóp rynkowych, tj. depozytowo-kredytowych, chociaż w tym przypadku należy mieć na uwadze to, że poziom tych ostatnich, wyznaczany w dużej mierze przez banki komercyjne, powodowany był pragnieniem osiągnięcia niewspółmiernych do przedsiębiorstw wysokich zysków (rys. 4–6), a dodatkowo w latach kryzysu finansowaniem zależnym od zagranicznych instytucji finansowych.

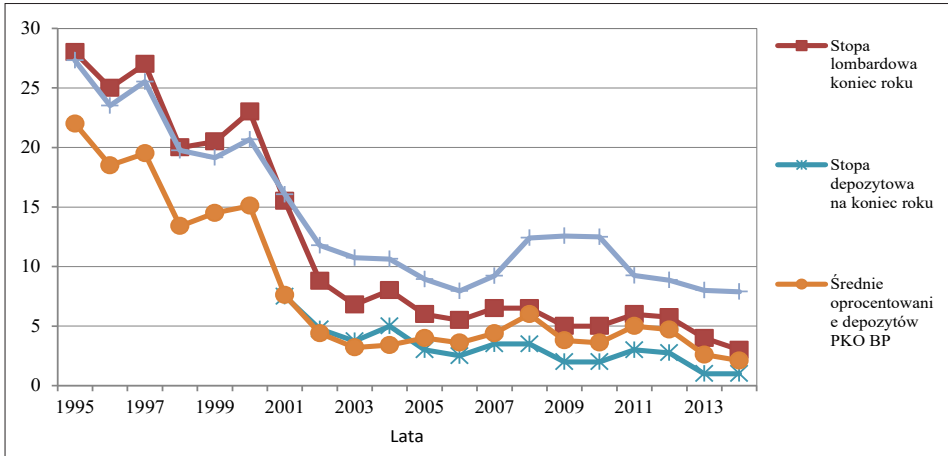
W latach 1995–2000 realne stopy procentowe rosły przy okresowych niewielkich spadkach. Zostało to zobrazowane na rys. 3.

Szybki wzrost inwestycji zapoczątkowany w 1994 r. utrzymywał się w gospodarce przez następne 4 lata, by ulec spowolnieniu w latach 1999 i 2000. Natomiast w przemyśle spadek inwestycji w ujęciu realnym zaznaczył się już w 1999 r. i trwał 4 lata. Był to dosyć jasny sygnał nadchodzącej ogólnogospodarczej dekonunktury. Na początku tego okresu Bank Centralny wielokrotnie obniżał stopy procentowe. Pojawienie się groźby kryzysu finansowego skłoniło Radę Polityki Pieniężnej do restrykcyjnego podejścia pod koniec tego okresu. W sumie stopa redyskontowa wzrosła o 6 p.p., czyli o około 1/3 (z 17 do 23%).

Tabela 3. Kształtowanie się podstawowych stóp procentowych nominalnych i realnych oraz wskaźnika CPI w latach 1995–2013

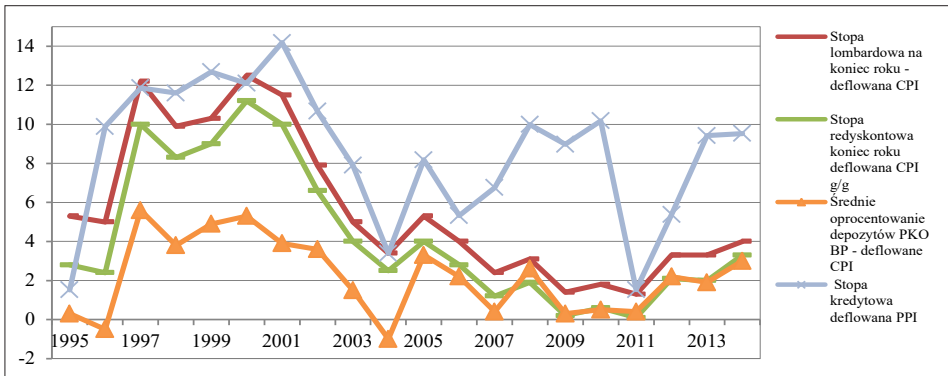
Rok	Stopa lombardowa na koniec roku	Stopa dyskontowa na koniec roku	Stopa referencyjna na koniec roku	Stopa depozytowa na koniec roku	Oprocentowanie kredytów na cele gospodarcze w bankach	CPI (grudzień – przyrost [%])	Stopa lombardowa na koniec roku – deflowowana na CPI	Stopa redyskontowa na koniec roku deflowowana CPI g/g	Stopa referencyjna na koniec roku deflowowana CPI g/g	Stopa depozytowa na koniec roku deflowowana CPI g/g	Oprocentowanie depozytów PKO BP – deflowane CPI	Stopa kredytowa deflowana PPI
1995	28,0	25,00		22,0	27,31	21,6	5,3	2,8			0,3	1,52
1996	25,0	22,00		18,5	23,51	19,1	5,0	2,4			-0,5	9,88
1997	27,0	24,50		19,5	25,52	13,2	12,2	10,0			5,6	11,87
1998	20,0	18,25	15,5	13,4	19,75	9,2	9,9	8,3	5,8		3,8	11,6
1999	20,5	19,00	16,5	14,5	19,15	9,2	10,3	9,0	6,7		4,9	12,69
2000	23,0	21,50	19,0	15,1	20,67	9,3	12,5	11,2	8,9		5,3	12,10
2001	15,5	14,00	11,5	7,50	16,06	3,6	11,5	10,0	7,6	3,7	3,9	14,18
2002	8,8	7,50	6,8	4,75	11,78	0,8	7,9	6,6	5,9	3,9	3,6	10,67
2003	6,8	5,75	5,3	3,75	10,74	1,7	5,0	4,0	3,5	2,0	1,5	7,90
2004	8,0	7,00	6,5	5,00	10,63	4,4	3,4	2,5	2,0	0,6	-1,0	3,39
2005	6,0	4,75	4,5	3,00	8,94	0,7	5,3	4,0	3,8	2,3	3,3	8,18
2006	5,5	4,25	4,0	2,50	7,95	1,4	4,0	2,8	2,6	1,1	2,2	5,32
2007	6,5	5,25	5,0	3,50	9,22	4,0	2,4	1,2	1,0	-0,5	0,4	6,76
2008	6,5	5,25	5,0	3,50	12,41	3,3	3,1	1,9	1,6	0,2	2,6	9,99
2009	5,0	3,75	3,5	2,00	12,57	3,5	1,4	0,2	0,0	-1,4	0,3	8,97
2010	5,0	3,75	3,5	2,00	12,49	3,1	1,8	0,6	0,4	-1,1	0,5	10,18
2011	6,0	4,75	4,5	3,00	9,25	4,6	1,3	0,1	-0,1	-1,5	0,4	1,53
2002	5,75	4,50	4,25	2,75	8,86	2,4	3,3	2,1	1,8	0,3	2,2	5,38
2013	4,0	2,75	2,5	1,00	8,00	0,7	3,3	2,0	1,8	0,3	1,9	9,42
2014	3,0	2,25	2,0	1,00	7,89	-1,0	4,0	3,3	3,0	2,0	3,0	9,53

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i GUS z lat 1995–2014.



Rys. 2. Kształtowanie się podstawowych nominalnych stóp procentowych NBP i stóp rynkowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP z lat 1995–2013.



Rys. 3. Kształtowanie się podstawowych realnych stóp procentowych w Polsce

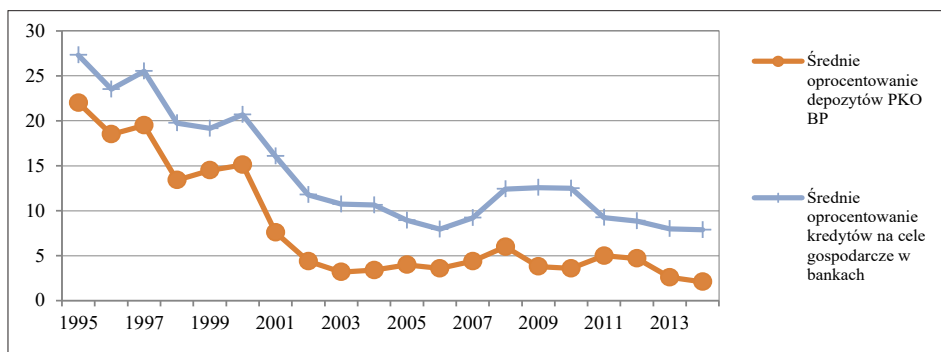
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 3.

Zaostrzenie polityki pieniężnej w 1999 r. i jej kontynuacja w mocniejszej formie w 2000 r. spowodowały takie negatywne zjawiska, jak: spadek inwestycji, zahamowanie tempa wzrostu gospodarczego, spadek popytu wewnętrznego oraz wzrost bezrobocia. Decyzje Banku Centralnego przejawiające się w wielokrotnych niewielkich obniżkach stóp procentowych w latach 2001–2003 (okres trzeci – czwarty okres przypada na lata 2004–2006 z dosyć nieszablonowym 2004 r.) nie dość radykalnie pobudziły nastawienia inwestycyjne przedsiębiorców, gdyż nastrój towarzyszący obniżkom stóp także nie nastrajał optymizmem [Raporty z posiedzeń Rady Polityki Pieniężnej]. Rada Polityki Pieniężnej stale przypominała o możliwości ponownego restrykcyjnego wejścia na drogę wzrostu stóp.

Wpływ zmian stóp realnych na inwestycje jest bardziej złożony i wymagałby nieco innego podejścia, które w prezentowanym opracowaniu pominięto [Kokoszczczyński, 2004, s. 181 i 265].

W analizowanym przedziale czasowym stopy realne generalnie rosły od ujemnego poziomu (co niewątpliwie ujemnie oddziaływało na inwestycje). Najwyższy poziom realne stopy procentowe osiągnęły w latach 1999–2001. Proce- som tym towarzyszyło ograniczenie nowych inwestycji. Mała również rentowność przedsiębiorstw. Powyższe miało swoje przyczyny polityczne, tzw. drugie chłodzenie gospodarki.

Średnie nominalne oprocentowanie kredytów gospodarczych w bankach komercyjnych spadało. Spadały także inne nominalne stopy kredytowe i stopy depozytowe. Tempo spadku stóp depozytowych w analizowanym okresie było większe niż stóp kredytowych. Spadki te w pewnym sensie można wiązać z obniżkami stóp procentowych NBP oraz malejącą inflacją.



Rys. 4. Kształtowanie się stóp depozytowo-kredytowych

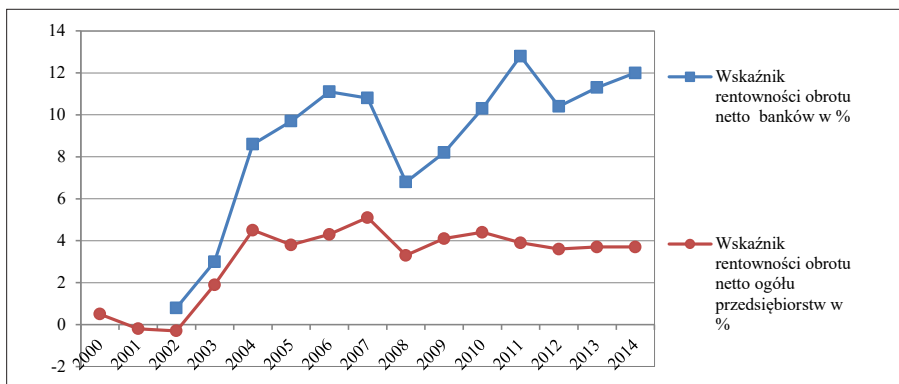
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.

Etap ostatni tego czasookresu to lata po 2001 r. Zmiany zachodzące w tym okresie przedstawiono na rys. 1 i 6–10 oraz w tabeli 4. Lata 2001–2014 to czas wysokich, a nawet bardzo wysokich stóp kredytowych i rozwierania się nożyc realnego oprocentowania kredytów oraz depozytów. Jest to równocześnie czas, w którym rentowność sektora przedsiębiorstw w porównaniu z rentownością banków gwałtownie się obniżyła w wyniku braku konkurencyjności i „braku kontroli nad poczynaniami banków komercyjnych”. Prawdopodobnie znalazło to odbicie w poczynaniach inwestycyjnych przedsiębiorstw. Na przełomie lat 2013/2014 gospodarka po okresie zastoju zaczęła ponownie wchodzić na ścieżkę wzrostu. W etapie trzecim wzrostowi niezależności Banku Centralnego towarzyszyła pewna utrata wpływu na działania banków komercyjnych, także w zakresie kształtowania stóp procentowych – słaba transmisja polityki pieniężnej i pewien dystans w stosunku do zjawisk zachodzących w sferze realnej.

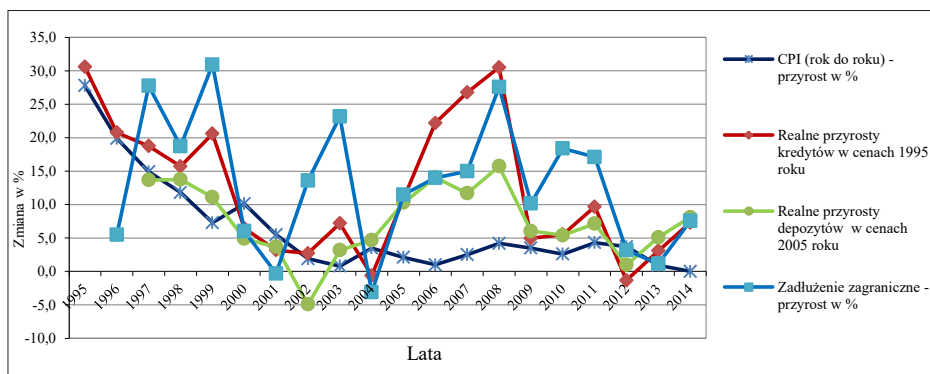
Tabela 4. Podstawowe wskaźniki określające sytuację gospodarczą Polski w latach 1995–2014

Rok	Oprocentowanie depozytów PKO BP	Oprocentowanie kredytów na cele gospodarcze w bankach	Różnica pomiędzy nominalnym oprocentowaniem kredytów a depozytów	Oprocentowanie depozytów PKO BP – deflowane CPI	Stopa kredytowa deflowana PPI	Różnica pomiędzy realnym oprocentowaniem kredytów a depozytów	Wskaźnik rentowności obrotu netto banków [%]	Wskaźnik rentowności obrotu netto ogółu przedsiębiorstw [%]
1995	22,0	27,31	5,31	0,3	1,52	1,22		
1996	18,5	23,51	5,01	-0,5	9,88	10,38		
1997	19,5	25,52	6,02	5,6	11,87	6,27		
1998	13,4	19,75	6,35	3,8	11,60	7,80		
1999	14,5	19,15	4,65	4,9	12,69	7,79		
2000	15,1	20,67	5,57	5,3	12,10	6,80		0,5
2001	7,6	16,06	8,46	3,9	14,18	10,28		-0,2
2002	4,4	11,78	7,38	3,6	10,67	7,07	0,8	-0,3
2003	3,2	10,74	7,54	1,5	7,90	6,40	3,0	1,9
2004	3,4	10,63	7,23	-1,0	3,39	4,39	8,6	4,5
2005	4,0	8,94	4,94	3,3	8,18	4,88	9,7	3,8
2006	3,6	7,95	4,35	2,2	5,32	3,12	11,1	4,3
2007	4,4	9,22	4,82	0,4	6,76	6,36	10,8	5,1
2008	6,0	12,41	6,41	2,6	9,99	7,39	6,8	3,3
2009	3,8	12,57	8,77	0,3	8,97	8,67	8,2	4,1
2010	3,6	12,49	8,89	0,5	10,18	9,68	10,3	4,4
2011	5,0	9,25	4,25	0,4	1,53	1,13	12,8	3,9
2012	4,7	8,86	4,16	2,2	5,38	3,18	10,4	3,6
2013	2,6	8,00	5,4	1,9	9,42	7,52	11,3	3,7
2014	2,1	7,89	5,79	3,0	9,53	6,53	12,0	3,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i GUS z lat 1995–2014.

**Rys. 5. Kształtowanie się wskaźników rentowności obrotu netto w latach 2000–2014**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z lat 2000–2015.



Rys. 6. Podstawowe czynniki kształtujące sytuację w segmencie kredytowym od 1995 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z lat 1995–2014.

DECYZJE INWESTYCYJNE W ŚWIETLE ANALIZY FORMALNEJ

Zastosowanie modeli zasygnalizowanych we wstępie ma podwójny cel. Po pierwsze, modele te ukazują kierunek i siłę, w jakiej występują powiązania pomiędzy elementami systemu ekonomicznego. Po drugie, umożliwiają prognozowanie przyszłych wartości występujących w modelu zmiennych objaśnianych – wyjść modelu. Pamiętać należy o jeszcze jednej bardzo ważnej kwestii – gospodarka ma charakter dynamiczny, a związki w niej występujące mają bardzo rzadko charakter stały w czasie. Nawet jeśli uda nam się oszacować bardzo dobry model dla danych z pewnego okresu, to i tak może się okazać, że w niedługim czasie jego parametry się zdezaktualizują. W modelu idealnym każdy z szacowanych parametrów musiałby móc zmieniać się w czasie. Oprócz tego wraz z upływem czasu mogą zmieniać się także formy funkcyjne występujących zależności, a uwzględnienie tego problemu wymagałoby złożonego systemu symulacyjnego, który umożliwiłby takie zmiany strukturalne w miarę napływu nowych danych. Wynika stąd potrzeba stałej aktualizacji modeli, co nie stanowi problemu technicznego (wobec zwiększenia mocy obliczeniowej komputerów), ale w istotnym stopniu ogranicza zasadność wykorzystania odległych danych historycznych do analizy bieżących tendencji. W efekcie problemem jest zbyt mała liczba danych empirycznych stawiająca pod znakiem zapytania celowość konstrukcji modeli opartych na estymacji stanu systemu, który silnie zależy od liczby danych empirycznych, a z drugiej strony uniemożliwiająca wykorzystanie technik klasyfikacyjno-regresyjnych [Duda, Szydło, 2011].

W niniejszym artykule pokazano analizę czynników ekonomicznych przy użyciu estymatorów regresji liniowej. Skonstruowano modele dla szeregów czasowych oryginalnych (model trendu z poprawką dla reszt detrendingu), ich przyrostów

kwartalnych. Modele wyznaczono dla oryginalnych zmiennych objaśniających dobranych metodą odrzucania na podstawie testu istotności współczynników, a także dobranych czynników głównych zortogonalizowanej przestrzeni wszystkich szeregów z odpowiednim (również rocznym) opóźnieniem. W naszym podejściu podstawą do konstrukcji modelu i oceny jego stacjonarności jest analiza korelacyjna z uwzględnieniem funkcji korelacji z opóźnieniami rocznymi.

Na podstawie informacji publikowanych przez NBP, GUS i portale giełdowe określono ciągi kwartalnych wartości nominalnych ważniejszych wskaźników ze sfery pieniężnej i realnej. Wskaźniki te dobrano na drodze analizy merytorycznej, mając na uwadze potrzebę uchwycenia najważniejszych makroekonomicznych zdarzeń gospodarczych. Metoda regresji liniowej wykorzystywana jest do estymowania parametrów modelu, które mogą zostać wykorzystane do opisywania zależności między zmiennymi nie tylko w przypadku zjawisk ekonomicznych. Baza zmiennych, które zostały uwzględnione podczas budowania modelu objaśniającego wpływ czynników makroekonomicznych na wzrost inwestycji w przemyśle, jest bardzo duża, gdyż zawiera aż 33 obiekty. Uzyskano w ten sposób bazę danych obejmującą następujące zmienne (tabela 5).

Tabela 5. Zmienne poddane selekcji

1	x1	Podaż pieniądza M3 [mln zł]
2	x2	Wskaźnik cen produkcji sprzedanej przemysłu narastająco
3	x3	Stopy procentowe banków komercyjnych na kredyty na cele gospodarcze
4	x4	Stopy procentowe banków komercyjnych na lokaty terminowe 6-miesięczne
5	x5	Stopa oprocentowania kredytu lombardowego
6	x6	Produkcja sprzedana przemysłu w cenach bieżących [mln zł]
7	x7	Cena ropy naftowej
8	x8	Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw
9	x9	Wskaźnik rentowności obrotu brutto
10	x10	Wynik budżetu państwa narastająco [mln zł]
11	x11	Przychody finansowe przedsiębiorstw ogółem [mln zł]
12	x12	Wynik finansowy netto przedsiębiorstw [mln zł]
13	x13	Miesięczna wartość obrotów na GPW
14	x14	WIG
15	x15	Oficjalne aktywa rezerwowe NBP w PLN obliczone na podstawie kursu USD
16	x16	Kurs USD w PLN
17	x17	Kurs EUR w PLN
18	x18	WIBOR 6 m
19	x19	Kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorstwom
20	x20	Zobowiązania monetarnych instytucji finansowych wobec przedsiębiorstw
21	x21	Eksport [mln zł]

22	x22	Import [mln zł]
23	x23	Produkcja energii elektrycznej
24	x24	Import ropy naftowej [tys. ton]
25	x25	Import paliw mineralnych, smarów i materiałów pochodnych [mln zł]
26	x26	Import maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego [mln zł]
27	x27	Produkcja węgla kamiennego
28	x28	Produkcja węgla brunatnego
29	x29	Produkcja tarcicy
30	x30	Produkcja koksu
31	x31	Produkcja benzyny silnikowej
32	x32	Produkcja oleju napędowego
33	x33	Produkcja oleju opałowego

Źródło: opracowanie własne.

Po wykorzystaniu testów na współliniowość, normalność rozkładu reszt, homoskedastyczność oraz autokorelację stanowcza większość zmiennych została odrzucona. W finalnej postaci modelu jako zmienne endogeniczne uwzględnionych zostało tylko sześć (tabela 6).

Tabela 6. Zmienne poddane selekcji

3	x3	Stopy procentowe banków komercyjnych na kredyty na cele gospodarcze
9	x9	Wskaźnik rentowności obrotu brutto
15	x15	Oficjalne aktywa rezerwowe NBP w PLN obliczone na podstawie kursu USD
17	x17	Kurs EUR w PLN
18	x18	WIBOR 6 m
20	x20	Zobowiązania monetarnych instytucji finansowych wobec przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

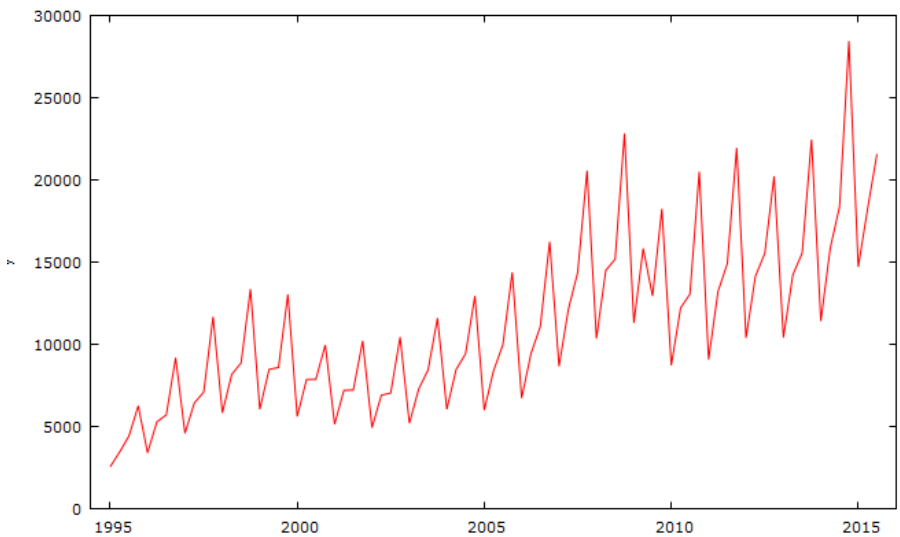
Analizowano dane kwartalne od 1995 do 2015 r. Po prostych przekształceniach otrzymano dane wyjściowe do analizy – wielkości kwartalne. Wzięto pod uwagę następujące zmienne: oprocentowanie kredytów, wskaźnik rentowności obrotu netto dla przedsiębiorstw, kredyty i pożyczki ogółem dla przedsiębiorstw, zobowiązania monetarnych instytucji finansowych wobec przedsiębiorstw – „depozyty”, import maszyn i urządzeń, wynik budżetu państwa.

Podczas przeprowadzonych prób analizowano, czy te wielkości miały (w badanym okresie) wpływ na kształtowanie się inwestycji. Badanie takich podstawowych wskaźników, jak wykresy rozrzutu czy współczynniki korelacji, które mogą wskazać współzależność inwestycji od potencjalnych zmiennych je objaśniającymi, wykazało, że zmiennymi objaśniającymi, których możemy użyć do opisu kształtowania inwestycji w rozpatrywanym okresie, są: wynik budżetu państwa, zobowią-

zania monetarnych instytucji finansowych wobec przedsiębiorstw, import maszyn i urządzeń oraz (w zdecydowanie mniejszym stopniu) kredyty i pożyczki ogółem dla przedsiębiorstw oraz rentowność obrotu netto dla przedsiębiorstw. Oprocentowanie kredytów, które wydawałoby się, ma znaczącą rolę w kształtowaniu się poziomu inwestycji, jest zmienną, w której „zachowaniu” w badanym okresie nie można się dopatrzeć zbieżności z kierunkami zmian wielkości inwestycji. Na rys. 7 przedstawiono szereg czasowy objaśnianej zmiennej. Łatwo z niego odczytać, że nie ma zależności funkcyjnej pomiędzy tymi dwiema wielkościami. Podobnie sprawa ma się z prawie wszystkimi potencjalnymi zmiennymi objaśniającymi.

Dokonano analizy regresji nakładów inwestycyjnych w przemyśle za pomocą takich czynników, jak: stopy procentowe banków komercyjnych na kredyty, wskaźnik rentowności obrotu brutto, notowania WIG, kurs USD/PLN, kurs EUR/PLN oraz kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorstwom. Dane są kwartalne. Do analizy wykorzystano program statystyczny GRETTL.

W wyniku analizy poprawności modelu otrzymano współczynniki zmiennych dzięki zastosowaniu Uogólnionej Metody Najmniejszych Kwadratów (UMNK). UMNK została zastosowana w celu wyeliminowania heteroskedastyczności z modelu, gdyż klasyczna MNK jest za bardzo podatna na odchylenia reszt.



Rys. 7. Szereg czasowy zmiennej endogenicznej

Źródło: opracowanie własne w programie statystycznym GRETTL.

Patrząc na wykres szeregu czasowego zmiennej endogenicznej, widać wyraźnie wahania sezonowe. Należało je uwzględnić w modelu, dodając sztuczne zmienne zero-jedynkowe.

Uzyskano współczynnik determinacji 0,954, co oznacza, że zmienne egzogeniczne wyjaśniają około 95% zmienności, co jest dobrym wynikiem ze względu na to, że w modelu nie występowała istotna współliniowość. W celu weryfikacji współliniowości zastosowano ocenę VIF. Czynniki rozděcia wariancji nie przekraczały wartości 10.

W wyniku przeprowadzonej analizy okazuje się, że zwiększeniu stóp procentowych towarzyszy wzrost inwestycji w przemyśle. W praktyce istnieje pewna niezgodność teorii z praktyką. W końcowej fazie boomu inwestycyjnego (znacznego zaawansowania inwestycji przedsiębiorstw) banki celem zwiększenia swoich zysków podnoszą stopy kredytowe. W celu porównania przeliczono zmiany stóp procentowych. Mają one istotny wpływ na nakłady inwestycyjne.

Następnie w celu sprawdzenia wpływu wyniku finansowego przedsiębiorstw na inwestycje zastosowano opóźnienie rzędu 4. Opisując współczynnik tej zmiennej, można powiedzieć, że przedsiębiorstwa chętniej inwestują, jeżeli wynik finansowy w analogicznym kwartale w ubiegłym roku był wyższy.

Tabela 7. Wyniki estymacji modelu w programie GRETL

Model Estymacja Korekta heteroskedastyczności, wykorzystane obserwacje 1996:1-2015:2 (N = 78)				
Zmienna zależna (Y): y				
	współczynnik	błąd standardowy	t-Studenta	wartość p
const	4154,75	1916,06	2,168	0,0336 **
kw1	-7745,21	382,628	-20,24	1,69e-030 ***
kw2	-5223,57	392,879	-13,30	1,38e-020 ***
kw3	-4478,28	421,212	-10,63	4,21e-016 ***
x3_zm	13,5351	12,5980	1,074	0,2864
x9_4	736,521	155,552	4,735	1,15e-05 ***
x15	0,0398297	0,0129076	3,086	0,0029 ***
x17	589,426	467,377	1,261	0,2116
x18	-16,2644	213,159	-0,07630	0,9394
x20	0,0357497	0,00304250	11,75	4,98e-018 ***
Podstawowe statystyki dla ważonych danych:				
Suma kwadratów reszt	179,8589	Błąd standardowy reszt	1,626341	
Wsp. determ. R-kwadrat	0,954750	Skorygowany R-kwadrat	0,948761q	

Źródło: opracowanie własne w programie statystycznym GRETL.

Kw1, kw2, kw3 to zmienne zero-jedynkowe dodane do modelu ze względu na występujące zjawisko sezonowości w przedstawionym procesie stochastycznym. X3_zm dotyczy procentowej zmiany stopy procentowej banków komercyjnych na kredyty udzielone dla przedsiębiorstw. Zmienna x9_4 to stopa procentowa banków komercyjnych na lokaty terminowe 6-miesięczne, do której wprowadzo-

no opóźnienie rzędu 4. X15 to średnia wartość WIG, natomiast x17 i x18 to kursy USD i EUR w stosunku do PLN. Ostatnia zmienna x20 to kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorstwom w mln zł. Wszystkie te zmienne były kwartalne.

Uzyskano współczynnik determinacji 0,954, co oznacza, że zmienne egzogeniczne wyjaśniają około 95% zmienności, i jest dobrym wynikiem.

Na podstawie otrzymanego modelu możemy uznać, iż na wielkość nakładów inwestycyjnych niewielki wpływ ma też sytuacja na giełdzie. Zwiększeniu notowań spółek WIG towarzyszy wzrost skłonności do inwestowania.

Znaczący wpływ na wahania inwestycji ma kurs dolara. Jeżeli dolar wzmacnia się w stosunku do złotego, to mniej opłacalny staje się import czynników produkcji, maszyn i urządzeń. Najwyraźniej przedsiębiorcy w celach inwestycyjnych zakupują środki od firm zagranicznych.

Istotniejszą zmienną w modelu jest kurs euro w stosunku do złotego. Umocnienie się euro powoduje mniejsze dochody z eksportu produktów do krajów sąsiadujących z Polską.

Prawdopodobne jest, że przedsiębiorcy w części koszt inwestycji pokrywają kapitałem obcym, co widać przy analizie czynnika x20, czyli kredytów i pożyczek udzielonych przedsiębiorcom. Im więcej kredytów zostało udzielonych, tym większa wartość nakładów na inwestycje, lecz w niewielkim stosunkowo stopniu.

PODSUMOWANIE

W analizie opisowej położono nacisk na ogólne zależności pomiędzy nakładami inwestycyjnymi a makroekonomicznymi zmiennymi wynikającymi z sytuacji gospodarczej. Z opisu widać, że inwestycje w dużej mierze kształtuje koniunktura gospodarcza – inwestycje są procykliczne. Obniżkom stóp procentowych NBP towarzyszył wzrost nakładów inwestycyjnych zarówno w gospodarce narodowej, jak i w przemyśle. Podobnie reagowały przedsiębiorstwa na zmniejszanie stopy kredytowej. Przedstawione wyniki pokazują, iż model regresji wielorakiej skonstruowany przez całkowicie algorytmiczny (metodą odrzucania) dobór zmiennych objaśniających ze zbioru potencjalnych zmiennych wyselekcjonowanych i odpowiednio przetworzonych na podstawie kryteriów merytorycznych może być przydatny do prognozowania wielkości nakładów inwestycyjnych w sektorze przemysłu.

W świetle przeprowadzonej analizy opisowej i formalnej można wskazać następujące uwagi co do wpływu wybranych zmiennych ekonomicznych na decyzje inwestycyjne polskich przedsiębiorstw:

- inwestycje w dużej mierze kształtuje koniunktura gospodarcza,
- wielkości depozytów przedsiębiorstw oraz kredytów to czynniki w dużej mierze wyprzedzające powstawanie nowych inwestycji,
- stopy procentowe NBP oraz stopy kredytowe banków komercyjnych mają istotny wpływ na decyzje inwestycyjne.

Bardzo dobre dopasowanie oszacowanego modelu liniowego do danych empirycznych może (chociaż nie musi) dowodzić jego dobrej zdolności prognostycznej. Zależności te jednak dodatkowo potwierdzono metodą propagacji wstecznej. Świadczy to o dobrej specyfikacji modelu liniowego i pewnej jego użyteczności aplikacyjnej.

BIBLIOGRAFIA

- Biuletyny statystyczne GUS*, 1989–2014.
- Gruszczyński M., Kluza S., Winek D., 2003, *Ekonometria*, Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych, Warszawa.
- Każmierczak A., 2000, *Polityka pieniężna w gospodarce rynkowej*, PWN, Warszawa.
- Kokoszcyński R., *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*, PWN, Warszawa 2004.
- Miło W., 2002, *Stabilność rynków finansowych a wzrost gospodarczy*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Mościbrodzka K., 1998, *Wpływ stopy procentowej na wybór źródeł finansowania przedsiębiorstw [w:] Polityka finansowa, budżet, stopa procentowa, ubezpieczenia*, red. A. Wernik, Instytut Finansów, Warszawa.
- Muth J.F., 1961, *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, „Econometrica”, vol. 29, no. 3.
- Raporty Rady Polityki Pieniężnej*, 1995–2014.
- Szydło S., 2002, *Stopy procentowe w gospodarce polskiej*, Oficyna Wydawnicza TEXT, Kraków.
- Szydło S., 2015, *Dylematy stabilnego rozwoju społeczno-gospodarczego Polski*, Wyd. AGH, Kraków.
- Szydło S., Duda J.T., 2011, *Zastosowanie modeli regresyjnych w prognozowaniu wskaźników makroekonomicznych*, Wyd. AGH, Kraków.
- Welfe A., Karp P., Kelm R., 2002, *Makroekonomiczny kwartalny model gospodarki Polski*, Wydaw. U Ł, Łódź.
- Wyżnikiewicz B., *Wielkie zamieszanie wokół liczenia PKB*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/wielkie-zamieszanie-wokol-liczenia-pkb/> (20.05.2016).

Streszczenie

W prezentowanym artykule zajęto się dwoma zagadnieniami. W pierwszym rozważono i przedstawiono podejmowanie decyzji inwestycyjnych w świetle uwarunkowań makroekonomicznych. W drugim natomiast przeprowadzono analizę formalną czynników mających wpływ na podejmowanie decyzji inwestycyjnych przez przedsiębiorców.

Inwestycje są podstawowym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstwa. Obejmują nakłady przedsiębiorstw, które mają na celu uzyskanie korzyści w przyszłości. Inwestycje pobudzają gospodarkę, stanowiąc przy tym obok wydatków na konsumpcję, wydatków rządowych oraz eksportu netto podstawowy składnik PKB. W teorii ekonomii można zauważyć różne podejścia do problemu inwestowania. Wynika to ze zmian w podejściu do rozpatrywanego problemu oraz indywidualnych upodobań.

Do przeprowadzenia badań posłużono się danymi zaczerpniętymi z *Biuletynów informacyjnych* NBP oraz *Roczników statystycznych* GUS. Analiza badanych zmiennych makroekonomicznych wykazała, iż największy wpływ na inwestycje mają: nakłady na środki trwałe, kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorstwom, oprocentowanie lokat terminowych (6-miesięcznych), oprocentowanie kredytów na cele gospodarcze.

Całość artykułu zamknięto wnioskami, które stanowią syntezę zarówno analizy opisowej, jak i formalnej.

Słowa kluczowe: inwestycje przedsiębiorstw, decyzje inwestycyjne

Companies' investments in the light of the national economic situation

Summary

Two issues were addressed in this paper. First, investment decisions were considered and presented in the light of macroeconomic conditions. Second, a formal analysis of factors influencing investment decisions by entrepreneurs was presented. Investments are an essential factor in the development of the company. They include costs for companies, which are aimed at obtaining benefits in the future. Investments stimulate the economy and serves as the next consumer spending, government spending and net exports a basic component of the Gross Domestic Product. In economic theory can be seen different approaches to investing. This is due to change in the approach to the problem in question and individual preferences.

To carry out the research were used data taken from the Information Bulletin of the NBP and GUS Statistical Yearbooks. Analysis of macroeconomic variables studied showed that the greatest impact on investment are: investment in fixed assets, loans and advances to businesses, interest on deposits (6 months), the interest rate on loans for economic purposes.

Concluding remarks were a synthesis of both descriptive and formal analysis.

Keywords: business investment, investment decisions

JEL: E20, E22, E62, G41

*prof. zw. dr hab. inż. Ireneusz Soliński*¹

Wydział Górnictwa i Geoinżynierii, Katedra Inżynierii Środowiska i Przeróbki Surowców
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

*dr Mieczysława Solińska*²

Wydział Fizyki, Matematyki i Informatyki Politechniki Krakowskiej, Instytut Ekonomii, Socjologii
i Filozofii, Politechnika Krakowska

*mgr inż. Kinga Turoń*³

Wydział Górnictwa i Geoinżynierii, Katedra Inżynierii Środowiska i Przeróbki Surowców
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

*mgr inż. Mateusz Matusik*⁴

Wydział Górnictwa i Geoinżynierii, Katedra Inżynierii Środowiska i Przeróbki Surowców
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

Rozwój rozproszonej energetyki odnawialnej szansą wzrostu innowacyjności gospodarki

WPROWADZENIE

Światowa polityka energetyczna zmienia się dynamicznie od wielu lat, a zmiany te dostrzec można zarówno na poziomie lokalnym, jak i globalnym. Kierunek zmian najbardziej widoczny jest w zwiększonym zainteresowaniu odnawialnymi źródłami energii (OZE). Jednym z kluczowych aspektów związanych z OZE jest ich innowacyjność, która dostrzegana jest w zróżnicowanych technologiach produkcji energii, zmianach na rynku energii oraz zmianach w odbiornikach energii

¹ Adres korespondencyjny: al. Mickiewicza 30, A-1, parter, pok. 23, 30-059 Kraków, e-mail: solinski@agh.edu.pl.

² Adres korespondencyjny: ul. Warszawska 24 bud: „CUP” (W-9), 30-084 Kraków, e-mail: ksol@vp.pl.

³ Adres korespondencyjny: al. Mickiewicza 30, A-1, parter, pok. 23, 30-059 Kraków, e-mail: kturon@poczta.fm.

⁴ Adres korespondencyjny: al. Mickiewicza 30, A-1, parter, pok. 23, 30-059 Kraków, e-mail: mmatusik@agh.edu.pl.

elektrycznej. Innowacyjność technologiczna wpływa bardzo znacząco na odbiorców końcowych. Niniejszy artykuł poświęcony jest wpływowi rozproszonej energetyki odnawialnej na innowacyjność gospodarki. Nowoczesna energetyka, jak można to zauważyć na przykładzie krajów najbardziej rozwiniętych, nie jest już częścią scentralizowanej gospodarki. Energetyka oparta na technologii *smart-grid* staje się integralną częścią gospodarki na poziomie gminnym, a różnorodność zasobów energii pierwotnej w każdej jednostce samorządu terytorialnego tylko wymusza innowacyjność w wytwarzaniu energii elektrycznej.

INNOWACYJNOŚCI W OZE

Innowacyjność gospodarki, najogólniej rzecz ujmując, to skuteczne wdrożenie do rzeczywistości gospodarczej nowości. Innowacją jest zarówno opracowanie nowego produktu finalnego, jak i wprowadzenie do biznesu nowych rozwiązań służących usprawnieniu organizacji przedsiębiorstwa, udoskonaleniu technologii produkcji, wzmocnieniu strategii marketingowej, ulepszeniu komunikacji z klientami czy zwiększeniu efektywności procesów zaopatrzeniowych [Oslo, 2005]. Według M. Kicińskiego [2013, s. 11]: „Bycie innowacyjnym nie jest sztuką samą w sobie. (...) «Inaczej» musi oznaczać «lepiej». Czasem w pogoni za innowacyjnością zapomina się o tym oczywistym fakcie”.

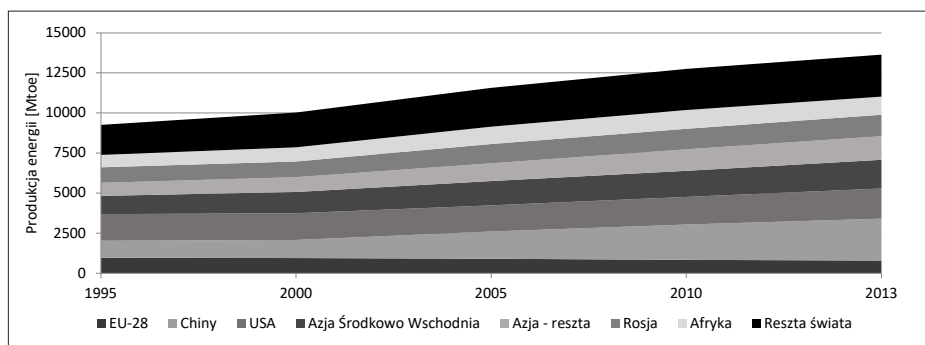
Same innowacje mogą zapewnić korzyści nie tylko firmom prywatnym, ale także administracji publicznej, uczelniom, a przede wszystkim lokalnym społecznościom, które wielokrotnie są głównymi beneficjentami innowacji. Innowacje same w sobie wkraczają do gospodarki głównie przez przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa najczęściej, szukając innowacyjności, współpracują z uczelniami lub rozwijają własne działy badawcze. Często też w rolę przedsiębiorców wprowadzających innowacje wchodzi sami naukowcy.

W przypadku małoskalowej energetyki odnawialnej najczęstsza droga do innowacji prowadzi od miłośników i pasjonatów danej technologii, którzy realizując swoje pomysły, poszukują wsparcia merytorycznego i naukowego, trafiają na swojej drodze na naukowców specjalizujących się w danej technologii. Odwrotnie jest w przypadku zawodowej energetyki odnawialnej, gdzie najczęściej za innowacje odpowiadają działy badawcze dużych firm danego sektora, które współpracują z wybranymi jednostkami naukowymi.

POLITYKA ENERGETYCZNA

Światowy sektor energetyczny znajduje się obecnie w okresie znacznych zmian. Gwałtowny wzrost zapotrzebowania na energię w krajach rozwijających się jest kluczowym czynnikiem wpływającym na rynek energii. Rozwój nowych

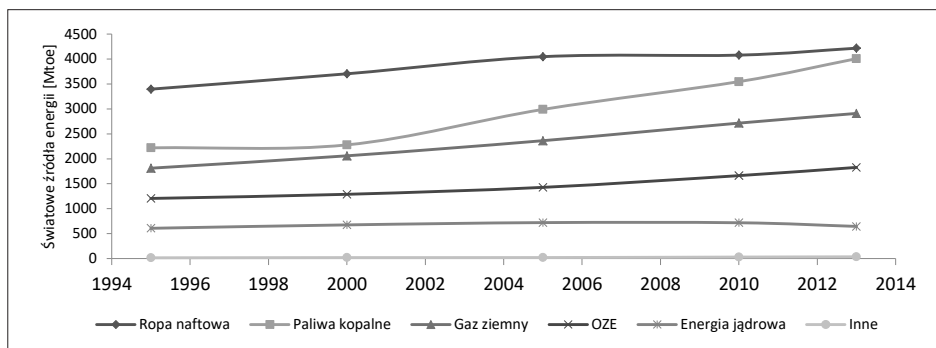
technologii wpłynął na zwiększenie efektywności we wprowadzaniu nowych rozwiązań w różnych sektorach energetyki, w szczególności w sektorze OZE. Jak wynika z rys. 1, największy wzrost produkowanej energii od 1995 r. można było zaobserwować w dynamicznie rozwijającej się Azji.



Rys. 1. Światowa produkcja energii

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [EU Energy in Figures].

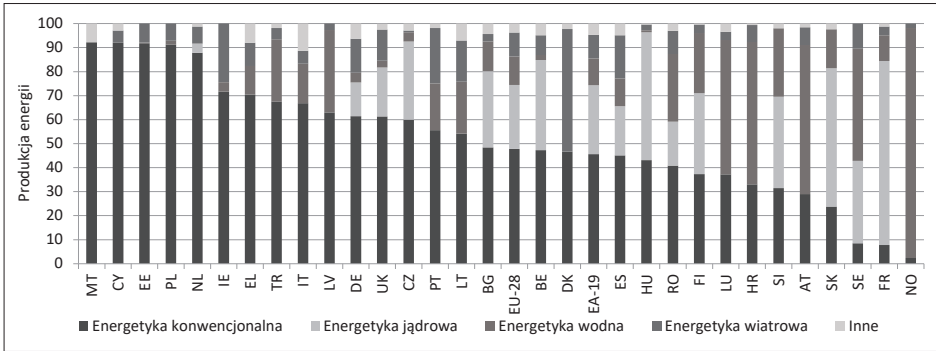
Porównując dane dotyczące produkcji energii, warto odnotować dynamiczny wzrost produkcji energii elektrycznej z OZE (rys. 2).



Rys. 2. Światowe źródła energii

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [EU Energy in Figures].

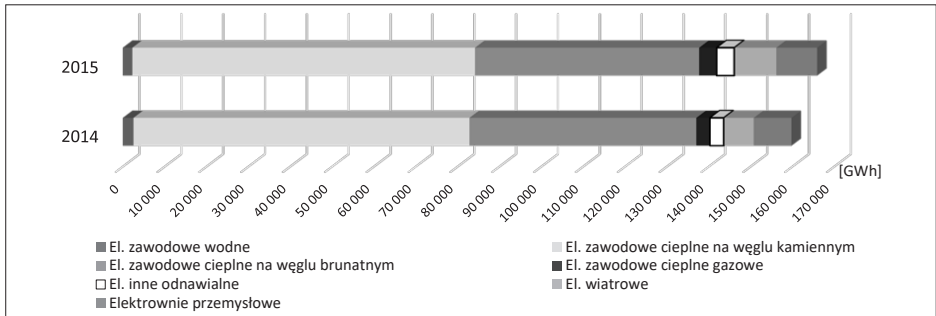
Porównując już samą Europę i jej produkcję energii elektrycznej w danej technologii, należy zauważyć, że każdy kraj w Europie posiada miks energetyczny dostosowany do swoich zasobów energii oraz sytuacji makroekonomicznej (rys. 3). Również należy zauważyć, że wszystkie kraje europejskie rozwijają w swoich narodowych miksach energetycznych technologie OZE, przy czym warto podkreślić, że polski miks na tle całej Europy wygląda bardzo ubogo i jednolicie, a Polska energetyka zawodowa oparta jest na węglu.



Rys. 3. Europejskie źródła energii elektrycznej w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

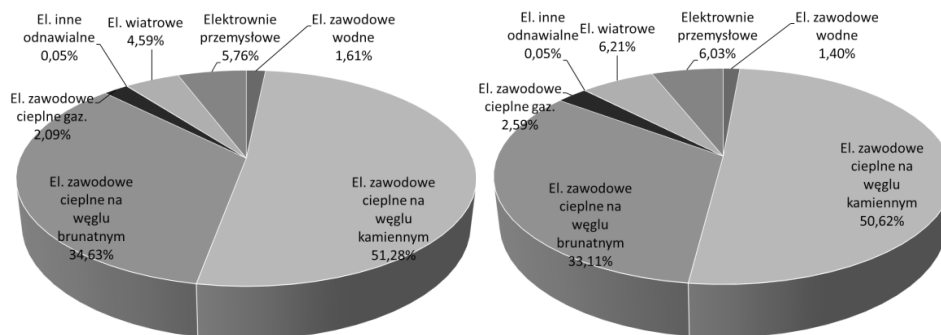
Porównując dane o produkcji energii elektrycznej z 2014 i 2015 r. (rys. 4–5), zauważyć można, że ponad 83% polskiej energii elektrycznej pochodzi z bezpośredniego spalania węgla. Dodatkowo należy być świadomym, że większość elektrowni przemysłowych opalana jest także węglem, a energia elektryczna tam powstała wykorzystywana jest tam na potrzeby zakładu przemysłowego, przy którym się znajduje.



Rys. 4. Produkcja energii elektrycznej w 2014 i 2015 r.

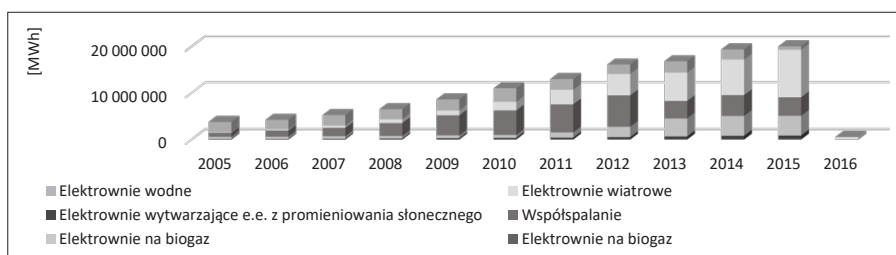
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z miesięcznych raportów z funkcjonowania Krajowego Systemu Elektroenergetycznego i Rynku Bilansującego (dane operatywne).

Analizując sam sektor OZE w naszym kraju, należy zauważyć, że od 2012 r. nastąpiła duża zmiana w ilości wytworzonej energii elektrycznej powstałej w procesie współspalania. Spadek ilości wyprodukowanej energii w procesie współspalania spowodował wzrost energii wytworzonej przez energetykę wiatrową, która stała się dominującą technologią OZE w Polsce. Na taki stan rzeczy złożyła się zapaść na rynku zielonych certyfikatów oraz znaczące zwiększenie się liczby zainstalowanych nowych turbin wiatrowych. Ilość energii elektrycznej wytworzonej z OZE w latach 2005–2016 przedstawiono na rys. 6.



Rys. 5. Struktura produkcji energii elektrycznej w 2014 (a) i 2015 (b) r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z miesięcznych raportów z funkcjonowania Krajowego Systemu Elektroenergetycznego i Rynku Bilansującego (dane operatywne).



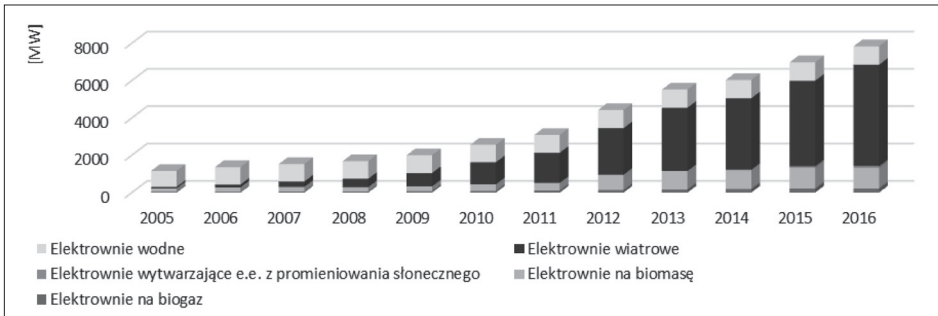
Rys. 6. Ilość energii elektrycznej wytworzonej z OZE w latach 2005–2016, potwierdzonej świadectwami pochodzenia wydanymi do 31 marca 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ilość energii elektrycznej...].

Analizując rys. 7 przedstawiający moc zainstalowaną w technologiach OZE, należy stwierdzić, że technologie wiatrowe to prawie 70% mocy zainstalowanej w OZE w Polsce. Należy też mieć na uwadze, że porównanie sumarycznej mocy zainstalowanej w OZE i technologiach konwencjonalnych nie jest właściwe z podstawowego powodu: znaczące w naszym miksie energetycznym technologie OZE, jak energia wiatrowa czy słoneczna, wytwarzają energię elektryczną tylko wtedy, kiedy są ku temu korzystne warunki atmosferyczne, takie jak prędkość wiatru powyżej 4 m/s dla turbin wiatrowych oraz promieniowanie słoneczne dla paneli fotowoltaicznych.

Analizując światowe trendy, należy stwierdzić, że światowa produkcja energii elektrycznej coraz mocniej ukierunkowuje się na OZE. Poza oczywistymi powodami, takimi jak chęć dbania o środowisko, spowodowana jest ogromnym rozwojem turbin wiatrowych, które jeszcze w 1990 r. miały 30 m średnicy i wysokość około 55 m przy mocy znamionowej 300 kW. Dzisiejsza największa turbina wiatrowa posiada średnicę 164 m, wysokość 120 m i mocy znamionowej 7 MW

[Soliński, 2014]. Równoległe do rozwoju turbin wiatrowych w ostatnich latach można zaobserwować także ogromny rozwój sprawności paneli fotowoltaicznych z kilku procent sprawności konwersji w latach 90. XX w. do ponad 20% obecnie.



Rys. 7. Moc zainstalowana [MW] według stanu na 31 marca 2016 r.

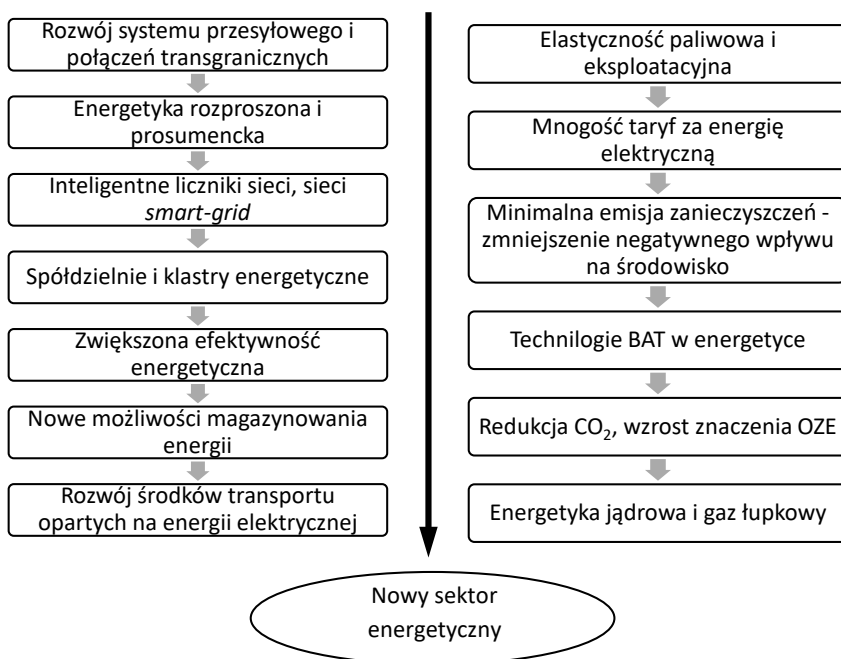
Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ilość energii elektrycznej...].

INNOWACYJNOŚĆ I POLITYKA ENERGETYCZNA W PRZEMYSŁE

Polska energetyka w ostatnich latach znacząco przyspieszyła proces zmian mających na celu dostosowanie jej do zachodnioeuropejskich standardów. Sam model zmian odbywa się dwutorowo: na poziomie samych sieci elektroenergetycznych oraz rynku energii, co przedstawiono na rys. 8.

Do najbardziej perspektywicznych technologii w energetyce, które mogą stać się polską specjalnością, należą wszelakie technologie zarządzania popytem związane z sektorem IT. Zarządzanie popytem na energię (Demand Side Response – DSR) ukierunkowuje odbiorców energii w ekonomiczne rozwiązanie problemu szczytowego obciążenia sieci. Konsumenci przenoszą swoje zapotrzebowanie na energię poza okresy szczytu, co generuje tzw. jednostki negawatów energii, która nie jest używana w danym czasie. Proces ten powoduje korzystny dla gospodarki transfer środków od małych odbiorców do odbiorców dużych. Zarządzanie popytem skutkuje maksymalizacją potencjału istniejących elektrowni i pozwala uniknąć nowych inwestycji, prowadzi więc do oszczędności. Cały proces musi być kontrolowany i weryfikowany na bieżąco dzięki nowoczesnym technologiom informatycznym, które pozwalają przesyłać i analizować dane w sposób ciągły i automatyczny. Dodatkowo rozwój takiego rynku energii daje wielkie możliwości dla polskich firm, które mogą konkurować o klienta przez tworzenie ogromnej liczby rozwiązań na linii: cena energii–urządzenie. Najlepiej obrazuje to przykład zmywarki, która uruchomi proces zmywania tylko przy określonej niskiej cenie. Ta rewolucja na poziomie użytkownika najmniejszych urządzeń elektrycznych jest szansą na wprowadzenie innowacji dla ogromnej liczby firm w Polsce pro-

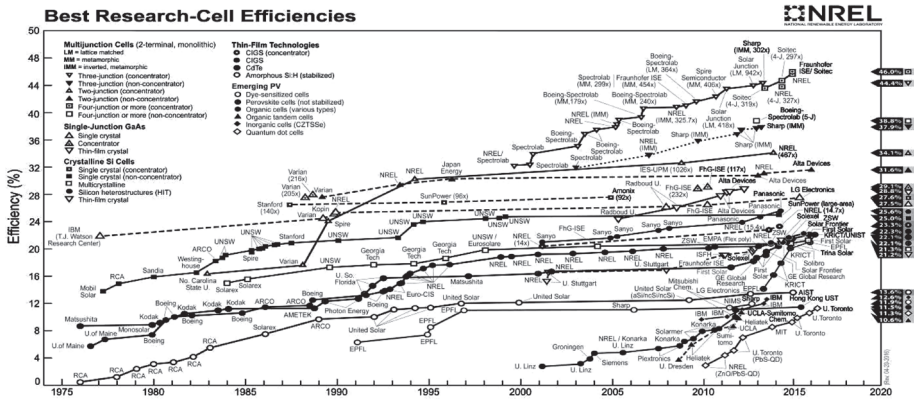
dukujących urządzenia elektryczne do codziennego użytku. Kolejną składową polskiego sektora energetycznego, która będzie musiała stać się bardziej innowacyjna, jest energetyka zawodowa. Zgodnie z dyrektywą UE Integrated Pollution Prevention and Control [Dyrektywa 96/61/WE, 1996] każda nowo powstała technologia wytwarzania energii elektrycznej, która została wdrożona, powinna spełniać wymóg BAT (Best Available Technology) – Najlepszej Dostępnej Techniki. Powoduje to, iż każdorazowa innowacja, która skutkuje zmniejszeniem wielkości emisji zanieczyszczeń, oddziałuje pośrednio na kolejne nowe inwestycje, które muszą spełnić wymóg BAT.



Rys. 8. Nowy model sektora energetycznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Kiciński].

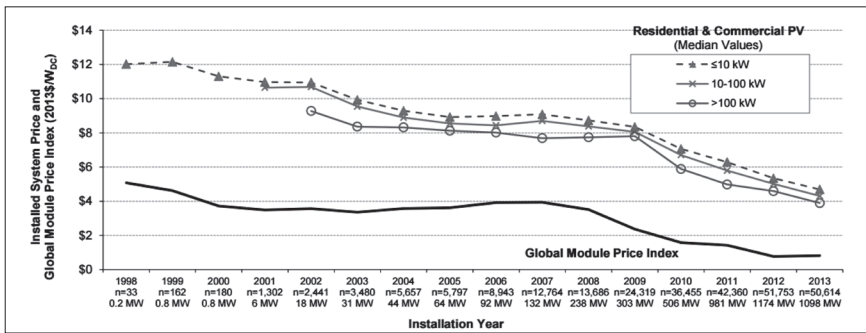
Kolejną kluczową technologią, która dzięki wszelakim innowacjom rozwija się bardzo szybko, jest sama technologia OZE. Sztandarowym przykładem tego rozwoju jest zwiększanie sprawności paneli fotowoltaicznych dzięki ciągłym pracom badawczym. Na podstawie rys. 9, można stwierdzić, że efektywność laboratoryjna ogniw fotowoltaicznych niezależnie od technologii zwiększa się bardzo szybko. Na najbardziej sprawna technologia ogniw monokrystalicznych tylko w latach 2000–2015 zwiększyła swoją maksymalną sprawność laboratoryjną z 34 do 45%. Niezależnie od technologii ogniw każda technologia zwiększyła swoją maksymalną sprawność laboratoryjną o kilkanaście procent na przestrzeni obecnego stulecia.



Rys. 9. Zmiany efektywność laboratoryjnej ogniw fotowoltaicznych od 1975 r.

Źródło: [www.nrel.gov/ncpv/index.html?print].

W przypadku ogniw fotowoltaicznych prace badawcze trwają cały czas. Przykładem innowacyjności w samej technologii produkcji paneli fotowoltaicznych jest technologia budowy ogniw z perowskitów. Są one świetnymi pochłaniaczami światła, a sprawność perowskitowych ogniw fotowoltaicznych stała się porównywalna ze sprawnością przemysłowych technologii fotowoltaicznych, jak np. Si, CdTe i CIGS. Największą innowacyjnością perowskitowych ogniw fotowoltaicznych jest możliwość nanoszenia ich na takie powierzchnie, jak szkło, beton czy stal. Dzięki elastyczności, przezroczystości i niskiej wadze wiele przedmiotów z naniesionymi powierzchniami perowskitowymi będzie mogło produkować odnawialną energię [Biskupski, Wilk, 2015]. Rozwijająca się technologia paneli fotowoltaicznych bardzo mocno skorelowana jest ze spadkiem cen za instalacje komercyjne, co przedstawiono na rys. 10.



Rys. 10. Mediana ceny komercyjnych systemów fotowoltaicznych w zależności od mocy znamionowej

Źródło: [Photovoltaic System Pricing Trends, Historical, Recent, and Near-Term Projections 2014 Edition].

INNOWACYJNOŚĆ NA POZIOMIE GMIN

Jednym z najważniejszych zadań stawianych przed sektorem energetycznym jest stworzenie inteligentnej sieci elektroenergetycznej, która w sposób efektywny ekonomicznie integruje zachowania i działania wszystkich przyłączonych do niej użytkowników – wytwórców, odbiorców i prowadzących obydwie te działalności – w celu zapewnienia funkcjonowania ekonomicznie efektywnego zrównoważonego systemu charakteryzującego się wysokim poziomem jakości energii elektrycznej oraz niskim poziomem strat, jednocześnie zapewniając pewność i bezpieczeństwo zasilania. Ta innowacyjność na rynku energii elektrycznej w Polsce zapoczątkuje transformację energetyczną na poziomie regionalnym. Dzięki inteligentnej, zintegrowanej generacji prosumentów zwiększy się zdolność bilansowania systemu elektroenergetycznego przy dużym udziale niespokojnej generacji OZE. Integracja z systemem elektroenergetycznym pojazdów elektrycznych oraz systemów ogrzewania i chłodzenia zwiększy poszanowanie dla energii. Inteligentne systemy magazynowania energii skutkować będą spadkami ich cen. Inteligentny rynek i klienci spowodują rozwój programów zarządzania popytem energii. Dzięki temu możliwe będzie powstanie spółdzielni energetycznych oraz klastrów energetycznych, które będą mogły w sposób innowacyjny konkurować na rynku energii, opierając swoją konkurencję na różnorodności form energii pierwotnej występującej na danym terenie.

Polskie przepisy regulujące działalność spółdzielni określają, iż członkami spółdzielni mogą być osoby fizyczne, a także osoby prawne, nie ma zatem przeszkód, aby spółdzielnię tworzyły również jednostki samorządowe, np. gminy. W polskich realiach spółdzielnię można zawiązać także w celu budowy i eksploatacji źródła OZE wytwarzającego energię przede wszystkim na potrzeby społeczności lokalnej. Instytucja spółdzielni energetycznej ma być instrumentem wspierającym energetykę prosumencką. Obecnie obowiązujące przepisy zakładają, iż spółdzielnię energetyczną mogą tworzyć przynajmniej trzy osoby, niezależnie od tego, czy są to osoby fizyczne, czy prawne. Poza formalnościami związanymi z zawiązaniem spółdzielni w celu rozpoczęcia działalności w zakresie wytwarzania lub obrotu energią konieczne jest również spełnienie wymogów przewidzianych dla przedsiębiorstw energetycznych. W Polsce w 2014 r. powstała pierwsza spółdzielnia energetyczna Nasza Energia. Jest to inicjatywa prywatno-samorządowa. Członkami-założycielami są dwie firmy prywatne oraz cztery sąsiadujące ze sobą gminy: Sitno, Skierbieszów, Komarów-Osada i Łabunie. Każdy członek spółdzielni posiada część własności w infrastrukturze i partycypuje w zyskach. Ze względu na lokalny potencjał, jaki dostrzegli członkowie spółdzielni Nasza Energia, postawiono na inwestycje w biogazownie rolnicze. Budowany jest kompleks elektrowni biogazowych połączonych ze sobą autonomiczną siecią [<http://nasza-energia.com/opis-projektu>].

Lokalne mikroklastery energetyczne (LME) to z kolei porozumienia podmiotów, które oferują usługi wytwarzania, dystrybucji, magazynowania i zaopatrzenia w energię i paliwa na obszarze lokalnym. Dzięki LME zwiększa się bezpieczeń-

stwo energetyczne całego kraju, a same LME zachowują opłacalności ekonomiczną, finansową dzięki kompleksowemu systemowi wsparcia. Mikroklastery energetyczne wykorzystują wszystkie dostępne źródła energii w zależności od zasobów energii na swoim terenie. Nadwyżki wyprodukowanej energii elektrycznej, chłodu lub ciepła są magazynowane w magazynach BTS (*Build to Suit*). Magazyny BTS są projektowane i budowane według indywidualnych preferencji i na potrzeby dedykowanego odbiorcy. Podstawą funkcjonowania LME jest rozbudowany system BMS (*Building Management Systems*). Słowo „rozbudowany” jest kluczowe, gdyż system nie funkcjonuje na obszarze budynku, tylko na obszarze o wiele większym. System spełnia rolę zaawansowanego narzędzia, którego celem jest efektywne sterowanie instalacjami wchodzącymi w skład LME. Głównym zadaniem systemu jest minimalizacja kosztów przy jednoczesnym zwiększeniu funkcjonalności i bezpieczeństwa energetycznego. Aby było to możliwe, system monitoruje lokalne sieci, estymuje możliwe zapotrzebowanie na energię oraz tworzy algorytmy zarządzania systemem. System ten nazywany jest też często Mikro Smart Gridem. Przykładem LME jest Przywidzki Gminny Mini Klaster Energetyczny [<http://www.przywidz.pl/aktualnosci/2199-przywidzki-gminny-mini-klaster-energetyczny>]. Porozumienie z 5 maja 2016 r. o przystąpieniu do mikroklastera w Przywidzu podpisały:

- gmina Przywidz,
- Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego,
- Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Gdańsku,
- oddział regionalny ogólnokrajowego banku z Gdańska,
- Instytut Maszyn Przepływowych Polskiej Akademii Nauk jako patronat honorowy,

Do współpracy w ramach działalności klastra zgłosiły się przedsiębiorstwa:

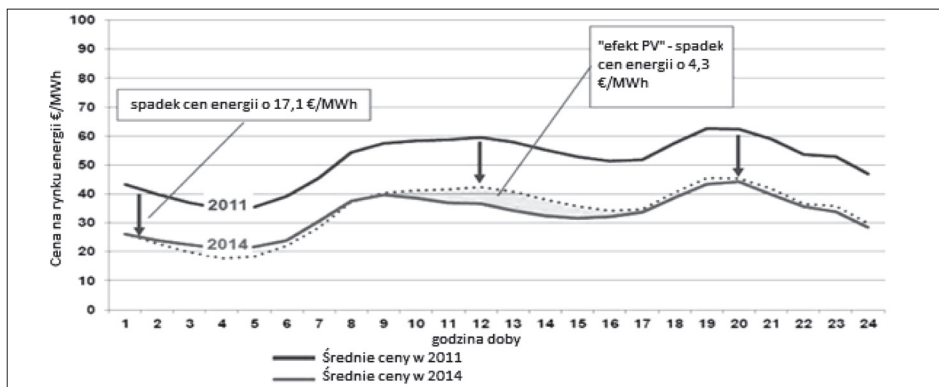
- produkujące pionowe turbiny wiatrowe,
- produkujące kontenerowe mikrobiogazowie,
- instalujące panele fotowoltaiczne,
- projektujące i produkujące agregaty kogeneracyjne,
- produkujące systemy zarządzania energią.

Energia wytworzona w wybudowanych z inicjatywy klastra energia urządzeniach wykorzystywana będzie przez obiekty samorządowe i mieszkańców z terenu gminy w lokalnej sieci. Dodatkowym elementem działalności klastra będzie umożliwienie jednostkom naukowo-badawczym prowadzenia badań nad doskonaleniem wytwarzania oraz wykorzystywania energii ze źródeł odnawialnych.

EFEKTY ZASTOSOWANIA INNOWACYJNYCH TECHNOLOGII

Do najkorzystniejszych efektów ekonomicznych zastosowania innowacyjnych technologii w energetyce z uwzględnieniem OZE należy przede wszystkim spadek cen energii. Szandarowym przykładem takiego efektu są Niemcy. Docelowo planują one do 2050 r. produkować 80% swojej energii elektrycznej z OZE.

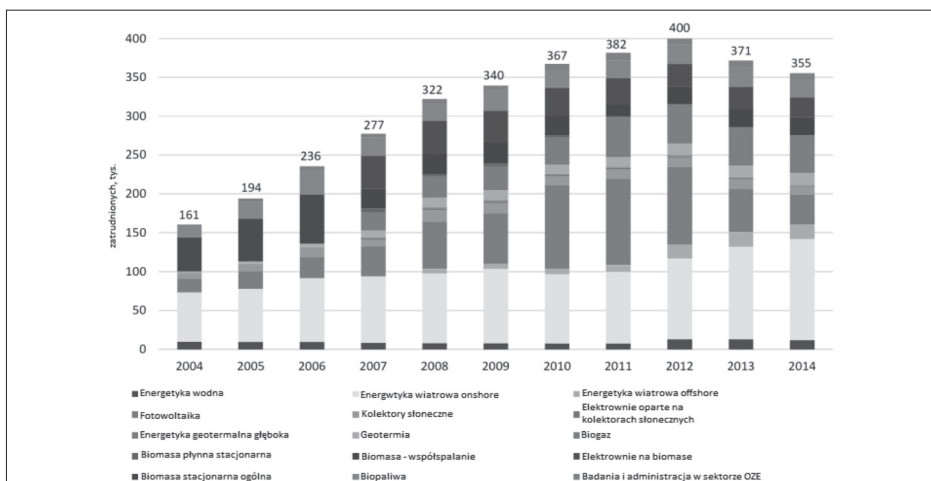
Tylko porównując 2011 z 2014 r., ceny energii w Niemczech spadły o 17,1 euro/MWh (rys. 11). Obserwuje się także tzw. efekt PV, czyli spadek ceny energii o dodatkowe 4,3 euro/MWh widoczny w godzinach od 9.00 do 16.00. Powodem takiego stanu rzeczy jest stała produkcja energii przez panele fotowoltaiczne.



Rys. 11. Wpływ OZE na średnią cenę na giełdzie energii w Niemczech w 2011 i 2014 r.

Źródło: [Recent Facts about Photovoltaics in Germany].

Kolejnym bardzo ważnym efektem rozwoju OZE jest zwiększenie zatrudnienia w sektorze. Jeszcze raz wracając do przykładu Niemiec (rys. 12), zatrudnienie w sektorze OZE w latach 2004–2014 wzrosło ze 160 tys. pracowników do 355 tys. pracowników. Takie technologie, jak energetyka wiatrowa czy fotowoltaika, znacząco wpływają na strukturę zatrudnienia w Niemczech.



Rys. 12. Zatrudnienie w sektorze OZE w Niemczech

Źródło: [Recent Facts about Photovoltaics in Germany].

Podstawowym efektem produkcji energii elektrycznej z OZE jest polepszenie się stanu środowiska. OZE wprowadzają wiele aspektów środowiskowych zarówno w ujęciu lokalnym, jak i regionalnym. Korzystny wpływ stosowania OZE można rozpatrywać w takich aspektach, jak: ciągły zrównoważony rozwój, ochrona i poszanowanie środowiska naturalnego oraz wykorzystywanie ciągłego i niewyczerpalnego źródła energii, która pozyskiwana jest w sposób technologicznie najmniej inwazyjny dla środowiska.

PODSUMOWANIE

Jak przedstawiono w niniejszym artykule, rozwój rozproszonej energetyki odnawialnej jest szansą wzrostu innowacyjności gospodarki. Wprowadzenie OZE do systemu elektroenergetycznego samo w sobie wymusza zastosowanie innowacyjnych rozwiązań w dziedzinie zarządzania i sterowania siecią. Stały postęp technologiczny połączony ze spadkiem cen dostępnych rozwiązań w dziedzinie OZE także sprawia, że rozpowszechniają coraz to nowe rozwiązania sprzętowe. Dodatkowo wprowadzane innowacje przyczyniają się do wzrostu sprawności urządzeń wytwórczych, a tym samym do spadku cen energii, czyniąc w ten sposób energetykę odnawialną atrakcyjną alternatywą dla konwencjonalnych źródeł energii nie tylko w aspekcie ekologicznym, ale też ekonomicznym.

BIBLIOGRAFIA

- Biskupski J., Wilk B., 2015, *Biodegradable Perovskites Cells and Their Impact on the Environment*, „Archiwum Gospodarki Odpadami i Ochrony Środowiska”, vol. 17, issue 2.
- Electricity Production and Supply Statistics, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Electricity_production_and_supply_statistics (25.05.2016).
- EU Energy in Figures 2015, ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/Pocket_Book_ENERGY_2015%20PDF%20final.pdf (25.05.2016).
- <http://nasza-energia.com/opis-projektu> (25.05.2016).
- <http://www.nrel.gov/ncpv/index.html?print> (25.05.2016).
- <http://www.przywidz.pl/aktualnosci/2199-przywidzki-gminny-mini-klaster-energetyczny> (25.05.2016).
- Ilość energii elektrycznej wytworzonej z OZE w latach 2005–2016 potwierdzonej wydanymi świadectwami pochodzenia, <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/energia-elektryczna/odnawialne-zrodla-ener/potencjal-krajowy-oze/5755,Ilosc-energii-elektrycznej-wytworzonej-z-OZE-w-latach-2005-2016-potwierdzonej-wy.html> (25.05.2016).
- Integrated Pollution Prevention and Control*, Dyrektywa UE nr 96/61/WE z 24.09.1996.
- Kiciński J., *Gmina, miejsce wdrożeń nowych ekologicznych technologii energetycznych. Gminne Miniklastry Energetyczne, Jabłonna 2016*, materiały niepublikowane.

- Kiciński M., 2013, *Wiedźmin, czyli historia polskiego sukcesu*, „Instytut Idei”, nr 3.
- Miesięczne raporty z funkcjonowania Krajowego Systemu Elektroenergetycznego i Rynku Bilansującego (Dane operatywne), http://www.pse.pl/index.php?modul=8&id_rap=212 (25.05.2016).
- Oslo M., 2005, *Manual Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data – third edition*, OECD & Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889925/OSLO-EN.PDF> (25.05.2013).
- Photovoltaic System Pricing Trends, Historical, Recent, and Near-Term Projections 2014 Edition, SunShot U.S. Department of Energy, NREL/PR-6A20-62558.
- Recent Facts about Photovoltaics in Germany, Fraunhofer ISE, April 22, 2016.
- Soliński B., 2014, *Hybrydowy, wiatrowo-słoneczny system wytwarzania energii elektrycznej*, Agencja Reklamowa TOP – Drukarnia Cyfrowa, Kraków.

Streszczenie

Niniejszy artykuł przedstawia rozproszoną energetykę odnawialną jako szansę na innowacyjny rozwój polskiej gospodarki. Zawiera on przegląd możliwości wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań nie tylko w dziedzinie energetyki, ale także w innych gałęziach przemysłu. Nieustanny rozwój technologiczny wymusza na nas wprowadzanie coraz to nowych rozwiązań, a OZE jako dość kapryśne źródło zasilania stwarzają konieczność wykorzystania rozwiązań dotąd niestosowanych w dziedzinie zarządzania siecią elektroenergetyczną. Dodatkowo inwestowanie w OZE napędza rozwój branży produkującej urządzenia wytwórcze, takie jak turbiny wiatrowe, moduły fotowoltaiczne, kolektory słoneczne czy pompy ciepła. To z kolei przekłada się na szybszy rozwój technologii konwersji energii odnawialnej na ciepło i prąd. Rosnące zapotrzebowanie na energię wymusza badania nad wzrostem efektywności urządzeń wytwórczych oraz dążenie do minimalizacji kosztów wytwarzania energii. Ponadto rozwiązania zastosowane w systemach energetyki rozproszonej stwarzają możliwość wprowadzenia różnego rodzaju nowinek technologicznych związanych z użytkowaniem urządzeń elektronicznych w naszych gospodarstwach domowych. Wszystkie te czynniki są motorem innowacyjnej gospodarki.

Słowa kluczowe: energetyka rozproszona, innowacyjność, OZE, rynek energii, prosument, rozwój regionalny

Development of dispersed renewable energy opportunity for growth innovation economy

Summary

This article presents a distributed renewable energy as a chance for the innovative development of the Polish economy. It contains a review of the possibilities of introducing innovative solutions not only in the energy sector but also in other industries. Continuous technological development forces us to introduce more and more new solutions, and renewable energy as a rather capricious power source, necessitates the use of solutions has not used in the management of electricity network before. In addition, investing in renewable energy is driving the development of the industry producing generation equipment such as wind turbines, photovoltaic modules, solar collectors and heat pumps. This in turn translates into faster development of technology to convert renewable energy

into heat and electricity. The growing demand for energy research forces increase the efficiency of power generation equipment and the desire to minimize the cost of producing energy. Furthermore, solutions used in distributed energy systems make it possible to introduce all sorts of technological innovations related to the use of electronic devices in our households. All these factors are the engine of innovation economy.

Keywords: dispersed energy, innovation, renewable energy, energy market, prosumer, regional development

JEL: O00, Q28, Q55, K32, P18, Q42

dr inż. Grzegorz Maciej Niewiński¹

Instytut Techniki Ciepłej
Politechnika Warszawska

prof. dr hab. inż. Krzysztof Badyda²

Instytut Techniki Ciepłej
Politechnika Warszawska

inż. Jakub Kopalka³

Instytut Techniki Ciepłej
Politechnika Warszawska

Funkcjonowanie polskiego rynku gazu na tle Europy

WPROWADZENIE

Polski rynek gazu od 2004 r. zmienia stopniowo formę swojego funkcjonowania. Docelowo ma na nim zaistnieć konkurencja kształtująca ceny oraz zapewniająca bezpieczeństwo dostaw poprzez równoważenie się sił popytu i podaży. Jednak ze względu na opieszałość we wdrażaniu potrzebnych regulacji oraz usuwaniu barier prawnych wciąż dominuje na nim tylko jedno przedsiębiorstwo gazowe. Pomimo postępujących prac nad rozbudową połączeń międzysystemowych oraz oddania do eksploatacji terminalu LNG w Świnoujściu wciąż brak znaczących połączeń międzysystemowych umożliwiających uniezależnienie w pełni od importu gazu z kierunku wschodniego. Powoduje to zawyżenie cen płaconych za gaz ziemny przez Polskę w porównaniu do innych państw UE, zaś sam rynek gazu w efekcie utożsamiany jest z wyspą gazową, a nie z europejskim hubem. To wszystko pokazuje, że przed polskim rynkiem gazu stoi wiele wyzwań, których pokonanie pozwoli osiągnąć znaczącą płynność, a przy tym zabezpieczenie dostaw paliw po konkurencyjnych cenach.

¹ Adres korespondencyjny: Politechnika Warszawska, Instytut Techniki Ciepłej, ul. Nowowiejska 21/25, 00-665 Warszawa, e-mail: grzegorz.niewinski@itc.pw.edu.pl.

² Adres korespondencyjny: Politechnika Warszawska, Instytut Techniki Ciepłej, ul. Nowowiejska 21/25, 00-665 Warszawa, e-mail: krzysztof.badyda@itc.pw.edu.pl.

³ Adres korespondencyjny: Politechnika Warszawska, Instytut Techniki Ciepłej, ul. Nowowiejska 21/25, 00-665 Warszawa, e-mail: jakubkopalka@gmail.com.

EUROPEJSKI RYNEK GAZU

Skomplikowana sytuacja panująca na unijnym rynku gazu wynika z niewielkich zasobów paliwa, jakie znajdują się w posiadaniu państw członkowskich. Jedynie około 4% udokumentowanych zasobów błękitnego paliwa zlokalizowanych jest na terenie państw należących do UE. W związku z tym wszelkie działania prowadzące do przekształceń rynków krajowych i wspólnego rynku europejskiego muszą się skupiać nie tylko na ich integracji i liberalizacji, ale także rozwiązać problem uzależnienia się poszczególnych państw od dostaw paliwa z Federacji Rosyjskiej. W tabeli 1 zestawiono wydobycie, zużycie i uzależnienia od importu gazu ziemnego wybranych krajów członkowskich UE.

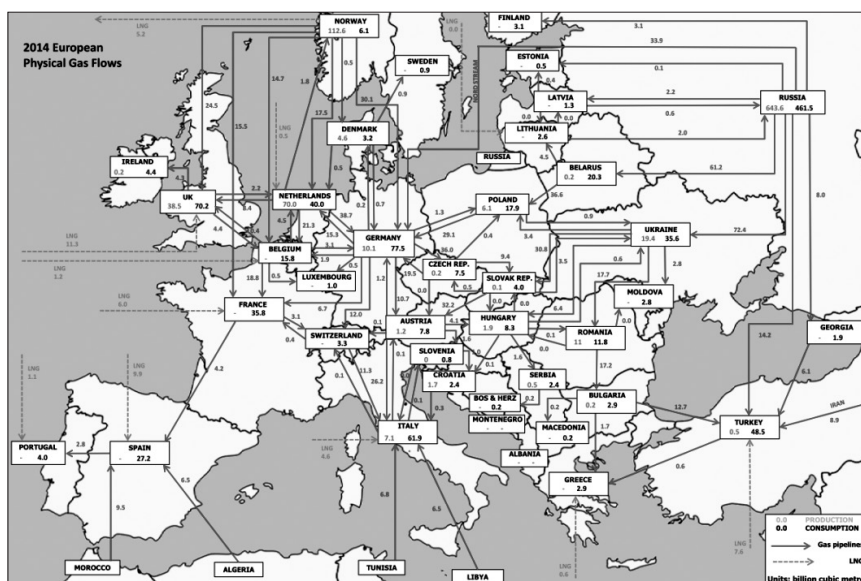
Tabela 1. Produkcja, import, zużycie oraz zależność od importu gazu ziemnego wybranych krajów UE [mld m³]

Kraj	Wydobycie	Zużycie	Import/eksport	Zależność od importu
Holandia	70,0	40,0	-30,0	-75%
Rumunia	11,0	11,8	0,8	7%
UK	38,5	70,2	31,7	45%
Polska	6,1	17,9	11,8	66%
Węgry	1,9	8,3	6,4	77%
Austria	1,2	7,8	6,6	85%
Niemcy	10,1	77,5	67,4	87%
Włochy	7,1	61,9	54,8	89%
Bułgaria	0,2	2,9	2,7	93%
Czechy	0,2	7,5	7,3	97%
Słowacja	0,1	4,0	3,9	98%
Grecja	0,0	2,9	2,9	100%
Finlandia	0,0	3,1	3,1	100%
Hiszpania	0,0	27,2	27,2	100%
Francja	0,0	35,8	35,8	100%
Belgia	0,0	15,8	15,8	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk: [Energy Information Administration, 2016].

Jak można zauważyć na podstawie danych zawartych w tabeli 1, większość państw członkowskich UE posiada mniejsze zdolności pokrycia zapotrzebowania z własnych źródeł (krajowych), przez co w większym stopniu jest uzależniona od importu gazu, głównie spoza EU. W skrajnych przypadkach takie kraje, jak np. Belgia, Francja, Hiszpania czy Finlandia, niemal w 100% uzależnione są od importu. W świetle tego zestawienia wydaje się, że sytuacja Polski na tle innych państw europejskich nie jest zła. Dużo groźniejsza wydaje się sytuacja, gdy wysoki stopień uzależnienia energetycznego spotyka się z brakiem dywersyfikacji źródeł.

W przypadku Republiki Federalnej Niemiec, która uzależniona jest w ponad 85% od dostaw paliwa gazowego ze źródeł zewnętrznych, import gazu z Rosji w 2014 r. stanowił jedynie około 44% dostaw, a w przypadku Polski było to aż 83% [BP Statistical Review..., 2016]. Tak niekorzystną sytuację zróżnicowania źródeł dostaw, jaka istnieje w Polsce, utrwała brak odpowiedniej infrastruktury przesyłowej oraz kontrakt podpisany pomiędzy PGNiG a Gazpromem w 1996 r. Ze względu na formę podpisanego kontraktu *take or pay* (bierz lub płać) PGNiG zobowiązało się do odbioru określonych ilości gazu po zakontraktowanych cenach, a w przypadku nieodebrania gazu zapłacenia określonej kary. Zatem do czasu zakończenia kontraktu lub zmiany jego warunków większość dostaw gazu ziemnego będzie pochodzić z Rosji. O ile konstrukcja kontraktu dotycząca sposobu odbioru paliwa może być kontrowersyjna (bierz lub płać za nieodebrany gaz bez możliwości odsprzedaży zakontraktowanej nadwyżki), to kwestia narzucanych cen jest przedmiotem sporu. W takich państwach, jak Belgia, Francja czy Włochy, które pomimo wysokiej zależności od importu posiadają zdywersyfikowaną strukturę importową, takie kwestie nie stwarzają zagrożenia, w przeciwieństwie do krajów z Europy Wschodniej kupujących gaz tylko z jednego kierunku. Strukturę połączeń oraz fizyczny przepływ gazu pomiędzy poszczególnymi krajami w 2014 r. przedstawiono na rys. 1.



Rys. 1. Struktura przepływu paliw gazowych w Europie

Źródło: [DUKES, 2016].

Praktyka zmuszania podmiotów kupujących gaz do zawierania niekorzystnych dla nich klauzul, np. dotyczących późniejszego wykorzystania gazu, czy też wymuszanie cen znacząco przewyższających ekonomicznie uzasadnione koszty

przez Gazprom jest powszechnie znana. W opinii Komisji Europejskiej takie działania są niedopuszczalne i niezgodne z unijnym prawem. Z tego względu w 2012 r. Komisja wszczęła formalne postępowanie antymonopolowe przeciwko Gazpromowi [European Commission, 2012]. Oceniała, że rosyjski koncern utrudnia konkurencję na rynkach dostaw gazu w ośmiu państwach członkowskich, tj. Bułgarii, Republice Czeskiej, Estonii, Litwie, Łotwie, Polsce, Słowacji i na Węgrzech. Główne zarzuty zostały sformułowane w kwietniu 2015 r. i odnoszą się do:

- ograniczeń terytorialnych, czyli klauzul dotyczących miejsca przeznaczenia gazu, mających na celu ograniczenie lub zakazanie reeksportu surowca,
- nieuczciwej polityki cenowej w stosunku do pięciu państw (Bułgaria, Estonia, Litwa, Łotwa i Polska) wynikającej m.in. ze stosowanej formuły indeksacji cen gazu w odniesieniu do koszyka produktów naftowych,
- wykorzystywania pozycji dominującej do utrzymywania monopolu na terenie Bułgarii i Polski, uzależniając dostawy gazu od uzyskania niezwiązanych z przedmiotem umowy zobowiązań w zakresie infrastruktury przesyłowej (dostawy gazu były np. uzależniane od inwestycji w projekt gazociągu promowany przez Gazprom lub od zaakceptowania zwiększonej kontroli tego przedsiębiorstwa nad rurociągiem).

W kontekście rozwoju europejskiego rynku gazu, zapewnienia bezpieczeństwa dostaw rozumianych jako dywersyfikacja źródeł oraz wyeliminowania nieuczciwych praktyk dostawców gazu UE podjęła projekt Unii Energetycznej mającej na celu zmniejszenie uzależnienia się od rosyjskiego surowca. Ta intencja ma zostać zrealizowana na fundamencie pięciu filarów nowej instytucji [OIDE, 2016]:

- bezpieczeństwo energetyczne, solidarność i zaufanie poprzez dywersyfikację dostaw, współpracę państw oraz zwiększenie przejrzystości dostaw,
- zintegrowany rynek energii poprzez rozbudowę połączeń międzysystemowych i pełne wdrożenie wraz z realizacją przepisów unijnych,
- efektywność energetyczna zmniejszająca popyt na energię,
- dekarbonizacja rozumiana jako polityka przeciwdziałania zmianom klimatu,
- badania naukowe, innowacje i konkurencyjność.

W lutym 2016 r. Komisja Europejska przedstawiła propozycje nowych regulacji dotyczących bezpieczeństwa dostaw gazu. Ich celem jest zapobieganie kryzysom gazowym, a w przypadku ich ewentualnego wystąpienia – ograniczenie zaistniałych skutków. W sytuacji wystąpienia niekorzystnych warunków w pierwszej kolejności mają zadziałać mechanizmy wolnego rynku. W momencie, gdy mechanizm sił podaży i popytu zawiedzie, a sam rynek nie będzie w stanie efektywnie zaspokoić swoich potrzeb, w życie zostaną wdrożone specjalnie przygotowane plany awaryjne (tzw. *Emergency Plans*) mające zapewnić wszystkim gospodarstwom domowym i odbiorcom publicznym (np. szkoły, szpitale) na danym rynku dostęp do gazu kosztem ograniczenia dostaw do odbiorców przemysłowo-

wych [Rozporządzenie nr 994/2010]. W ostateczności, gdyby dotychczas podjęte przedsięwzięcia nie przyniosły oczekiwanych efektów, zostanie wprowadzony trzeci poziom działań polegający na zasadzie solidarności zmuszającej państwa znajdujące się w danym regionie do pomocy zagrożonemu krajowi nawet kosztem dostaw gazu dla własnych odbiorców przemysłowych [European Commission, 2016]. Na rys. 2 przedstawiono regiony, w ramach których mają działać powyższe regulacje. Zgodnie z tym podziałem Polska wraz z Czechami, Słowacją i Niemcami tworzy region Centralno-Wschodni o sumarycznym zużyciu gazu wynoszącym około 100 mld m³ rocznie. Z punktu widzenia bezpieczeństwa gazowego kraju jest to rozwiązanie bardzo korzystne. Niemcy obok Wielkiej Brytanii posiadają największy i najbardziej płynny rynek gazu w Europie, który pod warunkiem rozbudowy odpowiednio dużych połączeń międzysystemowych zapewni bezpośrednio bezpieczeństwo dostaw w całym koszyku nawet pomimo wysokiej zależności regionu od rosyjskiego surowca.



Rys. 2. Podział obszaru Unii Europejskiej na dziewięć regionów, dla których ma obowiązywać zasada solidarności

Źródło: [European Commission Fact Sheet – Security of gas supply regulation].

INFRASTRUKTURA

Prawidłowe funkcjonowanie rynku gazu wymaga, aby jego uczestnicy mieli równy dostęp do różnych źródeł paliwa oraz do infrastruktury przesyłowej, za pomocą której zakupiony gaz będą mogli dostarczyć odbiorcom. Odpowiednie przepustowości połączeń międzypaństwowych, brak wąskich gardeł w sieci krajowej wraz z dostępnością podziemnych magazynów gazu stanowią o możliwości szybkiego równoważenia zmian popytu i podaży. Z tego względu, analizując wybrane rynki, nie można pominąć kwestii infrastruktury.

W Polsce zmiany, jakie zachodzą na rynku gazu, w wielu aspektach przypominają zmiany, jakie występowały na rynku energii elektrycznej. W sektorze elektroenergetycznym jest tylko jeden podmiot zajmujący się przesyłem energii i podobnie sytuacja została rozwiązana w gazownictwie, gdzie jedynym Operatorem Systemu Przesyłowego (OSP) jest Operator Gazociągów Przesyłowych Gaz-System S.A.⁴ Spółka ta została wyodrębniona ze struktur PGNiG S.A. w 2004 r. na skutek zmian w Prawie energetycznym wymuszonych Dyrektywą Gazową zawartą w II Pakiecie Energetycznym. Gaz-System odpowiada za zarządzanie siecią gazociągów przesyłowych o najwyższym ciśnieniu oraz utrzymanie połączeń międzysystemowych, z których najważniejsze to [Bujalski, 2013]:

- Drozdowicze (Naftohaz – Ukraina) – przepustowość 5,7 mld m³/rok,
- Wysokoje (Biełłtransgaz – Białoruś) – przepustowość 5,5 mld m³/rok,
- Włocławek (Gaz-System – rewers) – przepustowość 5,5 mld m³/rok,
- Lwówek (Gaz-System – rewers) – przepustowość 2,4 mld m³/rok,
- Lasów (Ontras – Niemcy) – przepustowość 1,5 mld m³/rok,
- Cieszyn (NET4GAS – Czechy) – przepustowość 0,5 mld m³/rok,
- Tietierówka (Biełłtransgaz – Białoruś) – przepustowość 0,2 mld m³/rok.

Przepustowość obecnych połączeń polskiego systemu gazowego z krajami ościennymi przekracza potrzeby importowe Polski wynoszące około 12 mld m³, ale nie przekłada się na zapewnienie bezpieczeństwa dostaw gazu. Spowodowane jest to faktem, że gaz importowany przez największe połączenia transgraniczne pochodzi niemal wyłącznie ze źródeł rosyjskich. Dodatkowym elementem, który nie zwiększa poziomu bezpieczeństwa, jest zakup gazu od podmiotów z krajów UE poprzez rewers na gazociągu jamalskim, gdzie fizycznie w gazociągach płynąć może tylko gaz rosyjski. W celu zwiększenia dywersyfikacji dostaw gazu wybudowany został w Świnoujściu w latach 2011–2015 terminal skroplonego gazu ziemnego LNG. Gazoport umożliwi sprowadzenie rocznie do 5 mld m³ gazu z dowolnego źródła na świecie. Dodatkowo rozpo-

⁴ Poza Gaz-Systemem na terenie Polski drugim OSP jest spółka SGT EuRoPol GAZ S.A., która jest operatorem polskiego odcinka gazociągu Jamał–Europa, jednak z uwagi na rozważany kontekst liberalizacji polskiego rynku gazu nie stanowi ona przedmiotu rozważań.

często szereg działań mających na celu rozbudowę lub budowę nowych między-państwowych połączeń o zdolności transportowej wynoszącej około 22 mld m³ rocznie. Do najważniejszych inwestycji należą połączenia z [Gaz-System, URE]:

- Ukrainą (Naftohaz) – przepustowość 5–7 mld m³ rocznie,
- Litwą (AmberGrid AB) – przepustowość docelowa 4,5 mld m³ rocznie,
- Słowacją (Eustream) – przepustowość 5,7 mld m³ rocznie,
- Czechami (NET4GAS) – przepustowość 5 mld m³ rocznie,
- Daniąvia BalticPipe – gazociąg mający udostępnić możliwość importu gazu ze złóż Morza Północnego; obecnie projekt jest w fazie studium wykonalności.
- Realizacja prowadzonych inwestycji przez OSP wraz z równoczesnym rozwojem sieci gazociągów (szczególnie interkonektorów) na terenie UE pozwoli na pełną dywersyfikację dostaw gazu do Polski.

Za dostarczenie gazu do końcowego odbiorcy odpowiada wydzielona ze struktur PGNiG na podstawie prawodawstwa unijnego Polska Spółka Gazownictwa Sp. z o.o. (PSG) i kilkadziesiąt działających lokalnie małych spółek, których sieci przyłączone są do OSP lub PSG.

Poza infrastrukturą zarządzaną przez OSP i OSD niezbędną do prawidłowego funkcjonowania rynku, a niewystępującą w sektorze elektroenergetycznym są podziemne magazyny gazu (PMG). Podmiotem odpowiedzialnym za zarządzanie PMG jest Gas Storage Poland Sp. z o.o. będący Operatorem Systemu Magazynowania (OSM), który podobnie jak OSP i największy działający na rynku OSD – PSG został prawnie wydzielony ze struktury PGNiG. Magazyny początkowo pełniły rolę elementu infrastruktury odpowiedzialnego za równoważenie podaży i popytu oraz zabezpieczenie dostaw gazu. Wraz rozwojem i zachodzącą liberalizacją rynku zyskały one znaczenie handlowe. Obecnie pełnią one szereg funkcji, z których najważniejsze to:

- bilansowanie sezonowej i dobowej nierównomierności poboru gazu,
- maksymalizacja wydobycia gazu ze złóż krajowych,
- zapewnienie odpowiedniego poziomu zapasów obowiązkowych,
- umożliwienie realizacji kontraktów na import gazu określonej wartości w ciągu roku,
- umożliwienie optymalizacji wahań cen na rynkach
- umożliwienie płynnego działania giełd gazowych i hubów z nowymi usługami handlowymi, takimi jak tzw. parkowanie lub pożyczanie gazu.

Według danych OSM łączna pojemność czynna eksploatowanych podziemnych magazynów gazu ziemnego współpracujących z systemem przesyłowym wynosi niecałe 3 mld m³. Pięć z nich utworzono w częściowo wyeksploatowanych złożach gazu ziemnego, tj. PMG Wierzchowice, PMG Husów, PMG Strachocina, PMG Swarzów i PMG Brzeźnica, natomiast w dwóch – KPMG Mogilno oraz KPMG Kosakowo – magazynowanie gazu odbywa się w wylugowanych kawernach solnych.

Tabela 2. Pojemności magazynowe PMG w Polsce

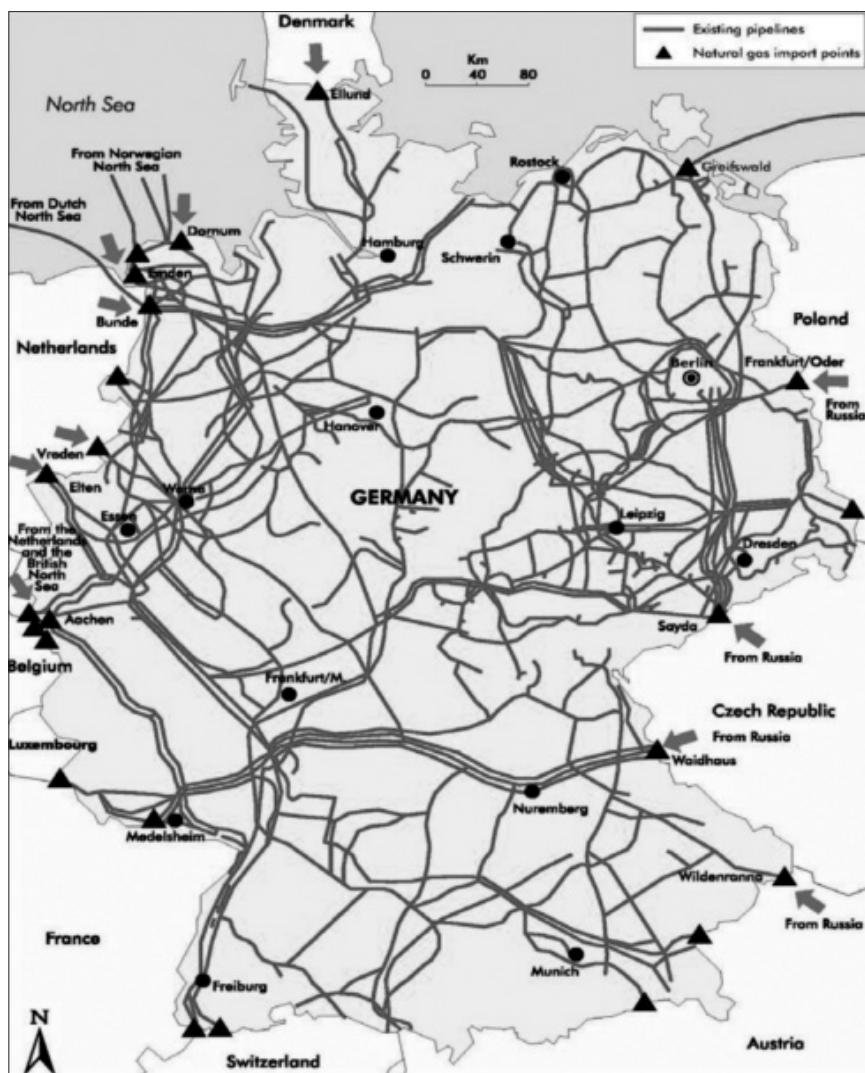
Magazyn	Pojemność czynna	Max moc odbioru/zatłaczania
	mln m ³	mln m ³ /dobę
Mogilno	594,65	18,00/9,60
Kosakowo	119,00	9,60/2,40
Husów	500,00	5,76/4,15
Strachocina	360,00	3,36/2,64
Swarzów	90,00	1,00/1,00
Brzeźnica	100,00	0,93/1,10
Wierzchowice	1200,00	9,60/6,00
Suma	2963,65	48,25/26,89

Źródło: OSM.

Republika Federalna Niemiec w kontekście gazownictwa charakteryzuje się wysokim stopniem samodzielności składających się na nią szesnastu landów. Taka cecha pozwala dużo łatwiej wykształcić konkurencję, lecz może doprowadzić do trudności w integracji rynkowej i upraszczaniu procedur. Historycznie rynek gazu podzielony był na dziewiętnaście różnych obszarów, na których według szacunków Komisji Europejskiej w 2006 r. działało około trzydziestu różnych operatorów systemu przesyłowego. W rezultacie, chcąc przesłać gaz z jednego końca kraju na drugi, trzeba było rezerwować punkty wejścia/wyjścia w każdym kolejnym obszarze, co prowadziło do wzrostu cen gazu i spadku efektywności pracy systemu [Nowak, 2009]. Dodatkowym problemem było występowanie dwóch rodzajów sieci (gaz wysoko- i niskokaloryczny), co komplikowało strukturę rynku. W październiku 2011 r. dokonano ostatecznej konsolidacji, która funkcjonuje w obecnym stanie do dzisiaj. W wyniku tego wyodrębniono dwa oddzielnie bilansowane obszary: północny – Gaspool (GPL) i południowy – Net Conect Germany (NCG) oraz ograniczono liczbę operatorów OSP do piętnastu [Heather, 2012].

Podobnie jak w przypadku Polski, Niemcy nie posiadają wystarczających własnych źródeł gazu, a ich gospodarka jest zależna od dostaw z zewnątrz. Na rys. 3 przedstawiono niemiecki system przesyłowy wraz z zaznaczonymi punktami połączeń międzynarodowych rurociągów tranzytowych. Głównymi partnerami handlowymi RFN jest Federacja Rosyjska, Królestwo Norwegii i Holandia, od których w 2012 r. sprowadzono odpowiednio 36, 25 i 26% gazu. Import gazu z Norwegii odbywa się głównie przez trzy gazociągi położone na dnie Morza Północnego: Norpipe, Europipe I i II o łącznej zdolności przesyłowej 54 mld m³, zaś import z Rosji odbywa się głównie przez gazociągi: Nord Stream położony na dnie Morza Bałtyckiego o przepustowości 55 mld m³, Jamał–Europa przebiegający przez terytorium Białorusi i Polski, o przepustowości 33 mld m³, oraz trzy odnogi rurociągów tranzytowych przechodzą-

cych przez Ukrainę, Słowację i Czechy, o łącznej przepustowości 120 mld m³. Pomimo nie w pełni wykorzystanych zdolności przesyłowych z kierunku wschodniego w gazociągu Nord Stream I obecnie prowadzone są prace przygotowawcze do inwestycji w drugą nitkę gazociągu Nord Stream o zbliżonej przepustowości. Połączenie z holenderskim systemem gazowniczym odbywa się przez pięć interkonektorów o łącznej przepustowości ponad 80 mld m³/rok [IEA, 2013; ENTSOE].



Rys. 3. Niemiecka sieć przesyłowa wraz z zaznaczonymi punktami wejścia/wyjścia

Źródło: [Oil & Gas Security EmergencyResponse of IEA Countries – Germany].

Tabela 3. Rozmieszczenie i pojemności magazynowe największych PMG w Niemczech

Magazyn	Pojemność czynna	Max moc odbioru/zatłaczania
	mln m ³	mln m ³ /dobę
Rehden	4400	57,60/33,60
Epe E.ON H-Gas	1452	40,80/28,80
Etzel ESE	1203	34,80/33,19
Berlin	1085	5,37/2,88
Bad Lauchstädt	1067	22,08/13,90
Bierwang	1000	28,54/16,78
Breitbrunn	992	12,48/6,00
Bernburg	973	22,11/10,91
Etzel EGL	960	31,68/14,40
Uelsen	840	9,48/7,16
Nüttermoor L	775	98,26/33,69
Etzel EKB	700	0,00/0,00
Stassfurt	550	13,20/7,44
Nüttermoor H	544	17,52/9,96
Epe RWE H-Gas	516	20,88/6,24

Źródło: GIE.

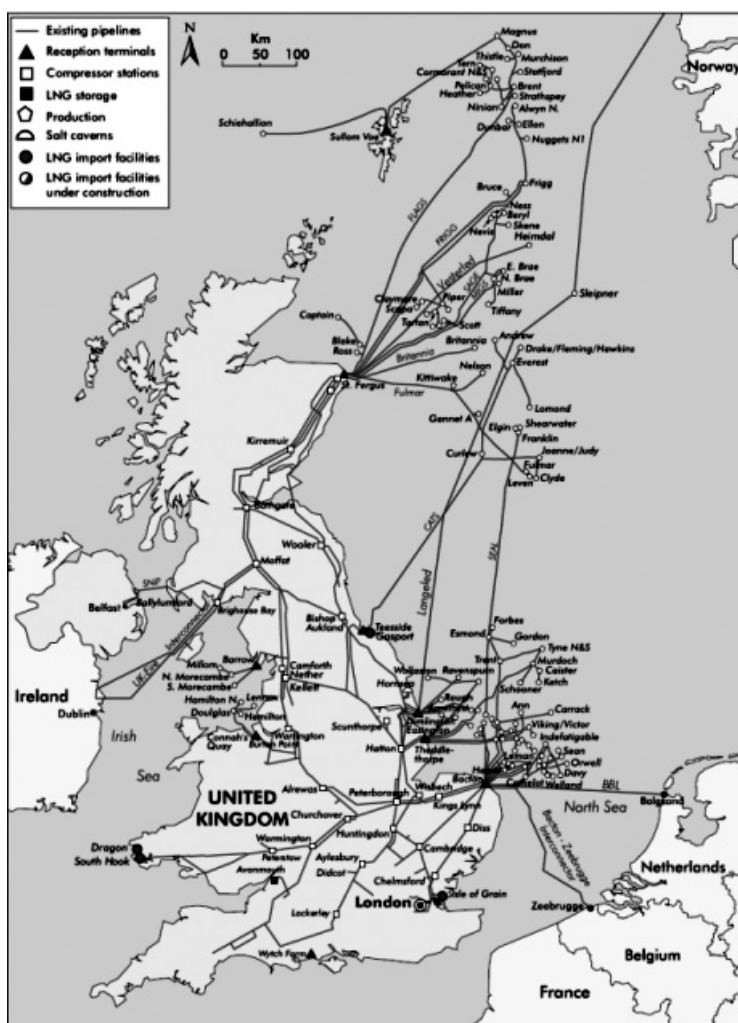
Podobnie jak w przypadku sieci przesyłowej, sieci dystrybucyjne cechują się wysokim stopniem rozproszenia. O ile w Polsce liczba OSD przekracza 50 podmiotów i poza PSG Sp. z o.o. są to głównie sieci zakładowe, to w Niemczech liczba ta sięga ponad 600, spośród których większość stanowią spółdzielnie komunalne [IEA, 2013].

Infrastruktura magazynowa w przeciwieństwie do Polski nie jest własnością pojedynczej specjalnie wyodrębnianej spółki, ale należy do poszczególnych przedsiębiorstw energetycznych. Łącznie na terenie Niemiec funkcjonuje ponad 60 podziemnych magazynów o pojemności 24,5 mld m³ zlokalizowanych w wydługowanych kawernach solnych i wyeksploatowanych złożach gazu.

Niemiecki rynek gazu dzięki największym w UE zdolnościom magazynowym, stosunkowo wysokiemu wydobyciu (jak na warunki Unii) oraz odpowiedniej dywersyfikacji źródeł gazu nie jest zagrożony ograniczeniem dostaw paliwa do odbiorców końcowych w przypadku wystąpienia ograniczeń w podaży paliwa pomimo swojego znacznego stopnia uzależnienia od importu.

W przypadku Wielkiej Brytanii najważniejsze przemiany na rynku gazu zostały zapoczątkowane przez rząd M. Thatcher w 1986 r. Jeszcze ponad 10 lat przed pierwszymi unijnymi regulacjami dotyczącymi rynku gazu państwowy monopolista British Gas Corporation został sprywatyzowany, a następnie wydzielono z jego struktury aktywa sieciowe. W ten sposób Wielka Brytania prze-

szała z modelu monopolu jednego przedsiębiorstwa pionowo zintegrowanego do modelu rynkowego, gdzie wszystkie podmioty działające na rynku są prywatne, przedsiębiorstwa posiadające sieci przesyłowe i dystrybucyjne są niezależne od pozostałych uczestników rynku, a państwo spełnia jedynie funkcję nadzorcę i regulatora.



Rys. 4. Infrastruktura gazowa Zjednoczonego Królestwa w 2013 r.

Źródło: [DUKES, 2016].

Na rys. 4 przedstawiono infrastrukturę brytyjskiego systemu gazowniczego. Operatorem i właścicielem lądowych gazociągów przesyłowych jest spółka National Grid Gasplc, natomiast właścicielem infrastruktury podmorskiej łączącej

platformy wiertnicze z ładem są spółki wydobywcze. Brytyjski system gazowniczy połączony jest poprzez jednokierunkowy konektor Moffat służący do eksportu w kierunku Irlandii o przepustowości 11 mld m³/rok oraz dwa interkonektory z kontynentalną częścią Europy: pierwszy dwukierunkowy z Belgią poprzez połączenie Bacton–Zeebrugge o całkowitych zdolnościach importowych 27 mld m³ i eksportowych 20,1 mld m³ rocznie oraz jednokierunkowy do importu gazu z Irlandii BBL – o przepustowości 19,3 mld m³/rok.

Importu gazu z Norwegii odbywa się na zasadzie wspólnej eksploatacji złóż w rejonie norweskiej części Morza Północnego. W gestii operatora systemu przesyłowego jest także zarządzanie istniejącymi terminalami do odbioru skroplonego gazu LNG.

Siec dystrybucyjna aż do 2004 r. była kontrolowana przez jedno przedsiębiorstwo, gdy na skutek sprzedaży niemal połowy infrastruktury prywatnym podmiotom utworzono czterech nowych operatorów OSD. Podobnie jak w Niemczech, infrastruktura magazynowa należy do poszczególnych spółek energetycznych. Łącznie eksploatowanych jest dziesięć magazynów o całkowitej pojemności 4,4 mld m³. Teoretycznie umożliwia to magazynowanie większej ilości gazu niż w Polsce, jednak jego zużycie na Wyspach Brytyjskich jest ponad 5-krotnie większe, co powoduje, że zapas zgromadzonego paliwa w magazynie stanowi rezerwę dostaw na krótszy okres niż w Polsce. W tabeli 4 zestawiono zdolności magazynowania gazu ziemnego w brytyjskim systemie gazowniczym.

Tabela 4. Magazyny gazu w Wielkiej Brytanii

Nazwa	Lokalizacja	Pojemność magazynowa [mld m ³]	Mak. moc odbioru [mln m ³ /dobę]	Typ magazynu
Rough	Morze Północne	3,10	45	WZ
Aldbrough	Yorkshire	0,30	40	KS
Holford	Cheshire	0,20	22	KS
Hornsea	Yorkshire	0,30	18	KS
Holehouse Farm	Cheshire	0,05	11	KS
Humbly Grove	Hampshire	0,30	7	WZ
Hatfield Moor	Yorkshire	0,07	2	WZ
Avonmouth	Avon and Somerset	0,08	13	LNG
Hip top Farm	Cheshire	0,02	2	KS
Stublach	Cheshire	0,02	15	KS

WZ – wyeksploatowane złoża, KS – kawerny solne, LNG – magazyn skroplonego gazu

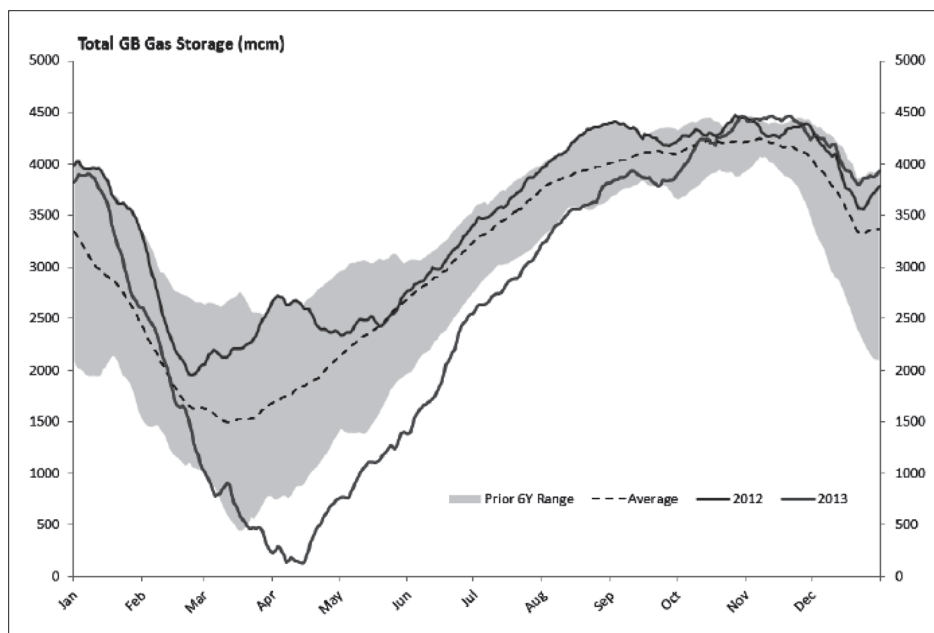
Źródło: [DUKES, 2016].

W Polsce i Niemczech rynek gazowy bilansowany jest w dużej mierze na podstawie PMG, natomiast w Wielkiej Brytanii z uwagi na brak znaczących pojemności magazynowych w odniesieniu do zużycia paliwa bilansowanie od-

bywa się w dużej mierze poprzez współpracę operatora sieci przesyłowej ze spedytorami (tzw. *shippers*) sprowadzającymi gaz z zagranicy [Staręga, 2006].

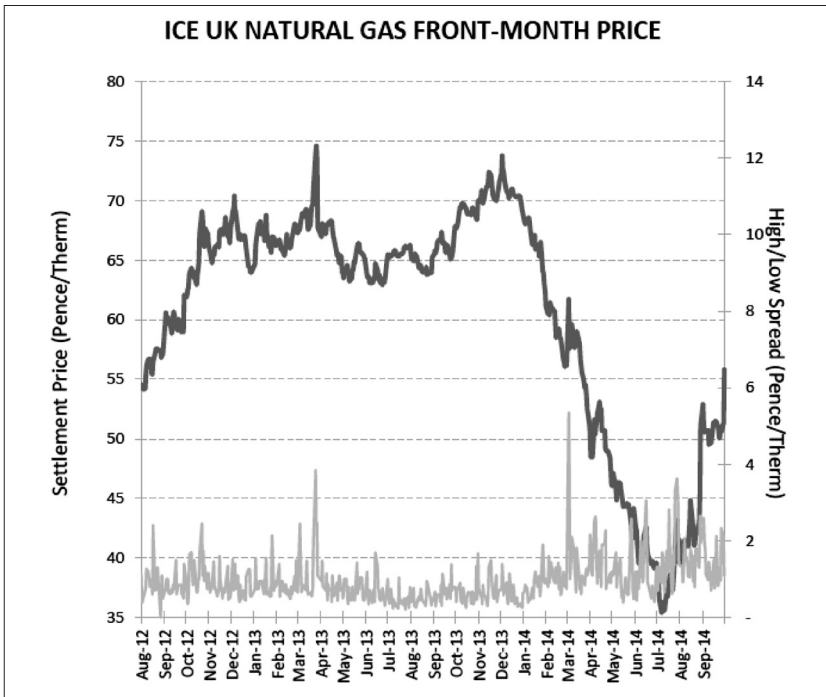
O ile tak wypracowany model regulacji systemu gazowego w normalnych warunkach działał bardzo sprawnie, to w sytuacjach skrajnie niekorzystnych, np. gdy wystąpią zwiększone pobory gazu na skutek wahań temperatury, problemy z funkcjonowaniem największego z magazynów gazu operowanego przez Centrica Storage Ltd, może mieć miejsce problem z zbilansowaniem systemu przesyłowego, przez co dostawy do odbiorców końcowych mogą zostać ograniczone.

Podobna sytuacja do rozważanej miała miejsce na przełomie kwietnia i maja 2013 r., co przedstawione zostało na rys. 5. Na skutek zwiększonego poboru gazu zapasy zmagazynowanego paliwa drastycznie zmalały, przez co ograniczone zostały możliwości bilansowania systemu. Działający mechanizm sił popytu i podaży szybko wywindował cenę gazu, co przedstawione zostało na rys. 6. Wysoka cena, za jaką można było sprzedać paliwo, zachęciła spedytorów do zwiększenia importu po wyższych kosztach, dzięki czemu system utrzymał się na granicy zbilansowania bez konieczności odgórnego ograniczenia dostaw [GB and NI National Reports, 2014]. Na rynku dalekim od stanu pełnej liberalizacji, takim jak rynek Polski, taka sytuacja doprowadziłaby do ograniczenia dostaw do największych przemysłowych odbiorców gazu.



Rys. 5. Stan wypełnienia magazynów w Wielkiej Brytanii w 2014 r.

Źródło: [2014 Great Britain and Northern Ireland National Reports...].



Rys. 6. Ceny gazu na National Balancing Point w okresie sierpień 2012 – wrzesień 2014 r.

Źródło: [ICE].

RYNEK GAZU

Hurtowy obrót gazem ziemnym w wielu krajach odbywa się za pośrednictwem giełd lub specjalnych centrów handlu gazem zwanych hubami. Mogą mieć one charakter fizyczny, czyli miejsc w infrastrukturze przesyłowej, przez które przepływa sprzedawany gaz, lub wirtualnych, stanowiących umowne miejsce ze zdefiniowanymi wejściami i wyjściami w sieci pokrywającej pewien obszar. W UE dominujący udział w obrocie gazem stanowią umowy bilateralne pomiędzy kupującym a sprzedającym realizowane na rynku pozagiełdowym (*over-the-counter* – OTC). Kontrakty OTC umożliwiają nabywcom w wyniku wzajemnych negocjacji ustalenie indywidualnych warunków, w tym cen transakcyjnych i kryteriów dostaw. W przypadku obrotu gazem poprzez platformy giełdowe transakcje zawierane są pomiędzy anonimowymi odbiorcami po aktualnych cenach, natomiast istnieje dodatkowa możliwość równoczesnego zakupu paliwa i zdolności przesyłowych poprzez tzw. aukcje *implicite*. Największymi platformami giełdowymi w UE, na których dokonuje się obrotu gazem, są EEX, ICE, Powernext, a w przypadku obrotu pozagiełdowego są to NBP, Gaspool, Net Conect Germany [Zajdler, 2014].

Polski rynek gazu, jak wszystkie kluczowe dla gospodarki i bezpieczeństwa państwa branże, podlega szeregu regulacji, spośród których jedną z najważniejszych jest Prawo energetyczne. Dokument ten zawiera szereg przepisów, które kształtują rynek energetyczny w zakresie dostarczania paliw i energii; organów ds. regulacji gospodarki; urzędów, instalacji oraz ich eksploatacji; kar i przepisów karnych. Z punktu widzenia funkcjonowania wolnego rynku największe ograniczenia wynikające z Prawa energetycznego to:

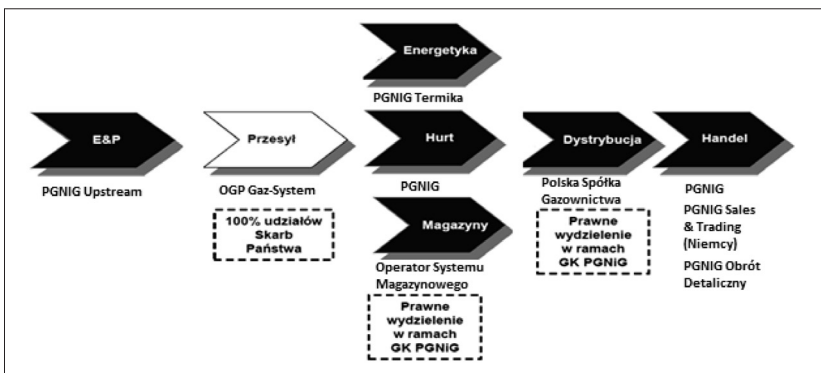
- taryfy,
- koncesje,
- oblige gazowe.

Taryfy są to specjalnie regulowane ceny dla określonych grup odbiorców zatwierdzone przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki (URE). Są one o tyle ważne, że z jednej strony chronią odbiorców przed potencjalnymi nieuczciwymi praktykami sprzedawców, zaś z drugiej strony uniemożliwiają płynną regulację ceny w przypadku gwałtownych zmian na rynku mogących doprowadzić do problemów finansowych sprzedawców gazu⁵. Obligo gazowe wymusza na największych podmiotach na rynku handel poprzez uregulowane platformy obrotu gazem, takie jak Towarowa Giełda Energii (TGE). Przedsiębiorstwa objęte tym wymogiem w 2013 r. musiały poprzez giełdę sprzedać 30% zatłaczanego do systemu przez nie gazu. W 2014 r. wymóg ten wynosił 40%, a w 2015 – 55%. Za brak wywiązania się z obowiązku sprzedaży paliwa gazowego przez giełdę grozi kara finansowa w wysokości do 15% przychodów spółki. Jedynym podmiotem, który *de facto* został do tego zobligowany, jest PGNiG, które musiało powołać spółkę celową PGNiG Obrót Detaliczny Sp. z o.o. do skupowania paliwa poprzez giełdę od PGNiG, aby móc spełnić wymagany prawnie poziom obrotu gazem. W efekcie powstał w większości sztuczny obrót na giełdzie pomiędzy dwiema spółkami jednego podmiotu. Kolejnym istotnym dokumentem wpływającym na rozwój i tempo liberalizacji rynku jest tzw. ustawa o zapasach [Ustawa, 2007]. Ustawa ta ma zagwarantować bezpieczeństwo energetyczne kraju w nadzwyczajnych sytuacjach. Jej zapisy przewidują zasadniczo dwa rozwiązania. Pierwszym z nich jest wprowadzenie ograniczeń w dostawach gazu w części lub na całym terytorium Polski, drugim – utrzymywanie obowiązkowych zapasów gazu ziemnego. Właśnie to drugie rozwiązanie tworzy największą barierę w liberalizacji rynku. Firmy posiadające więcej niż 100 tys. klientów lub importujące rocznie ponad 100 mln m³ gazu muszą utrzymywać w magazynach co najmniej 30-dniowy średni wolumen sprzedaży/importu, który może zostać uruchomiony tylko w sytuacji nadzwyczajnej przez OSP. Taki obowiązek zwiększa nie tylko znacząco koszty funkcjonowania spółek chcących importować gaz na większą skalę, ale także generuje problemy w postaci dostępności wolnych pojemności magazynowych. Obowiązująca zasada TPA (*Third Party Access*, czyli „dostęp trzeciej strony”) w odniesieniu do sieci gazowych, wdrożona Dyrektywą

⁵ W nowelizacji z 30 listopada 2016 r. Prawa energetyczne zawarto plan stopniowego znoszenia obowiązku przedkładania taryf do zatwierdzenia przez Prezesa URE (art. 62b).

2003/55/WE Parlamentu Europejskiego i Rady [Dyrektywa 2003/55/WE], odnosi się również do magazynowania paliw w PMG, ale z uwagi na fakt, że wszystkie magazyny w Polsce są w posiadaniu spółki zależnej od PGNiG, to w praktyce dostęp do nich jest ograniczony dla innych podmiotów. W rezultacie próg 100 mln m³ importu gazu staje się limitem rozwojowym dla wielu firm w Polsce.

Kolejnym dokumentem kształtującym rynek gazu jest rozporządzenie Rady Ministrów z 24 października 2000 r. w sprawie minimalnego poziomu dywersyfikacji dostaw gazu z zagranicy. Zostało ono wprowadzone przez rząd J. Buzka w celu zapewnienia długoterminowej niezależności od rosyjskiego gazu. W rozporządzeniu określono maksymalne (zmniejszające się z 88% w 2001 r. do 49% w 2019 r.) procentowe udziały importowanego paliwa z jednego kraju pochodzenia w odniesieniu do całkowitego wolumenu sprowadzanego gazu. Niestety kolejny rząd, zaprzestając prac nad połączeniem gazowym z Norwegią, nie wprowadził zmian w rozporządzeniu i w rezultacie powstała regulacja utrudniająca import gazu. Według wykładni reprezentowanej przez URE import z krajów UE należy rozumieć jako wewnątrzspółnotowy, czyli niepodlegający pod dywersyfikację z rozporządzenia. Zatem zakup gazu za pomocą wirtualnego rewersu jest niemożliwy, gdyż gaz sprowadzany z tego źródła jest wciąż pochodzenia rosyjskiego, mimo że zakupiony od np. niemieckiej czy czeskiej spółki. W rezultacie firma sprowadzająca w 100% gaz za pomocą wirtualnego rewersu podlega restrykcjom na mocy rozporządzenia dywersyfikującego. Rozporządzenie zostało wydane w celu poprawy bezpieczeństwa kraju, a w rzeczywistości przez brak działań ustawodawcy zaczęło blokować rozwój rynku.



Rys. 7. Struktura GK PGNiG

Źródło: opracowanie własne.

Jak zostało już wcześniej wspomniane, PGNiG nie tylko posiada znaczący udział w rynku, ale także w przeszłości, będąc przedsiębiorstwem pionowo zintegrowanym, miało monopol praktycznie w całości łańcucha dostaw gazu. Na rys. 7 przedstawiono strukturę Grupy Kapitałowej PGNiG. Jak można zauważyć,

PGNiG skupia w grupie spółki zajmujące się poszukiwaniami, wydobywaniem gazu ziemnego i ropy naftowej, importem, magazynowaniem, sprzedażą, dystrybucją paliw gazowych i płynnych oraz produkcją ciepła i energii elektrycznej. Na drodze dotychczasowych przekształceń własnościowych wynikających z wymogów prawodawstwa unijnego wyodrębnieni zostali z GK PGNiG operatorzy systemu przesyłowego i magazynowego, tak aby zapewnić ich niezależność i brak wpływu spółki matki na ich działanie. Ostatnią zmianą było wydzielenie spółki PGNiG Obrót Detaliczny, która przejęła wszystkich klientów detalicznych zużywających rocznie nie więcej niż 25 mln m³ (około 6,5 mln) w celu realizacji wspomnianego wcześniej obligu gazowego. Spółka ta zaopatruje się w gaz na giełdzie, gdzie jest on sprzedawany w zdecydowanej większości przez jej spółkę matkę PGNiG.

W Polsce handel gazem odbywa się na TGE, której uczestnikami są głównie przedsiębiorstwa obrotu paliwami gazowymi oraz duzi odbiorcy końcowi działający samodzielnie lub za pośrednictwem domów maklerskich. Początki handlu nie były obiecujące, przez pierwsze półtora miesiąca działania giełdy (od grudnia 2012 oraz stycznia 2013 r.) zanotowano zaledwie trzy transakcje. Dopiero w marcu 2013 r. odnotowano wzrost wolumenu miesięcznego obrotu do poziomu 97 TWh, a na rynku terminowym i rynku dnia następnego po raz pierwszy dokonano ponad 100 transakcji. Pomimo 3-krotnego wzrostu ilości sprzedanego gazu wyniki nadal nie były zadawalające. Narzędziem, które miało spowodować zwiększenie obrotu gazu poprzez giełdę, było tzw. obligo giełdowe wprowadzone we wrześniu 2013 r. Kolejny duży wzrost sprzedaży gazu nastąpił w lipcu 2014 r. i był związany z wejściem na giełdę spółki celowej PGNiG Obrót Detaliczny. W tabeli 5 przedstawione zostały miesięczne obroty na Rynku Terminowym z lat 2013–2015.

Tabela 5. Wolumen obrotów na Rynku Terminowym w latach 2013–2015 [TWh]

	2013	2014	2015
Styczeń	0,000	0,221	10,362
Luty	0,035	0,395	11,574
Marzec	0,097	0,438	10,695
Kwiecień	0,054	1,275	5,456
Maj	0,044	2,178	4,714
Czerwiec	0,055	5,122	6,403
Lipiec	0,038	22,727	15,419
Sierpień	0,031	23,406	7,315
Wrzesień	0,084	22,587	6,187
Październik	0,103	13,468	4,719
Listopad	0,554	6,937	3,701
Grudzień	0,872	10,363	6,280
Suma	1,967	98,754	92,825

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów miesięcznych z TGE.

Rynek gazu w Niemczech cechuje się znacznie wyższym poziomem liberalizacji niż w Polsce. Widać to nie tylko po wysokim rocznym zużyciu paliwa gazowego, ilości podmiotów uczestniczących w rynku, ale także po płynnym obrocie gazem na giełdzie i hubach gazowych. Jedną z największych platform służących do giełdowego obrotu towarami, w tym gazem ziemnym, jest European Energy Exchange z siedzibą w Lipsku. Giełda powstała w 2002 r. z połączenia Leipzig Power Exchange i Frankfurt EEX. Obrót oraz ustalanie cen gazu na EEX odbywa się oddzielnie dla każdego z obszarów niemieckiego systemu przesyłowego – NCG i GPL. Całkowity wolumen gazu, jaki w 2015 r. sprzedany został przez giełdę EEX, w obu niemieckich obszarach wyniósł 292 TWh, z czego 195 TWh w kontraktach typu spot. Całkowite obroty gazu w latach 2009–2015 w obszarach NCG i GPL z uwzględnieniem kontraktów bilateralnych zamieszczone zostały w tabeli 6 i były kilkukrotnie wyższe niż fizyczne realizowane dostawy. Oznacza to, że gaz, zanim zostanie dostarczony do końcowego odbiorcy, zmienia właściciela kilkukrotnie, zapewniając odpowiednią płynność rynku. Zjawisko to obrazuje wskaźnik *churn ratio* definiowany jako stosunek obrotu do fizycznych dostaw. Na NCG w 2015 r. wynosił on 3,56, zaś na GPL około 3,52.

Tabela 6. Dostawy fizyczne i obrót gazem w TWh na rynku Gaspool i NetConnect Germany w latach 2009–2012

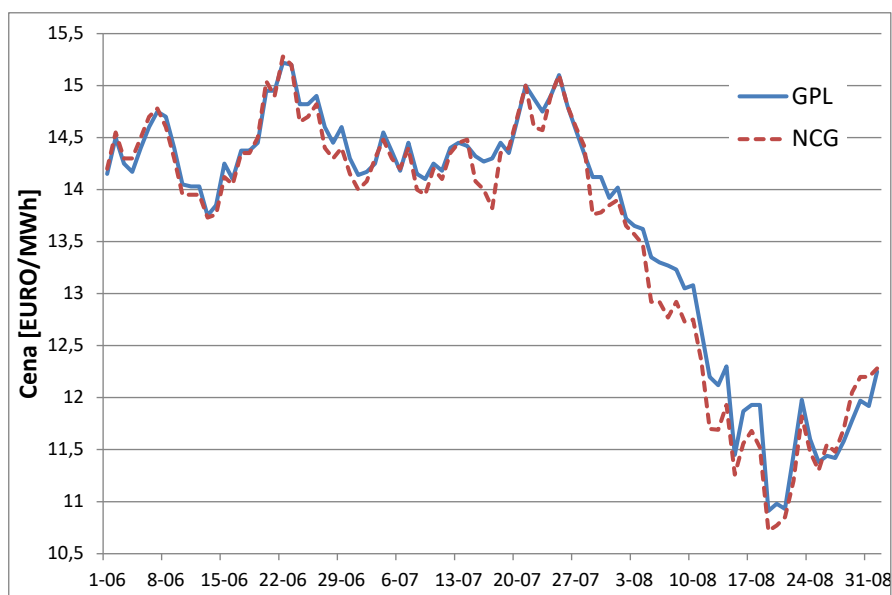
TWh	NCG			Gaspool		
	Dostawy fizyczne	Obrót	churn ratio	Dostawy fizyczne	Obrót	churn ratio
2009	277	622	2.25	143	318	2.22
2010	348	934	2.68	329	723	2.20
2011	395	1205	3.05	329	842	2.56
2012	470	1479	3.15	388	981	2.53
2013	526	1696	3.22	444	1 251	2.82
2014	530	1784	3.37	400	1 291	3.23
2015	552	1964	3.56	424	1 494	3.52

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Gaspool Balancing Service i NetConnect Germany.

Pomimo podziału niemieckiego rynku na dwa obszary bilansowe ceny na GPL i NCG (rys. 8) nie odbiegają od siebie znacząco, co pokazuje, że oba systemy pomimo podziału są bardzo dobrze połączone oraz nie występują między nimi wąskie gardła w przesyłce gazu.

Rynek gazu w Wielkiej Brytanii jest najstarszym takim rynkiem w Europie. Handel gazem odbywa się w National Balancing Point (NBP), gdzie po raz pierwszy zastosowano rozwiązanie polegające na oddzieleniu transakcji giełdowych od

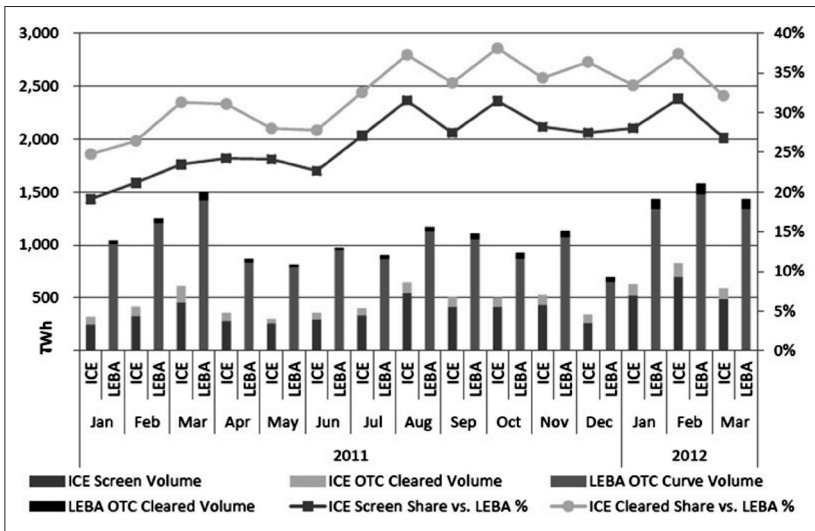
fizycznych przepływów gazu. Charakterystyczną cechą rynku jest istnienie jednej reprezentatywnej ceny bez względu na pochodzenie gazu. Cena wyznaczana jest na podstawie mechanizmu popytu i podaży. Uczestnikami NBP są spółki wydobywcze, spedytorzy, dostawcy, handlarze oraz odbiorcy końcowi zaopatrujący się bezpośrednio na rynku hurtowym. Na rynku brytyjskim w handlu gazem nie mogą brać udziału podmioty zajmujące się jego transportem (przesył i dystrybucja), co gwarantuje system licencji. Handel na NBP odbywa się w uregulowany sposób nie tylko na rynku giełdowym, ale także na rynku pozagiełdowym OTC. Obrót giełdowy odbywa się na platformie Intercontinental Exchange (ICE), zaś część pozagiełdowa w większości za pośrednictwem brokerów zrzeszonych w London Energy Brokers' Association (LEBA). Na rys. 9 przedstawiono udział poszczególnych rynków w obrocie gazem na NBP.



Rys. 8. Cena gazu NCG oraz GPL na rynku spot w okresie czerwiec–sierpień 2016 r.

Źródło: European Energy Exchange.

Większość handlu w Zjednoczonym Królestwie odbywa się na rynku pozagiełdowym OTC. Wskaźnik *churn ratio* dla NBP historycznie zawiera się w przedziale 10–20, co przedstawia brytyjski rynek jako najbardziej płynny w Europie [European Commission, 2014]. O ile uważa się, że giełdy są faktycznie płynne, gdy wskaźnik ten wynosi około 15, to istnieją rynki towarowe, gdzie wskaźnik *churn ratio* mieści się w okolicach 100 i więcej, np. amerykański punkt handlu gazem Henry Hub około 100, zaś dla rynku ropy amerykańskiej WTI czy brytyjskiej Brent – około 500 [DUKES, 2016].



Rys. 9. Udziały w handlu i wolumeny gazu obracane na ICE i OTC

Źródło: [Continental European Gas Hubs...].

W kontekście polskiej giełdy interesującym faktem jest ilość gazu, jaka sprzedawana jest za pośrednictwem ICE. Po ponad 15 latach funkcjonowania przechodzi przez nią około 1/3 całego wolumenu obracanego na NBP, co pokazuje, że obbligo na poziomie 55% jest bardzo trudnym warunkiem do spełnienia i w dłuższym terminie może przynosić więcej szkód niż korzyści.

PODSUMOWANIE

Polski rynek gazu jest siódmym co do wielkości rynkiem w UE i w przeciwieństwie do większości państw członkowskich charakteryzuje się wysokim udziałem zużycia gazu pochodzącego z krajowego wydobycia wynoszącym około 34%. Pozostałe zużycie pokrywane jest przez import głównie z kierunku wschodniego, a wewnątrzspółnotowe dostawy z Niemiec i Czech pokrywają około 10%. Rozpoczęte w ostatnim okresie inwestycje w rozbudowę międzynarodowych połączeń z ościennymi systemami oraz uruchomienie w 2015 r. terminalu do odbioru skroplonego gazu w okresie najbliższych kilku lat ma całkowite uniezależnić Polskę od dostaw gazu Rosji w kontraktach długoterminowych.

Krajowy rynek gazu jest dopiero w początkowej fazie rozwoju mechanizmów wolnorynkowych. O ile pierwsze kroki zostały wymuszone przez unijne akty normatywne w zakresie gazownictwa, to kolejne etapy liberalizacji powinny zostać zrealizowane na poziomie krajowym. Przepisy prawne, takie jak ustawa o zapasach i rozporządzenie dywersyfikacyjne, stanowią znaczące ograniczenie

w rozwoju konkurencji, które w połączeniu z obowiązkiem przedkładania taryf do zatwierdzenia przez Prezesa URE oraz wciąż istniejącymi na rynku długoterminowymi kontraktami uniemożliwiają dostosowywanie cen do faktycznych kosztów krańcowych oraz ograniczają możliwości handlu gazem.

Przyjęty w Polsce model obrotu na rynku hurtowym gazu zakłada sprzedaż większościowego wolumenu poprzez anonimowe aukcje giełdowe. Narzucone przez ustawodawcę obligo gazowe spowodowało powstanie na rynku giełdowym sztucznego obrotu pomiędzy dwiema spółkami należącymi do jednej grupy kapitałowej. Takie rozwiązanie jest niespotykane na innych wspólnotowych rynkach gazowych, gdzie dominującą rolę odgrywają umowy bilateralne zawierane na rynku OTC, a transakcje giełdowe stanowią jedynie niewielką część obrotu.

W przeciwieństwie do innych rozwiniętych rynków gazowych, w Polsce na rynku detalicznym dominuje jeden podmiot, którego udział w sprzedaży gazu do odbiorców końcowych w 2014 r. wynosił 89%.

BIBLIOGRAFIA

- BP Statistical Review of World Energy 2016, <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf> (marzec 2017).
- Bujalski P., 2013, *Rozbudowa systemu przesyłowego w ramach jednolitego rynku energii i rozwoju rynku gazu*, Warszawa.
- Dane transakcyjne European Energy Exchange, <https://www.eex.com/> (sierpień 2016).
- Dane transakcyjne Gaspool Balancing Service, <https://www.gaspool.de> (sierpień 2016).
- Dane transakcyjne NetConnect Germany, <https://www.net-connect-germany.de> (sierpień 2016).
- Digest of United Kingdom Energy Statistics (DUKES), 2016, Natural Gas Chapter 4, <https://www.gov.uk/government/statistics/natural-gas-chapter-4-digest-of-united-kingdom-energy-statistics-dukes> (sierpień 2016).
- 2014 Great Britain and Northern Ireland National Reports to the European Commission, <https://www.ofgem.gov.uk/publications-and-updates/2014-national-report-european-commission> (sierpień 2016).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/73/WE z 13 lipca 2009 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego gazu ziemnego i uchylająca dyrektywę 2003/55/WE, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0073> (sierpień 2016).
- ENTSOG, <http://www.entsog.eu/maps/transmission-capacity-map> (sierpień 2016).
- Energy Information Administration, Energy Policies of IEA Countries – Germany 2013 Review.
- Energy Information Administration, Oil & Gas Security Emergency Response of IEA Countries – Germany, <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/energy-supply-security-the-emergency-response-of-iea-countries-2014.html> (sierpień 2016).

- European Commission, 2014, EU Energy Markets in 2014, <http://ec.europa.eu/energy/en/statistics/country> (sierpień 2016).
- European Commission Fact Sheet, 16.02.2016, Security of gas supply regulation, Brussels, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-308_en.htm (sierpień 2016).
- European Commission Press Release, 4.09.2012, Antitrust: Commission opens proceedings against Gazprom, Brussels, http://http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-937_en.htm (sierpień 2016).
- Gas Infrastructure Europe GIE, <http://www.gie.eu/index.php/maps-data/gsc-storage-map> (sierpień 2016).
- Heather P., 2012, *Continental European Gas Hubs: Are the fit for Purpose?*, University of Oxford, <https://www.oxfordenergy.org> (sierpień 2016).
- ICE Monthly Utilities Report, <https://www.theice.com> (sierpień 2016).
- Informacje prasowe Gaz System, <http://www.gaz-system.pl/nc/centrum-prasowe/aktualnosci/> (sierpień 2016).
- Informacje prasowe Urzędu Regulacji Energetyki, <http://www.ure.gov.pl/pl/urzadz/informacje-ogolne/aktualnosci> (sierpień 2016).
- Nowak B., 2009, *Wewnętrzny rynek energii w Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa.
- OIDE, Unia energetyczna wg stanu na 24.02.2016, http://oide.sejm.gov.pl/oide/images/files/pigulki/unia_energetyczna.pdf (sierpień 2016).
- Operator Systemu Magazynowania SP. z o.o., <https://www.osm.pgnig.pl/pl/magazyny> (sierpień 2016).
- Raporty miesięczne Towarowej Giełdy Energii, <https://www.tge.pl> (sierpień 2016).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 994/2010 z 20 października 2010 r. w sprawie środków zapewniających bezpieczeństwo dostaw gazu ziemnego i uchylecia dyrektywy Rady 2004/67/WE, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32010R0994> (sierpień 2016).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 24 października 2000 r. w sprawie minimalnego poziomu dywersyfikacji dostaw gazu z zagranicy, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20000951042> (sierpień 2016).
- Starega P., 2006, *Kodeks sieci na wspólnotowym rynku gazu*, „Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki”, nr 1.
- Ustawa z 16 lutego 2007 r. o zapasach ropy naftowej, produktów naftowych i gazu ziemnego oraz zasadach postępowania w sytuacjach zagrożenia bezpieczeństwa paliwowego państwa i zakłóceń na rynku naftowym, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20070520343> (sierpień 2016).
- Zajdler R., 2014, *Polski rynek hurtowy gazu ziemnego na tle rynków Unii Europejskiej*, Robert Zajdler Kancelaria Radcy Prawnego, Warszawa.

Streszczenie

W artykule przedstawiono opis funkcjonowania polskiego rynku gazu na tle rozwiniętych rynków gazu w Niemczech i Zjednoczonym Królestwie. Problematyka rozwoju branży gazowniczej w Polsce uzależniona jest od warunków geopolitycznych, wdrażanych rozwiązań prawnych, a także rozbudowywanej infrastruktury. Polska jest krajem, który na tle państw zachodniej Europy

stosunkowo niedawno rozpoczął wdrażać zmiany na rynku gazu. Pomimo zapoczątkowania prac nad rozwojem infrastruktury międzysystemowej oraz rozpoczęciem eksploatacji terminalu LNG infrastruktura przesyłowa jest wciąż słabo rozwinięta, ponadto występują ograniczenia prawne niepozwalające na rozwinięcie konkurencji, a także długoterminowy kontrakt PGNiG z Gazpromem stoją na przeszkodzie procesowi liberalizacji. Tylko wdrożenie wszystkich rozwiązań mających na celu uwolnienie rynku pozwoli na osiągnięcie wszystkich oczekiwanych korzyści, tj. uzyskanie bezpieczeństwa dostaw przy niskich cenach rynkowych. Artykuł pokazuje sytuację w trzech krajach UE, opisuje obecny zarys powstającego rynku paneuropejskiego oraz przedstawia zagadnienia ograniczające rozwój polskiego rynku gazu.

Słowa kluczowe: rynek gazu, gaz ziemny, bezpieczeństwo energetyczne

Polish gas market status against the background of Europe

Summary

The article illustrates Polish gas market compared to markets in developed countries, such as Germany and United Kingdom. Development of gas industry in Poland is dependent on geopolitical factors, legal regulations and the state of the infrastructure. In comparison to western Europe countries, Poland has started implementing gas market liberation measures relatively recently. Despite the fact that Poland has started preparations for further development of its transmission infrastructure and commissioned a LNG terminal in Swinoujscie, there are still many obstacles like insufficient transmission infrastructure, legal limitations against business competition, as well as long-term contract between PGNiG and Gazprom are inhibiting the liberalization process. Only implementation of all measures aimed at freeing the market will enable the achievement of all the expected benefits, that is obtaining secure supply of fuel at low market prices. The article describes the situation in three countries inside the European Union. Moreover it outlines current state of the emerging pan-European market and presents the issues hampering the development of the Polish gas market.

Keywords: gas market, natural gaz, energy security

JEL: L10, Q41

*dr hab., prof. AFiB Vistula Elżbieta Jędrych*¹

Instytut Zarządzania

Akademia Finansów i Biznesu VISTULA w Warszawie

*dr Dariusz Klimek*²

Katedra Systemów Zarządzania i Innowacji

Politechnika Łódzka

Innowacje w przemysłowym potencjale obronnym na świecie i w Polsce 1990–2016

WPROWADZENIE

Innowacje obronne na każdym etapie rozwoju cywilizacji stanowiły nową jakość w działaniach zbrojnych, decydując wielokrotnie o przewadze danego państwa do tego stopnia, że przyczyniały się do zaniku lub rozwoju nie tylko krajów, ale i kultur. W czasach współczesnych powszechnie uważa się, że innowacje wdrażane dla potrzeb obronności adaptowane są w dużej skali przez przemysł cywilny.

W jakim stopniu polski przemysłowy potencjał obronny odbiega poziomem innowacyjności od przemysłów krajów uznanych za czołowe w tym zakresie i jakie są bariery innowacyjności w tym przemyśle? Poszukiwanie odpowiedzi na to pytanie było przedmiotem ponad trzydziestu wywiadów swobodnych przeprowadzonych w latach 2013–2015 z szefami polskich firm przemysłu obronnego i ekspertami zajmującymi się tą tematyką oraz analizy publikowanych i niepublikowanych materiałów dotyczących tej tematyki.

INNOWACJE W PRZEMYSŁOWYM POTENCJALE OBRONNYM NA ŚWIECIE

Przemysł obronny uznaje się na świecie za wiodący w zakresie stosowania innowacji i w ogóle w zakresie postępu technicznego. Przykładowo w USA poziom wydatków związanych z innowacjami w pięciu czołowych firmach tej

¹ Adres korespondencyjny: Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Instytut Zarządzania, ul. Stokłosa 3, 02-787 Warszawa, e-mail: e_jedrych@tle.pl.

² Adres korespondencyjny: Politechnika Łódzka, Wydział Organizacji i Zarządzania, ul. Piotrkowska 266, 90-924 Łódź, e-mail: dariuszklimek2@gmail.com.

branży w stosunku do wartości sprzedaży przekracza 14%, podczas gdy w wiodących firmach amerykańskich w zakresie postępu technologicznego i wdrażania innowacji (Microsoft, Google, IBM, Intel, Cisco) to zaledwie nieco ponad 2% [Steinbock, 2014].

Z punktu widzenia możliwości kompleksowej produkcji wszystkich znanych rodzajów sprzętu i uzbrojenia wojskowego – według powszechnej opinii ekspertów, z którymi prowadzono wywiady, oraz doniesień w publikacjach – nadal jedynym krajem, który jest w stanie wytworzyć praktycznie wszystkie rodzaje sprzętu i uzbrojenia, są Stany Zjednoczone. Dość blisko niezagrożonej w tym zakresie pozycji USA jest przemysł obronny w Europie, jeśli potraktujemy go jako całość. Natomiast takie kraje, jak Chiny czy Rosja, pomimo silnie rozwiniętego przemysłu obronnego wciąż nie mogą wytwarzać wielu produktów bez technologii amerykańskich czy europejskich.

Analogiczna sytuacja występuje w przypadku wprowadzanych innowacji. Większość innowacji na świecie według badanych respondentów nadal wprowadzana jest do produktów amerykańskich. Drugie miejsce pod tym względem zajmuje przemysł europejski konkurujący i zarazem korzystający z technologii przemysłu amerykańskiego.

W następstwie procesów koncentracji amerykańskiego przemysłu zbrojeniowego z kilkuset istniejących po okresie II wojny światowej podmiotów wytwarzających sprzęt i uzbrojenie wojskowe ukształtowała się tzw. wielką piątka, tj. pięć koncernów zatrudniających 60–150 tys. pracowników każdy. Są to koncerny typowo wojskowe z mniejszościowym udziałem komponentu cywilnego: Lockheed Martin (samoloty, międzykontynentalne pociski balistyczne), Raytheon (systemy obrony powietrznej i antybalistycznej, pociski samosterujące, okręty, bomby inteligentne i systemy naprowadzania, pociski raketowe), General Dynamics (okręty, morskie i lądowe systemy walki), Northrop Grumman Corporation (okręty, systemy obrony antybalistycznej, systemy dowodzenia pola walki, systemy radarowe, bezałogowe aparaty latające), jak i wojskowo-cywilny koncern z produkcją wojskową i nie mniejszą cywilną Boeing (samoloty). Według Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem te pięć firm po procesach koncentracji produkcji lokuje się na pierwszych miejscach na świecie pod względem przychodów ze sprzedaży. W Europie Zachodniej procesy koncentracji następowały znacznie później niż w Stanach Zjednoczonych, bo w latach 70. i 80. Największe połączenia rozpoczęły się jednak dopiero w ostatnich kilkunastu latach. Trzecia pod względem wielkości firma zbrojeniowa na świecie powstała dopiero w 1999 r. z połączenia British Aerospace i Marconi Electronic System – część zbrojeniowa firmy General Electric Company. W 2000 r. w wyniku fuzji trzech firm: niemieckiej DASA, hiszpańskiej CASA oraz francuskiej Aerospatiale Matra powstał koncern EADS (European Aeronautic Defence and Space Company) jako jeden z pierwszych obecny w Polsce. W 2013 r. EADS połączył się z Airbusem i od 2 stycznia 2014 r. ma nową nazwę Airbus Group. O procesach koncentracji w polskim przemyśle obronnym szerzej w literaturze [Lewandowski, 2011; Pacek, 2014].

W rozwoju amerykańskiego przemysłu obronnego po II wojnie światowej wyróżnić można kilka okresów. Lata 50. i 60. to koncentracja na budowaniu potencjału USA w zakresie odstraszania nuklearnego (rakiety międzykontynentalne), a drugi – rozwijany w latach 70. i 80. – polegał na wzmacnianiu potencjału sił konwencjonalnych np. poprzez wprowadzenie technologii *stealth* (lotnictwo), systemu nawigacji satelitarnej GPS (wszystkie rodzaje wojsk), systemu kontroli przestrzeni powietrznej i kierowania systemami przeciwlotniczymi Aegis. W latach 90. trudno wyodrębnić jeden wiodący lub nawet kilka obszarów innowacji. Zwrócić uwagę należy na nowe rozwiązania w zakresie poprawy mobilności żołnierzy, dalszy rozwój technologii *stealth* (w marynarce wojennej), wykorzystanie maszyn bezzałogowych w powietrzu, tzw. dronów.

W połowie lat 90. amerykański admirał kierujący Biurem Transformacji Sił Zbrojnych stworzył koncepcję doktryny wojennej – wojny sieciocentrycznej. Według tej koncepcji prowadzenie działań zbrojnych w następnych latach wymusza na amerykańskim przemyśle obronnym potrzebę zastosowania szczególnych rozwiązań powodujących zasadniczą modernizację armii na każdym jej poziomie – od szczebla dowodzenia pojedynczym żołnierzem do szczebla dowódcy dywizji, armii czy floty. Według admirała zmianom powinny ulegać systemy dowodzenia, łączności i rozpoznania (np. sieciocentryczne platformy teleinformatyczne, systemy radarowe bliskiego, średniego i dalekiego zasięgu), systemy bojowe (np. pojazdy o wysokiej mobilności i odpowiedniej ochronie balistycznej, systemy bezzałogowe, broń modułowa, nowe typy amunicji raketowej i artyleryjskiej) czy też wyposażenie indywidualne żołnierzy (mundury, oporządzenie taktyczne i ochronne, wyspecjalizowane narzędzia elektroniczne i optoelektroniczne, broń osobista).

W listopadzie 2014 r. w USA ogłoszono tzw. trzeci offset. Termin ten jest używany oficjalnie do scharakteryzowania zdolności wojskowych USA w stosunku do ewentualnych przeciwników i nie ma związku ze stosowanym m.in. w Polsce offsetem jako kompensatą za zakupy wojskowe. W strategii trzeciego offsetu widać wyraźnie nastawienie na wsparcie technologiczne sił konwencjonalnych USA i przywrócenie do zasad odstraszania w Europie (przy niskich wydatkach państw europejskich na obronę – jak zaznaczył Ch. Hagel) jako sygnał dla rosnącej agresji Rosji. Trzeci offset ukierunkował wybrane dziedziny technologii na robotykę, inteligentną amunicję, systemy łączności i rozpoznania pola walki w tym w przestrzeni kosmicznej [U.S. Department]. Zasady te przekładają się na poziom wydatków na badania i rozwój. Tylko w 2017 r. wydatki te w budżecie Pentagonu wyniosą 71,8 mld USD, tj. o 4% więcej niż w 2016 r., w tym m.in. 3,6 mld USD to wydatki w 2017 r. z 18 mld zaplanowanych na tzw. Program Przyszłych Wojen (FYDP), ponad 3 mld USD to nakłady na systemy antyrakietowe (w tym budowa w Polsce tzw. tarczy antyrakietowej), 500 mln USD na technologie związane z amunicją „nowych wyzwań”, 3 mld USD na innowacje w nowe okręty podwodne, 3 mld USD na egzoskielety. Jak twierdzą przedstawiciele Pentagonu, wydatki będą się koncentrować na już zaawansowanych technologiach. Nie zmienia to

faktu, że w grudniu 2015 r. zastępca Sekretarza Obrony do kluczowych elementów wydatków rozwojowych zaliczył autonomiczne i inteligentne maszyny, urządzenia pola walki czy systemy zespajające żołnierza i maszynę, czyli koncepcje na ten moment raczej futurystyczne [Defense News].

Dane te jednoznacznie wskazują, że amerykański przemysł obronny w ostatnich latach w istotny sposób będzie zwiększał wydatki na innowacje, zaś planowane w tym zakresie na kolejne lata przedsięwzięcia mogą zwiększyć różnicę w poziomie nowoczesności broni i uzbrojenia w stosunku do innych krajów.

INNOWACJE W POLSKIM PRZEMYSŁE OBRONNYM

W Polsce generalnie panuje przekonanie, że polska zbrojeniówka tworzy innowacje, ale nie umie ich sprzedać, dlatego staje się montownią. Takie przekonanie pojawiały się nie tylko w wypowiedziach badanych ekspertów, ale także w tytułach publikacji [Rembelski]. Paradoksem jest, że biorąc pod uwagę wielkość wydatków na innowacje w stosunku do poziomu sprzedaży, powinniśmy lokować się pod względem nowoczesności nawet przed przemysłem amerykańskim. Tak nie jest, stosunkowo wysokie jak na Polskę wydatki nie przekładają się na przychody ze sprzedaży. Wynika to z kilku powodów.

Na początku lat 90. kilkadziesiąt polskich firm zaliczanych do przemysłu obronnego znalazło się w wyjątkowo trudnej sytuacji. Zamówienia polskiego ministerstwa obrony narodowej (MON) zmalały niemal do zera na nowe produkty, realizowano jedynie w ograniczonej skali bieżące remonty i naprawy. Stawiało to w uprzywilejowanej pozycji kilka tzw. wojskowych zakładów remontowych, do których MON przede wszystkim kierował w tych czasach owe zamówienia. W nieco lepszej sytuacji od pozostałych były firmy przemysłu obronnego mające rozwiniętą w latach 60. i 70. produkcję wyrobów na rynek cywilny. Podejmowane po 2000 r. próby koncentracji i restrukturyzacji tego przemysłu nie przyniosły pozytywnych rezultatów.

Obecnie, biorąc pod uwagę kryterium innowacyjności, w ocenie specjalistów tej branży możemy umownie podzielić podmioty przemysłu obronnego wprowadzające w ostatnich latach innowacje na trzy grupy:

1. Podmioty prywatyzowane, w rzeczywistości prezentujące wysoki poziom innowacyjności, jeśli chodzi o wytwarzane produkty (niestety często tylko montowane), który w dużej mierze wynika z zastosowania technologii i dokumentacji uzyskanych od podmiotu zagranicznego – inwestora. Zaliczyć do tej grupy możemy przede wszystkim były firmy produkujące samoloty, śmigłowce, silniki do samolotów: WSK Rzeszów (obecnie Pratt & Whitney Rzeszów S.A.), PZL-Świdnik (w grupie Agusta Westland), Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o. – PZL Mielec (spółka zależna Sikorsky Aircraft Corporation), PZL Okęcie (należące do EADS).

2. Wiodący poziom innowacyjności w branży przemysłu obronnego w Polsce to podmioty branży elektronicznej i precyzyjnej, m.in. WB Electronics w Warszawie oraz PIT Radwar S.A. Pierwsza z tych firm powstała w 1997 r. Obecnie WB Group, koncentrując pięć firm (m.in. b. RADMOR S.A.), tworzy największą w Polsce prywatną grupę w przemyśle obronnym, specjalizując się w elektronice specjalnej: systemy łączności i dowodzenia, elektronika i informatyka w przemyśle lotniczym, radiokomunikacja, systemy sterowania uzbrojeniem. Aktualnie to najbardziej innowacyjna polska grupa przemysłu obronnego. PIT Radwar S.A. to państwowa firma powstała z fuzji Przemysłowego Instytutu Telekomunikacji S.A. oraz Centrum Naukowo-Produkcyjnego Elektroniki Profesjonalnej RADWAR S.A. – jedna z najważniejszych i największych spółek działających w sektorze. Produkuje m.in. systemy radiolokacyjne, systemy dowodzenia, systemy obrony przeciwlotniczej.
3. Podmioty zdolne do wprowadzania innowacji, mające niektóre produkty nawet na poziomie europejskim, to podmioty reprezentujące produkcję pojazdów opancerzonych, armatohaubic, wyrzutni przeciwlotniczych i przeciwpancernych, broni strzeleckiej. Są to m.in.: Huta Stalowa Wola S.A. (samobieżne haubice i moździerz), Wojskowe Zakłady Mechaniczne S.A. w Siemianowicach Śląskich (bojowe wozy piechoty), Zakłady Mechaniczne w Tarnowie (uzbrojenie strzeleckie, zestawy przeciwlotnicze), Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Urządzeń Mechanicznych „OBRUM” Sp. z o.o. w Gliwicach (pojazdy inżynieryjne), Fabryka Broni „Łuczniczka” – Radom (broń strzelecka). W tej grupie znajduje się z pewnością duża firma zbrojeniowa MESKO S.A. w Skarżysku-Kamiennej z uwagi na produkcję innowacyjnych produktów przeciwlotniczych oraz przeciwpancernych. MESKO to jednak przede wszystkim producent amunicji, min i pocisków raketowych. W skład grupy MESKO wchodzi też: DEZAMET S.A. Nowa Dęba (amunicja, granatniki), BZE BELMA S.A. Bydgoszcz (miny, miotacze min, zapalniki, wykrywacze), NITROCHEM Bydgoszcz (materiały wybuchowe), ZM Kraśnik (łóżyska). I trudno się odnieść do poziomu innowacji w zakresie amunicji – niektóre produkty mają charakter innowacji, inne produkowane są od nawet kilkudziesięciu lat bez istotnych zmian. Nie umieją też polskie firmy np. wyprodukować amunicji do nowego moździerza.

Innowacje w polskim przemyśle obronnym według ocen respondentów pojawiają się na kilka sposobów:

1. Programy rozwojowe finansowane ze środków MON. To najmniej efektywna i zarazem najbardziej kosztowna forma pozyskiwania innowacji w Polsce. Wydaje się, że niepowodzenia ubiegłych lat wystąpiły przede wszystkim z powodu brak wiedzy na temat możliwości technicznych i finansowych, jakie są niezbędne dla wytworzenia nowych produktów, szczególnie w lotnictwie i marynarce wojennej, oraz braku realnej możliwości ich zakupu przez MON. Przykładami największych porażek to realizowany w latach 90. program bu-

dowy samolotu IRYDA (praktycznie nie powstał ani jeden egzemplarz), program budowy samobieżnego zestawu przeciwlotniczego LOARA (powstał jeden egzemplarz o ograniczonych zdolnościach bojowych) oraz realizowany przez kilkanaście lat program budowy nowoczesnych korwet (powstał jeden egzemplarz, z tym że przy wykorzystaniu kadłuba wyprodukowano słabo uzbrojony okręt patrolowy). Z kolei program budowy samobieżnej armatohauby KRAB pokazał, że nie umiemy wytworzyć podwozia i dopiero zakup od Koreańczyków za 320 mln USD tych elementów pojazdu spowodował, że powstał bardzo dobry produkt.

2. Zakup licencji. To najbardziej efektywna i najlepsza forma wdrażania nowych produktów w przemyśle obronnym. Najważniejsze produkty nabyte w ten sposób, rozwijane przez krajowych specjalistów, to wyrzutnia pocisków przeciwpancernych PPK Spike oraz bojowy wóz piechoty Rosomak.
3. Badania rozwojowe kilkunastu ośrodków badawczych (finansowanych również z budżetu). W tym przypadku z reguły rezultaty badań były w większym stopniu adaptowane do produkcji przez wiele ośrodków, np. PIT S.A. czy OBRUM Sp. z o.o. Zaliczyć je należałoby w dużej mierze do producentów, gdyż funkcja badawcza na równi realizowana była z wytwarzaniem w miarę nowoczesnych produktów.
4. Innowacje wprowadzane były w różny sposób poprzez inwestorów zagranicznych z branży przemysłu zbrojeniowego: EADS, Agusta Westland, Pratt & Whitney, Sikorsky Aircraft Corporation. W dużej mierze polskie firmy stały się wykonawcami (montownikami) sprzętu według dostarczonej gotowej dokumentacji. Faktycznie podniosło to poziom nowoczesności tych firm, produkując one sprzęt i uzbrojenie na światowym poziomie, w bardzo niewielkim stopniu można im jednak przypisać tworzenie innowacji.
5. Innowacje offsetowe. Istotą offsetu jest ochrona rodzimego przemysłu obronnego. W ramach offsetu zagraniczny dostawca mógł dokonywać w Polsce zakupów, ułatwiać wejście polskich produktów na rynki zagraniczne, nabywać akcje lub udziały polskich podmiotów. Najczęściej jednak w ramach realizowanego do tej pory offsetu dochodziło do transferu technologii, w tym powierzenia produkcji wybranych elementów produkowanego za granicą sprzętu i uzbrojenia lub lokowania w Polsce ośrodków remontujących i modernizujących sprzęt wojskowy [Umowy...]. Od 30 lipca 2014 r. dysponentem offsetu jest MON (do tego czasu Ministerstwo Gospodarki), a 100% offsetu lokowane będzie w polskim przemyśle obronnym z pominięciem przemysłu cywilnego [Ustawa, 2014].

Szefowie firm przemysłu obronnego w Polsce i specjaliści z tej branży w trakcie prowadzonych wywiadów wskazali na następujące bariery innowacyjności (w kolejności): 1) ograniczone rynki zbytu (niewielkie zamówienia ze strony polskiego MON oraz możliwości eksportowe w wyniku zmian na mapie politycznej świata); 2) brak rządowego wsparcia promocji produkowanego w Polsce sprzętu i uzbrojenia wojskowego; 3) słabą kondycję finansową przedsiębiorstw przemy-

słu obronnego; 4) brak wykwalifikowanych kadr zdolnych kreować innowacje; 5) zbyt późno i z błędami przeprowadzony proces koncentracji polskiego przemysłu obronnego, 6) niewykorzystanie w pełni możliwości offsetowych.

Najważniejszą barierą dla innowacji w polskim przemyśle obronnym nie jest brak środków finansowych, a ograniczone rynki zbytu. W sumie jednak niewielkie możliwości zbytu przekładają się bezpośrednio na ograniczone przychody i dodatkowo wysokie koszty (niewielkie serie, brak ciągłości zamówień, brak możliwości kosztownych badań). Ograniczone rynki zbytu są jednak wypadkową kilku przyczyn. Opisywane wyżej niewielkie zamówienia krajowego MON oraz utrata na początku lat 90. i później tradycyjnych arabskich rynków zbytu to tylko niektóre z przyczyn.

Brak rządowego wsparcia promocji produkowanego w Polsce sprzętu i uzbrojenia wojskowego to druga w kolejności przyczyna wskazywana przez badanych ekspertów. Ich zdaniem do rzadkości należy sytuacja, w której duże kontrakty zbrojeniowe nie są lobbowane na najwyższym szczeblu rządowym. W Polsce nie było według oceny badanych wyjazdu wyższego rangą urzędnika niż podsekretarz stanu do kraju, do którego Polska chciała eksportować sprzęt i uzbrojenie wojskowe. Rządowe wsparcie to także kredyty dla kupującego. Ostatniego kredytu – według informacji jednego z respondentów – rząd udzielił jednemu z państw arabskich w końcu lat 90.

PODSUMOWANIE

Zdolność do innowacji w przemysłowym potencjale obronnym w Polsce zależy od wielu uwarunkowań rynkowych, finansowych, kadrowych, a nawet politycznych.

Przede wszystkim konieczna jest dalsza specjalizacja polskiego przemysłu obronnego, co oznacza koncentrację środków w zakresie wydatków na innowacje. Ani finansowo, ani organizacyjnie nie stać kraju na wytwarzanie innowacyjnych produktów wszystkich rodzajów sprzętu i uzbrojenia wojskowego. Specjalizacja powinna, poza bronią strzelecką, dotyczyć obszaru elektroniki (bezzałogowe pojazdy, systemy przeciwlotnicze bliskiego i średniego zasięgu, systemy pola walki, systemy rozpoznania, przeciwpancerne wyrzutnie i pociski, wyposażenie indywidualne pola walki, bojowe wozy piechoty). Dodatkowym argumentem jest to, że są to produkty, które można wytworzyć w stosunkowo krótkim czasie, a także fakt, że firmy produkujące te wyroby znajdują się w lepszej od innych kondycji finansowej.

Celowa też jest zmiana podejścia MON do planowania zakupów. Tworzenie programów badawczych i ich finansowanie przez MON bez szansy na produkcję w większej skali i ewentualnie eksport nie ma związku z efektywnością ekonomiczną. Jedną z najtrudniejszych rzeczy jest uzyskanie społecznego poparcia dla wydatków na obronność. Jednym ze sposobów jest to, aby pokazywać, że mamy w kraju coraz bardziej innowacyjny sprzęt i uzbrojenie wojskowe.

BIBLIOGRAFIA

- Defense News, *Defense Department Budget: \$18B Over FYDP for Third Offset*, <http://www.defensenews.com/story/defense/policy-budget/budget/2016/02/09/third-offset-fy17-budget-pentagon-budget/80072048/> (10.05.2016).
- Lewandowski W., 2011, *Polski przemysłowy potencjał obronny w dobie konsolidacji*, „Bezpieczeństwo Narodowe”, nr 17.
- Pacek B., 2014, *Konsolidacja przemysłowego potencjału obronnego w Polsce. Uwarunkowania, dylematy i szanse*, „Zeszyty Naukowe Akademii Obrony Narodowej”, nr 1 (94).
- Rembelski D., *W Polsce generalnie panuje przekonanie, że polska zbrojeniówka tworzy innowacje, ale nie umie ich sprzedać. Dlatego staje się montownią*, <http://innpoland.pl/117433.polska-zbrojeniowka-tworzy-innowacje-ale-nie-umie-ich-sprzedawac-dlatego-staje-sie-montownia> (11.05.2016).
- Steinbock D., 2014, *The Challenges for America's Defense Innovation*, The Information Technology & Innovation Foundation.
- Umowy offsetowe zawarte przez Skarb Państwa RP reprezentowany przez ministra właściwego ds. gospodarki z Zagranicznymi Dostawcami, https://www.mr.gov.pl/media/15268/umowy_offset.pdf (11.05.2016).
- U.S. Department of Defense, <http://www.defense.gov/News/Speeches/Speech-View/Article/606635> (10.05.2016).
- Ustawa o niektórych umowach zawieranych w związku z realizacją zamówień o podstawowym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa (Dz.U. z 2014 r., poz. 932).

Streszczenie

Przedsiębiorstwa produkujące sprzęt i uzbrojenie wojskowe z reguły zaliczane są do najnowocześniejszych i najbardziej innowacyjnych firm na świecie. Dość często zastosowane w tych przedsiębiorstwach innowacyjne rozwiązania organizacyjne i techniczne, w szczególności nowe technologie, są później adaptowane dla potrzeb produkcji niezwiązanej z obronnością. Artykuł jest próbą oceny stanu innowacyjności polskiego przemysłu obronnego. W pierwszym rozdziale omówiono poziom innowacyjności przemysłów obronnych innych krajów na tle światowego przemysłu zbrojeniowego, w szczególności USA. W drugim dokonano porównania poziomu innowacyjności krajowego przemysłu obronnego z innymi krajami. Scharakteryzowano także bariery rozwoju innowacji w tej branży oraz wskazano przesłanki, jakie powinny zostać spełnione dla poprawy sytuacji w tym w zakresie w Polsce. Podstawowy wniosek – mimo dużych trudności w ostatnich 25 latach wiele polskich przedsiębiorstw nie utraciło zdolności w zakresie rozwoju produktów. Podstawowe przesłanki, jakie jednak powinny zaistnieć dla poprawy sytuacji w zakresie innowacyjności, to: większa specjalizacja przemysłu, ciągłość zamówień na sprzęt i uzbrojenie polskiego MON, promocja na szczeblu rządowym polskiej produkcji na rynkach zagranicznych wsparta instrumentami finansowania odbiorców, finansowanie programów badawczych mających realne szanse wdrożenia do produkcji, zakupu przez MON oraz eksportu. Artykuł napisany został na podstawie wywiadów z szefami firm przemysłu obronnego w Polsce oraz ekspertami tej tematyki prowadzonych w latach 2013–2015 oraz innych publikowanych i niepublikowanych materiałów.

Kluczowe słowa: innowacje, przemysł obronny, bariery innowacji

Innovations in industrial potential defense in Poland 1990–2016

Summary

The companies producing the military equipment and the weapons are generally classified as the most modern and most innovative companies in the world. Quite often used in these enterprises innovative organizational and technical solutions, in particular new technology, are later adapted for the production not related to the defense. The article is an attempt to assess the level of innovation of the Polish defense industry. The first chapter discusses the level of innovation in the defense industries in other countries, particularly the United States. In the second, there is a comparison between the level of national innovation industry to other countries. Additionally, the main constraints to the development of innovation were mentioned and the author identifies prerequisites that must be achieved to improve the situation in Poland. The main conclusion – despite the major difficulties in the last 25 years, many Polish companies have not lost the ability in product development. However, the basic elements which should occur to ameliorate the situation in terms of innovation are: higher specialization of industry, the continuity of orders for equipment and armament Polish Ministry of National Defence, promotion at government level, Polish production on foreign markets supported by financing instruments for the recipients, funding of research programs with a realistic chance of implementation to production, purchase and export by the Ministry of Defence. The article was written based on interviews conducted in the years 2013–2015 with Chief Executive Officers of defense industry companies in Poland and the experts in this subject as well as other published and unpublished materials.

Key words: innovation, defense industry, innovation's constraints

JEL: L64, O32, P23

*dr hab. Barbara Siuta-Tokarska*¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Zaawansowanie technologiczne przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce²

WPROWADZENIE

Różnice w rozwoju gospodarczym pomiędzy poszczególnymi krajami są w znaczącym stopniu skutkiem ich zróżnicowania technologicznego. Twierdzenie to swój szczególny wydzźwięk znalazło zarówno w teorii luki technologicznej A. Gerschenkrona [1962], jak i w teorii innowacji J. Schumpetera [1934].

Na obecnym etapie wiedzy w tym obszarze można wskazać, iż wśród badaczy tego zagadnienia istnieje pewien konsensus wyrażający się stwierdzeniem, że zmniejszenie luki technologicznej winno się przyczynić do wprowadzenia gospodarki na ścieżkę wzrostu gospodarczego stymulowanego innowacjami [Soszyńska, 2012, s. 198]. Nie jest to jednak proces bezwarunkowy i wymaga on stworzenia [Soszyńska, 2012, s. 198]:

- zdolności do zmniejszenia luki technologicznej, w tym także zapewnienia tzw. gotowości technologicznej,
- odpowiedniego potencjału społeczno-technologicznego,
- wewnętrznej zdolności do absorpcji oraz adaptacji innowacji i imitacji.

Dynamika zmniejszania luki technologicznej we współczesnej gospodarce globalnej nie jest procesem liniowym i istotnie zależy od struktury gospodarki [Kubiela, 2009, s. 211]. W efekcie można mówić o sektorowym zróżnicowaniu zarówno w zakresie mechanizmów, ścieżek oraz samej dynamiki zmniejszania luki technologicznej [Kubiela, 2009, s. 211], co wiąże się ze wzrostem konkurencyjności w odniesieniu do poszczególnych sektorów w handlu międzynarodowym.

Procesy przemian strukturalnych dokonujące się w długich przedziałach czasowych w kontekście gospodarki światowej potwierdzają fakt, iż to właśnie technologia we współczesnym świecie staje się szczególnym „towarem” w ramach

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: siutab@uek.krakow.pl.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

wymiany międzynarodowej [Drabińska, 2012, s. 10]. W efekcie występujące różnicowania poziomu zaawansowania technologicznego oraz procesów innowacyjnych prowadzą do zmian, które można uznać za zasadnicze zarówno w zakresie kierunków, jak i struktury wymiany międzynarodowej.

Trendy obserwowane w gospodarce światowej w XX w. wskazują na znaczące różnicowania pomiędzy gospodarkami narodowymi i wynikającymi z nich uwarunkowaniami, w tym możliwości ich rozwoju w XXI w. [Gomułka, 2015, s. 394]:

1. Wzrost PKB *per capita* w krajach najbardziej zaawansowanych technologicznie podlegał znacznym fluktuacjom, przy czym trend ten można uznać za stabilny i wspólny dla wszystkich tych krajów, co może wskazywać na stosunkowo małą zależność od polityki gospodarczej.
2. Wzrost PKB *per capita* w krajach technologicznie mniej zaawansowanych był bardzo zróżnicowany oraz niestabilny w czasie, co można wiązać z jego uzależnieniem od polityki gospodarczej.
3. W krajach technologicznie wysoko rozwiniętych nakłady kapitału oraz pracy na badania i edukację rosły kilkakrotnie szybciej niż nakłady na produkcję konwencjonalną, co w konsekwencji miało wpływ na „rewolucję technologiczną”. Należy również podkreślić, iż nakłady ponoszone na badania oraz edukację mają kluczowe znaczenie dla długookresowego rozwoju gospodarki i mają charakter jakościowy.
4. W gospodarce światowej widoczny był silnie wzmagaający się stopień jej dualności, który rzutował na zjawisko rozwojowej dywergencji pomiędzy krajami wysoko oraz mniej zaawansowanymi technologicznie.

Zakres powiązania w kontekście luki technologicznej między ujęciem makroekonomicznym (gospodarka) a mikroekonomicznym (podmioty w tej gospodarce) występuje i jest uwzględniany w literaturze [Gomułka, 1998, s. 13; Firszt, 2010, s. 227]. W niniejszej publikacji podjęto tematykę potencjału i konkurencyjności technologicznej w ujęciu mikroekonomicznym w myśl stwierdzenia, iż suma technologii będących w dyspozycji podmiotów gospodarczych, znajdujących się w danej gospodarce, świadczy w określonym stopniu o jej potencjale technologicznym.

Celem publikacji jest zarys problemu w ujęciu teoretycznym dotyczący potencjału i konkurencyjności technologicznej w organizacji oraz próba przedstawienia stanu i oceny sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej (UE), odnoszących się do ich poziomu nowoczesności technologicznej i ukazania ich znaczenia dla gospodarki. Przyjęto tezę, iż poziom zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce w sposób niekorzystny odbiega od poziomu tych przedsiębiorstw w krajach Europy Zachodniej, a także od poziomu przedsiębiorstw w niektórych krajach transformacji systemowej, np. Czechach czy na Węgrzech.

Artykuł ma zatem charakter poznawczo-syntetyzujący, którego ideą jest wskazanie na sytuację przedsiębiorstw sektora MŚP wysokich technologii w Polsce w odniesieniu do takich przedsiębiorstw w wybranych krajach UE oraz przed-

stawienie wyłaniających się z tego tytułu konkluzji na podstawie ogólnodostępnych i aktualnych (w czasie realizacji niniejszej publikacji) danych statystycznych w tym zakresie.

POTENCJAŁ I KONKURENCYJNOŚĆ TECHNOLOGICZNA

Pod pojęciem technologii rozumie się dziedzinę techniki związaną z opracowaniem i przeprowadzeniem najkorzystniejszych w określonych warunkach procesów wytwarzania lub przetwarzania surowców, półwyrobów i wyrobów, a także ukierunkowanego procesu wykonywania określonych produktów lub usług, realizowanego przy zidentyfikowanych elementach i ich powiązaniach, stworzonego przy wykorzystaniu dostępnej wiedzy teoretycznej i praktycznej [Łunarski, 2009, s. 1].

W ramach cyklu życia danej technologii uwidacznia się na ogół pięć etapów³ [Nowosielski, Gołombek, Jaskuła, 2003, s. 665–668], przez które ona przechodzi, w tym [Łunarski, Stadnicka, 2007, s. 26]:

- etap inicjacji powiązany z dokonaniem odkryciem i powstaniem pomysłu na praktyczne jej wykorzystanie,
- etap opracowania podstaw teoretycznych jej funkcjonowania oraz wykonania urzędzeń związanych z realizacją technologii,
- etap technologii kluczowej wypierającej technologie przestarzałe,
- etap technologii dojrzałej, w której następują niewielkie usprawnienia, zaś potencjalne możliwości jej wykorzystania zostały już zrealizowane,
- etap technologii przestarzałej.

Efekty ostatniej ze wskazanych technologii odbiegają w sposób zasadniczy od tych charakterystycznych dla etapu technologii kluczowej i dojrzałej.

W praktyce do oceny zaawansowania prac nad technologią jest wykorzystywany tzw. poziom gotowości technologii (TRLs) stanowiący sposób opisu dojrzałości technologii. To także narzędzie do porównywania stanu zaawansowania prac nad różnymi technologiami, w ramach którego ujmowane są: poziom podstawowy (I), poprzez badania przemysłowe (poziomy II–V), aż do prac rozwojowych (poziomy VI–IX)⁴.

³ W zależności od szczegółowości analizowanych etapów w cyklu życia technologii część autorów wskazuje na mniejszą ich liczbę, np. etap narodzin, rozwoju, dojrzałości i schyłku.

⁴ Poziom I, tj. poziom, w którym zaobserwowano i opisano podstawowe zasady danego zjawiska, oznaczający rozpoczęcie badań dla wykorzystania ich wyników w przyszłych zastosowaniach, np. badania naukowe nad podstawowymi właściwościami technologii. Poziom II, w którym określono koncepcję technologii lub jej przyszłe zastosowanie. Nie istnieje jeszcze żaden dowód lub szczegółowa analiza potwierdzająca przyjęte założenia. Poziom III, w którym potwierdzono analitycznie i eksperymentalnie krytyczne funkcje lub koncepcje technologii. Poziom IV, w którym zweryfikowano komponenty technologii lub podstawowe jej podsystemy w warunkach laboratoryjnych. Poziom V, w którym zweryfikowano komponenty lub podstawowe podsystemy technologii w środowisku zbliżonym do rzeczywistego. Poziom VI, w którym dokonano demonstracji prototypu/modelu systemu/

Uwzględniając wpływ technologii na konkurencyjność podmiotu, J. Rokita wskazuje jej podział na [Chyba, 2015, s. 28]:

- technologie bazowe/podstawowe, które są powszechnie stosowane w większości podmiotów gospodarczych i nie mają znaczącego wpływu na ich konkurencyjność,
 - technologie kluczowe dla danego przedsiębiorstwa i mające istotny wpływ na jego konkurencyjność oraz
 - technologie peryferyjne, tj. takie, które nie mają dużego znaczenia.
- Ponadto można również wyróżnić tzw. technologie rozwojowe, których stosowanie w bieżącej produkcji jest ograniczone (technologie te są w stanie rozwoju), jednak perspektywy ich udziału i wpływu na konkurencyjność podmiotu są znaczące.

Przy uwzględnieniu poziomów technologii można dokonać ich wyodrębnienia na [Kolterman, 2013]:

- proste technologie związane z powielanymi operacjami, minimalnym stosowaniem zasad naukowych lub ich brakiem,
- zasadnicze technologie wykorzystane w maszynach i urządzeniach przy niskim zakresie umiejętności techniczno-technologicznych i stosowania zasad naukowych,
- technologie o średnim stopniu zaawansowania przy poziomie od średniego do dużego w zakresie umiejętności pracowników dotyczących procesów i produktów,
- nowoczesne technologie rynkowe wymagające bardzo dużego zakresu umiejętności, stosowania nowoczesnych urządzeń i realizacji przynajmniej podstawowych programów badawczo-rozwojowych,
- technologie związane z globalnym przywództwem technologicznym, łączeniem nowoczesnych technologii i poszerzaniem bazy naukowej.

W obszarze badań dotyczących technologii wskazuje się na zagadnienie potencjału technologicznego. Należy zauważyć, iż nie ma jednej powszechnie przyjętej definicji tego pojęcia, jednak przez potencjał technologiczny można rozumieć określonego rodzaju zasoby i umiejętności, które mogą zostać wykorzystane w tworzeniu i pomnażaniu istniejących i przyszłych technologii. Wśród podstawowych determinant potencjału technologicznego można wyróżnić: portfel technologiczny przedsiębiorstwa (zbiór technologii, którymi dysponuje organizacja, z uwzględnieniem wiedzy skodyfikowanej oraz posiadanej przez poszczególne osoby i zespoły osób pracujących w przedsiębiorstwie), wartości niematerialne i prawne, w tym *know-how*, działalność badawczo-rozwojową przedsiębiorstwa i jej skuteczność oraz efektywność, przedsiębiorczość pracowników, potencjał intelektualny pracowników w zakresie wiedzy oraz konkurencyjność dostępnych technologii [Chyba, 2015, s. 29].

podsystemu technologii w warunkach zbliżonych do rzeczywistych. Poziom VII, w którym dokonano demonstracji prototypu technologii w warunkach operacyjnych. Poziom VIII, w którym zakończono badania i demonstrację ostatecznej formy technologii. Poziom IX, w którym sprawdzono technologię w warunkach rzeczywistych, uzyskano zamierzony efekt i może ona zostać zaimplementowana w docelowym systemie [www.ncbir.pl].

Natomiast zagadnienie konkurencyjności technologicznej przedsiębiorstwa może być rozumiane jako porównawcze odniesienie do innego obiektu, w tym technologii stosowanej wśród konkurentów, przy uwzględnieniu określonych cech i uzyskiwanych efektów pozwalających przedsiębiorstwu na osiągnięcie i/lub utrzymanie przewagi konkurencyjnej. W konsekwencji poziom ten według analizowanego stanu na dany moment, w tym z uwzględnieniem stopnia nowoczesności i doskonałości technologii, może być taki sam, lepszy lub gorszy niż u konkurentów.

PRZEDSIĘBIORSTWA ZAAWANSOWANE TECHNOLOGICZNIE SEKTORA MŚP W POLSCE I W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Z pojęciem technologii związane jest zagadnienie stopnia jej nowoczesności, które może być rozpatrywane poprzez poziomy techniki w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłowych oraz intensywność wykorzystania wiedzy w działalności przedsiębiorstw usługowych.

Należy zauważyć, iż pojęcie „wysokich/zaawansowanych technologicznie” przedsiębiorstw ma „jakościowe” znaczenie wśród podmiotów innowacyjnych. Przez przedsiębiorstwo innowacyjne można rozumieć takie, które jest otwarte na zmiany poprawiające funkcjonowanie jego systemu i/lub jakość jego wyników, podczas gdy zaawansowanie technologiczne jest niejako odbiciem rozwoju naukowo-technicznego, a stopień zastosowania technologii jest w określonym zakresie wyrazem nowoczesności i zaawansowania cywilizacyjnego [Wojnicka, 2007, s. 41]. Przedsiębiorstwa zaawansowane technologicznie mają priorytetowe znaczenie dla systemu innowacyjnego, bowiem są to podmioty potencjalnie i w ujęciu bezpośredniej działalności badawczo-rozwojowej najbardziej innowacyjne [Wojnicka, 2007, s. 43].

Jako podmioty high-tech (zaawansowanych/wysokich technologii⁵) ujmuję się te, które w ramach działalności przemysłowej są klasyfikowane według PKD-2007 jako:

- dział 21: produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych,

⁵ Pojęcie „zaawansowane technologie” jest zazwyczaj definiowane w odniesieniu do ponoszonych nakładów na działalność badawczo-rozwojową (B+R) w stosunku do wartości produkcji lub wartości dodanej. Relacja ta wskazuje na tzw. intensywność działalności B+R (nakłady bezpośrednie i pośrednie). Według klasyfikacji OECD (opracowanej w 2000 r. na podstawie danych dla sektorów z osiemnastu krajów OECD) do „zaawansowanych technologii” należą te dziedziny działalności, w których intensywność działalności B+R wynosi powyżej 7% [http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/public/aktualnosci/erantech_innotech_ii/regulamin_hi-tech.pdf]. Zob. też: [Rostek, Skala, 2014, s. 46–52].

- dział 26: produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych,
- dział 30, grupa 3: produkcja statków powietrznych, kosmicznych i podobnych maszyn.

Przy uwzględnieniu natomiast kryterium produktów jako podmioty high-tech można wskazać te, które w swej ofercie posiadają produkty zaliczane do wyodrębnionych dziewięciu grup⁶.

W ramach działalności usługowej można wyodrębnić podmioty, których działalność związana jest z zaawansowanymi technologiami (podmioty intensywne wiedzą wysokich technologii). Są to zgodnie z PKD-2007 następujące rodzaje działalności:

- dział 59: działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych,
- dział 60: nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych,
- dział 61: telekomunikacja,
- dział 62: działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana,
- dział 63: działalność usługowa w zakresie informacji, a także
- dział 72: badania naukowe i prace rozwojowe.

W tabeli 1⁷ przedstawiono dane dotyczące liczby i udziałów przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce oraz w wybranych krajach UE według poziomów techniki wśród przedsiębiorstw przemysłowych oraz intensywności wiedzy wśród przedsiębiorstw usługowych, z wyróżnieniem podmiotów zaawansowanych technologicznie.

Analizy porównawczej między przedsiębiorstwami MŚP w Polsce i w innych krajach UE dokonano przy wyodrębnieniu ich dwóch grup, tj.:

- krajów transformacji systemowej, jak: Polska, Węgry, Czechy, Słowacja, Rumunia i Bułgaria, oraz
- wybranych krajów Europy Zachodniej, jak: Hiszpania, Wielka Brytania, Niemcy, Szwecja i Finlandia.

Z analizy danych zawartych w tabeli 1 wynika, iż udziały przedsiębiorstw przemysłowych wysokiej i średnio-wysokiej techniki wśród ogółu podmiotów w sektorze MŚP w 2011 r. stanowiły:

⁶ Są one następujące: produkty związane z przemysłem lotniczym i kosmicznym, komputery, wyroby elektroniczne i telekomunikacyjne, substancje, leki i wyroby farmaceutyczne, aparatura naukowo-badawcza, maszyny elektryczne, wyroby chemiczne, maszyny nieelektryczne, broń i amunicja [Skala, 2014, s. 112]. Zob. też: [Wojnicka, 2007, s. 11].

⁷ Podziału przedsiębiorstw w tabeli 1 dokonano według NACE Rev.2, w tym: wysoka technika: działy 21, 26; średnio-wysoka technika: 20, 27–30; średnio-niska technika: 19, 22–25, 33; niska technika: 10–18, 31, 32; usługi intensywne wiedzą: 50, 51, 58–63, 64–66, 69–75, 78, 80, 84–93; usługi intensywne wiedzą wysokich technologii: 59–63, 72; usługi rynkowe intensywne wiedzą (z wyłączeniem wysokich technologii i usług finansowych): 50, 51, 69–71, 73, 74, 78, 80; pozostałe usługi intensywne wiedzą: 58, 75, 84–93; usługi o niskiej intensywności wiedzy: 45–47, 49, 52, 53, 55, 56, 68, 77, 79, 81, 82, 94–96, 97–99.

– w Czechach 3,0% przemysłowych, w tym 0,4% wysokiej techniki,
– w Słowacji 2,4% przemysłowych, w tym 0,4% wysokiej techniki,
– na Węgrzech 1,0% przemysłowych, w tym 0,2% wysokiej techniki,
– w Rumunii 1,0% przemysłowych, w tym 0,2% wysokiej techniki,
– w Polsce 0,9% przemysłowych, w tym 0,2% wysokiej techniki,
– w Bułgarii 0,8% przemysłowych, w tym 0,1% wysokiej techniki,
zaś udziały przedsiębiorstw usługowych o wysokiej intensywności w zakresie wykorzystania wiedzy w ich działalności wśród ogółu podmiotów w sektorze MŚP były zróżnicowane, w tym również wśród zaawansowanych technologicznie (z.t.), a to:

- na Węgrzech 29,3% usługowych, w tym 6,1% z.t.,
- w Czechach 20,3% usługowych, w tym 3,0% z.t.,
- w Słowacji 17,7% usługowych, w tym 1,2% z.t.,
- w Polsce 17,3% usługowych, w tym 3,4% z.t.,
- w Rumunii 16,6% usługowych, w tym 3,2% z.t.,
- w Bułgarii 14,0% usługowych, w tym 2,6% z.t.

Natomiast udziały przedsiębiorstw przemysłowych wysokiej i średnio-wysokiej techniki w ich działalności w podmiotach sektora MŚP w wybranych krajach Europy Zachodniej w 2011 r. stanowiły:

- w Finlandii 1,7% przemysłowych, w tym 0,3% wysokiej techniki,
 - w Niemczech 1,6% przemysłowych, w tym 0,4% wysokiej techniki,
 - w Szwecji 1,6% przemysłowych, w tym 0,3% wysokiej techniki,
 - w Wielkiej Brytanii 1,5% przemysłowych, w tym 0,4% wysokiej techniki,
 - w Hiszpanii 0,7% przemysłowych, w tym 0,1% wysokiej techniki,
- a wśród przedsiębiorstw usługowych o wysokiej intensywności w zakresie wykorzystania wiedzy w ich działalności wśród ogółu podmiotów w sektorze MŚP ich udziały były zróżnicowane, w tym także wśród podmiotów zaawansowanych technologicznie (z.t.), a to:

- w Wielkiej Brytanii 29,1% usługowych, w tym 7,8% z.t.,
- w Szwecji 25,7% usługowych, w tym 6,9% z.t.,
- w Niemczech 21,3% usługowych, w tym 3,9% z.t.,
- w Finlandii 19,7% usługowych, w tym 3,9% z.t.,
- w Hiszpanii 18,0% usługowych, w tym 1,5% z.t.

Przedstawione dane świadczą o stosunkowo niskich udziałach przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce w zakresie podmiotów zaliczanych do wysokiej i średnio-wysokiej techniki oraz tzw. intensywnych wiedzą w grupie wskazanych krajów transformacji przy znacząco niższych udziałach w porównaniu z krajami Europy Zachodniej (z wyjątkiem Hiszpanii), jak i średniej dla krajów UE-27. W Polsce dominujące udziały stanowią natomiast podmioty przemysłowe zaliczane do średnio-niskiej i niskiej techniki oraz usługowe o niskiej intensywności w zakresie wykorzystania wiedzy w ich działalności.

Tabela 1. Liczba i struktura przedsiębiorstw sektora MŚP wyróżnionych według poziomów techniki i intensywności wiedzy w Polsce oraz w wybranych krajach UE w 2011 r.

Wyszczególnienie	w tym:																		
	MŚP przemysłowe						MŚP usługowe												
	wysoka i średnio-wysoka technika [3/1]		w tym: wysoka technika [5/1]		średnio-niska technika [7/1]		niska technika [9/1]		usługi intensywne wiedzą [11/1]		usługi intensywne wiedzą wysokich technologii [13/1]		w tym: usługi rynkowe intensywne wiedzą [15/1]			pozostałe usługi intensywne wiedzą [17/1]		usługi o niskiej intensywności wiedzy [19/1]	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Ogółem MŚP	L	U	L	U	L	U	L	U	L	U	L	U	L	U	L	U	L	U	
Unia Europejska 27	20703172	238851	1,2	45871	0,2	691096	3,3	1060868	5,1	4316746	20,9	749904	3,6	3416703	16,5	150139	0,7	11101425	53,6
Polska	1396709	12737	0,9	2419	0,2	64214	4,6	82695	5,9	241802	17,3	47626	3,4	182450	13,1	11726	0,8	776958	55,6
Węgry	572888	5750	1,0	1430	0,2	19584	3,4	25645	4,5	167676	29,3	35058	6,1	126972	22,2	5646	1,0	277846	48,5
Czechy	930941	28133	3,0	3876	0,4	59698	6,4	73370	7,9	189278	20,3	28338	3,0	154239	16,6	6701	0,7	407168	43,7
Słowacja	62571	1506	2,4	230	0,4	2879	4,6	3443	5,5	11063	17,7	747	1,2	10212	16,3	104	0,2	37874	60,5
Rumunia	529014	5028	1,0	1124	0,2	15192	2,9	34924	6,6	87737	16,6	16935	3,2	65857	12,4	4945	0,9	313272	59,2
Bułgaria	306436	2550	0,8	450	0,1	10097	3,3	20012	6,5	42877	14,0	7849	2,6	33334	10,9	1694	0,6	207864	67,8
Hiszpania	2470979	18133	0,7	2928	0,1	66091	2,7	102505	4,1	444012	18,0	38285	1,5	388408	15,7	17319	0,7	1515555	61,3
Wielka Brytania	1648933	24864	1,5	6735	0,4	41861	2,5	54540	3,3	479889	29,1	128164	7,8	339279	20,6	12446	0,8	779824	47,3
Niemcy	2086667	33944	1,6	7985	0,4	72332	3,5	85563	4,1	445077	21,3	82165	3,9	346457	16,6	16455	0,8	1190916	57,1
Szwecja	555160	8797	1,6	1865	0,3	23340	4,2	24858	4,5	142908	25,7	38059	6,9	99435	17,9	5414	1,0	259197	46,7
Finlandia	212509	3513	1,7	593	0,3	8999	4,2	9489	4,5	41888	19,7	8249	3,9	31610	14,9	2029	1,0	102913	48,4

Oznaczenia: L – liczba przedsiębiorstw, U – udział [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [EU SMEs in 2012..., 2012, s. 79].

PRZEDSIĘBIORSTWA ZAAWANSOWANE TECHNOLOGICZNIE SEKTORA MŚP
A TRANSFER TECHNOLOGII I ZATRUDNIENIE

Kluczowa rola w tworzeniu postępu technicznego ujawnia się po stronie przemysłu wysokiej techniki, zaś przedsiębiorstwa należące do tego sektora ponoszą znacznie wyższe nakłady na prace badawczo-rozwojowe w relacji do pozostałych przedsiębiorstw przemysłowych, co powoduje, iż są one traktowane jako istotne źródło nowych rozwiązań innowacyjnych, a w szczególności tych podmiotów, które są zaawansowane technologicznie [Tylżanowski, 2016, s. 167]. Ponadto należy wskazać, iż wśród przedsiębiorstw zaliczanych do wysokiej techniki w porównaniu z pozostałymi bardzo wysoki jest udział zatrudnionych pracowników naukowo-badawczych. Te charakterystyki przedsiębiorstw zaawansowanych technologicznie sprawiają, iż mogą one wpływać na rozwój przemysłu w danej gospodarce, jak również na poprawę jej efektywności jako całości [Tylżanowski, 2016, s. 168].

Jak wskazano wcześniej, jednym z czynników determinujących rozwój współczesnych podmiotów gospodarczych jest technologia, a w szczególności umiejętność jej pozyskania, przetworzenia oraz wykorzystania, co wiąże się z procesem jej transferu. Transfer technologii jest pojęciem szerokim, ujmującym zarówno [Kierunki inwestowania..., 2007, s. 23]:

- technologie twarde, jak: obrót maszynami, urządzeniami i liniami technologicznymi wdrażanymi w celu zmechanizowania i automatyzacji produkcji; są to tzw. technologie ucieleśnione, zmaterializowane,
- technologie miękkie, jak: obrót licencjami na wynalazki patentowe, wzory użytkowe oraz *know-how*; są to tzw. technologie nieucieleśnione, niezmaterializowane,
- szeroko rozumianą informację generowaną przez badania własne w przedsiębiorstwie lub poprzez współpracę z innymi jednostkami badawczymi, w tym tzw. wiedzę cichą.

Tabela 2. Udział przedsiębiorstw wysokiej techniki i przedsiębiorstw przemysłowych ogółem w Polsce w latach 2006–2013 w zakresie transferu technologii

Wyszczególnienie	Zakup		Sprzedaż	
	Przedsiębiorstwa wysokiej techniki	Przedsiębiorstwa przemysłowe ogółem	Przedsiębiorstwa wysokiej techniki	Przedsiębiorstwa przemysłowe ogółem
Licencje	9,4	3,3	1,8	0,2
Prace B+R	6,3	1,6	2,5	0,3
Środki automatyzacji	8,7	4,2	1,2	0,4
Usługi konsultingowe	8,9	2,6	2,6	0,3
Inne	2,3	0,8	0,9	0,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Tylżanowski, 2016, s. 169].

Według danych GUS za lata 2006–2013 wśród przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce (przedsiębiorstwa średnie i duże łącznie) udział przedsiębiorstw wysokiej techniki był znacząco wyższy niż ogółu przedsiębiorstw przemysłowych, i to zarówno w zakresie zakupu, jak i sprzedaży technologii [Tylżanowski, 2016, s. 169]. Dane w tym zakresie zestawiono w tabeli 2.

Przedstawione dane dotyczące transferu technologii w przedsiębiorstwach w Polsce wskazują, iż znacząco wyższe udziały dotyczą przedsiębiorstw realizujących zakup technologii niż jej sprzedaż, co obrazuje stosunkowo słaby potencjał oraz konkurencyjność technologiczną tych podmiotów.

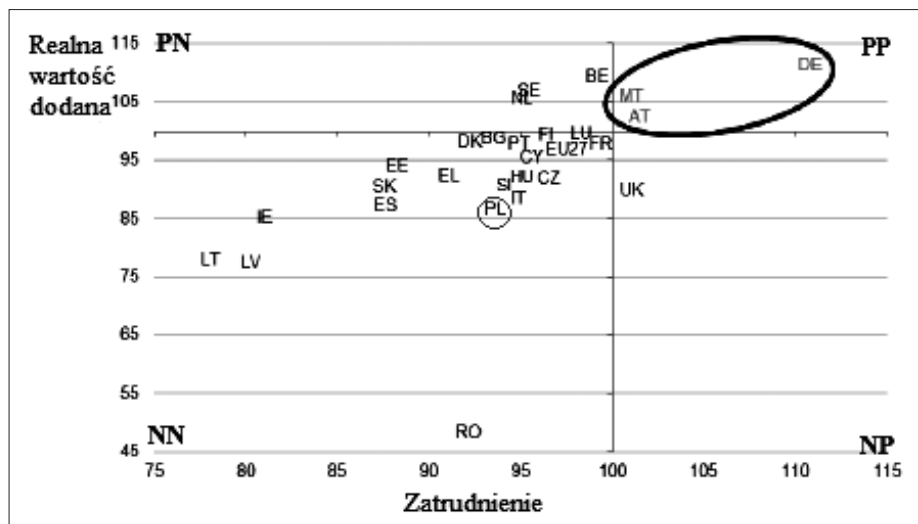
Warto również podkreślić, iż według danych GUS za lata 2007–2012 handel wyrobami wysokiej techniki w Polsce charakteryzował się notorycznymi deficytami, których wartość mieściła się w przedziale od 7,3 mld euro w 2009 r. do 9,1 mld euro w 2008 r.⁸ przy blisko 2–3-krotnie wyższym imporcie nad eksportem produktami wysokiej techniki (w 2008 r. import wyniósł 14 mld euro, a eksport 5 mld euro, a w 2009 r. import wyniósł 12,9 mld euro, a eksport 5,6 mld euro) [Mińska-Struzik, 2013, s. 2]. Relatywnie niski udział eksportu produktów wysokiej techniki w strukturze polskiego handlu międzynarodowego, jak również mały udział gospodarki Polski w światowym handlu tymi wyrobami jest wyrazem istniejącej luki technologicznej Polski względem zagranicy [Mińska-Struzik, 2012, s. 2]. Problem ten uwidacznia się również w działalności przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce.

Według danych za 2011 r. przy uwzględnieniu potencjału innowacyjnego wśród przedsiębiorstw sektora MŚP widoczne jest znaczące ich zróżnicowanie wśród krajów UE. W *Innovation Union Scoreboard* w kategorii powiązania i przedsiębiorczość uwzględniającej możliwości realizacji działalności B+R, w tym możliwości transferu technologii, przedsiębiorstwa sektora MŚP w Polsce uplasowały się na 24. pozycji, przed Łotwą (27), Bułgarią (26) i Rumunią (25), natomiast za takimi krajami, jak: Słowacja (22), Węgry (20), Hiszpania (19), Czechy (17), Niemcy (9), Finlandia (5), Szwecja (4) oraz Wielka Brytania (2) [*Thematic Study...*, 2013, s. 14]. We wskazanej kategorii porównawczej, oceniając postępy pod względem zmian indeksów/wskaźników w okresie 2007–2014, przedsiębiorstwa sektora MŚP w Polsce uplasowały się na 26. pozycji wśród 28 krajów UE, za: Rumunią (23), Hiszpanią (18), Bułgarią (16), Węgrami (13), Niemcami (12), Słowacją (11.), Czechami (9), Szwecją (6) oraz Wielką Brytanią (1) [*Innovation Union Scoreboard*, 2015, s. 25].

Analizując działalność przedsiębiorstw sektora MŚP z punktu widzenia ich znaczenia dla gospodarki, szczególnie ważny jest wymiar ich działalności w zakresie zatrudnienia oraz tworzenia wartości dodanej, w tym w odniesieniu do przedsiębiorstw wysokiej techniki i usługowych tzw. intensywnych wiedzą.

⁸ W 2007 r. deficyt w polskim handlu produktami wysokiej techniki wyniósł 8,1 mld euro, a w 2012 r. 7,6 mld euro [Mińska-Struzik, 2013, s. 2].

Na rys. 1 przedstawiono pozycję ogółu przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce i pozostałych krajach UE w tych obszarach w 2011 r.



Oznaczenia krajów: AT – Austria, BE – Belgia, BG – Bułgaria, CZ – Czechy, CY – Cypr, DE – Niemcy, DK – Dania, EE – Estonia, EL – Grecja, ES – Hiszpania, FI – Finlandia, FR – Francja, HU – Węgry, IE – Irlandia, IT – Włochy, LT – Litwa, LU – Luksemburg, LV – Łotwa, MT – Malta, NL – Holandia, PL – Polska, PT – Portugalia, RO – Rumunia, SE – Szwecja, SI – Słowenia, SK – Słowacja, UK – Wielka Brytania.

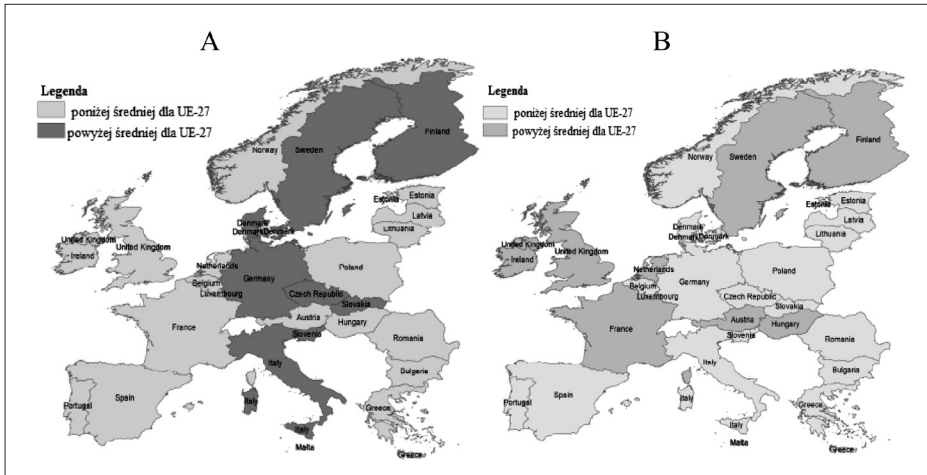
Pozostałe oznaczenia: PP – kraje, w których odnotowano dodatnie zmiany w zakresie wartości dodanej oraz zatrudnienia, PN – kraje, w których odnotowano dodatnie zmiany w zakresie wartości dodanej, ale negatywne w zakresie zatrudnienia, NN – kraje, w których odnotowano negatywne zmiany w zakresie wartości dodanej i zatrudnienia, NP – kraje, w których odnotowano niekorzystne zmiany w zakresie wartości dodanej i korzystne w zakresie zatrudnienia.

Rys. 1. Realna wartość dodana i zatrudnienie w przedsiębiorstwach sektora MŚP w krajach UE w 2011 r. [2008 = 100]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [EU SMEs in 2012..., 2012, s. 19].

Krajami, w których wykazano w 2011 r. pozytywne zmiany zarówno w zakresie wzrostu wartości dodanej i zatrudnienia wśród przedsiębiorstw sektora MŚP w UE, były Niemcy, a także Malta i Austria. Przedsiębiorstwa sektora MŚP w Polsce znalazły się w grupie krajów, w których wykazano równocześnie negatywne tendencje dotyczące zmian w zakresie wartości dodanej oraz zatrudnienia w 2011 r. w relacji do 2008 r.

Na rys. 2 przedstawiono pozycję przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce o działalności przemysłowej w zakresie wysokiej i średnio-wysokiej techniki oraz usługowej o wysokiej intensywności wykorzystania wiedzy w odniesieniu do zatrudnienia na tle innych krajów UE.



Rys. 2. Udział zatrudnienia w przedsiębiorstwach przemysłowych wysokiej i średnio-wysokiej techniki (A) oraz usługowych tzw. intensywnych wiedzą (B) w zatrudnieniu ogółem przedsiębiorstw sektora MŚP w relacji do średniej UE-27 w latach 2009–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [EU SMEs in 2012..., 2012, s. 33, 35].

Z danych przedstawionych na rys. 2 wynika, iż przedsiębiorstwa przemysłowe sektora MŚP w Polsce o wysokiej i średnio-wysokiej technice, jak również usługowe tzw. intensywnie wiedzą charakteryzują się udziałem zatrudnienia poniżej średniej unijnej. Warto również nadmienić, iż według danych za lata 2008–2014 zatrudnienie w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Polsce uległo zmianie, w tym dla przedsiębiorstw zaliczanych do [Annual Report on European SMEs..., 2015, s. 136]:

- wysokiej techniki o -5% (średnia UE: -6%),
- średnio-wysokiej o -1% (średnia UE: -9%),
- średnio-niskiej o -12% (średnia UE: -10%),
- niskiej techniki o -14% (średnia UE: -11%),
- natomiast w zakresie przedsiębiorstw usługowych:
 - intensywnych wiedzą o $+17,2\%$ (średnia UE: $+12,5\%$),
 - o niskiej intensywności wykorzystania wiedzy o $-7,5\%$ (średnia UE: $+3,5\%$).

KONKLUZJE

Przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe wysokich technologii sektora MŚP w Polsce w porównaniu z wybranymi krajami UE, w tym krajami transformacji systemowej, jak Czechy, Węgry czy Słowacja, charakteryzują się stosunkowo niskim udziałem w ogólnej liczbie podmiotów tego sektora. Uwzględniając, iż to właśnie podmioty zaawansowane technologicznie uznawane są za inicjatorów nowych tech-

nologii, z punktu widzenia gospodarki jako całości jest to niekorzystna struktura. Pozostałe miary dotyczące zatrudnienia, ale również tworzenia wartości dodanej, wskazują na miejsce przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce poniżej średniej unijnej przy wyraźnym nadrabianiu dystansu w tym względzie przez przedsiębiorstwa sektora MŚP w Czechach i na Węgrzech. Wyniki przedstawionej w zarysie, krótkiej charakterystyki działalności przedsiębiorstw zaawansowanych technologicznie sektora MŚP w Polsce wskazują na potrzebę ilościowego i jakościowego rozwoju tych podmiotów, co miałyby swoje przełożenie na możliwości ich konkurowania na rynkach międzynarodowych, a z punktu widzenia gospodarki narodowej na możliwości wzrostu jej efektywności i rozwoju. W przypadku gospodarki Polski jako zaliczanej do mniej zaawansowanych technologicznie duże znaczenie ma prowadzona polityka państwa, w tym ograniczanie barier działalności dla przedsiębiorstw zaliczanych do wysokiej techniki oraz przedsiębiorstw usługowych intensywnie wykorzystujących wiedzę. Ważne jest też tworzenie warunków o charakterze rozwojowym dla pozostałych podmiotów gospodarczych celem zapewnienia im możliwości wzrastania i zwiększania się udziału podmiotów o wysokiej i średnio-wysokiej technice oraz przedsiębiorstw usługowych intensywnych wiedzą wśród ogółu przedsiębiorstw sektora MŚP w gospodarce Polski.

BIBLIOGRAFIA

- Annual Report on European SMEs. SMEs start hiring again*, 2015, European Commission, Belgium.
- Chyba Z., 2015, *Rola potencjału technologicznego w kreowaniu przedsiębiorczości technologicznej*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie, Praktyczna Teoria”, nr 4.
- Drabińska D., 2012, *Innowacyjność gospodarki w wymiarze współczesnym i w ujęciu historycznym*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego, Prace i Studia”, nr 2.
- EU SMEs in 2012: at the Crossroads. Annual Report on Small and Medium-sized Enterprises in the EU, 2011/2012*, 2012, ECORYS for European Commission, Rotterdam.
- Firszt D., 2010, *Niwelacja luki technologicznej względem krajów rozwiniętych jako jeden z wymiarów modernizacji polskiej gospodarki*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 16.
- Gerschenkron A., 1962, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard University Press, Cambridge.
- Gomułka S., 1998, *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*, CASE, Warszawa.
- Gomułka S., 2015, *Gospodarka światowa w XXI wieku: czy trendy wieku XX będą kontynuowane?*, „Studia Ekonomiczne”, nr 4.
- http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/public/aktualnosci/eranet/innotech_ii/regulamin_hi-tech.pdf (30.05.2016).
- Innovation Union Scoreboard*, 2015, European Commission, Belgium.
- Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MŚP. Raport z badania ankietowego*, 2007, PARP, Warszawa.

- Kolterman K., 2013, *Innowacje technologiczne w procesie budowy przewagi konkurencyjnej MSP*, Difin, Warszawa.
- Kubiela S., 2009, *Innowacje i luka technologiczna w gospodarce globalnej opartej na wiedzy. Strukturalne i makroekonomiczne uwarunkowania*, Wyd. UW, Warszawa.
- Łunarski J., Stadnicka D., 2007, *Ocena poziomu konkurencyjności stosowanej technologii*, „Technologia i Automatykacja Montażu”, nr 2, 3.
- Łunarski J., 2009, *Kluczowe procesy w systemowym zarządzaniu technologią*, „Technologia i Automatykacja Montażu”, nr 1.
- Mińska-Struzik E., 2013, *Znaczenie eksportu w działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw wysokiej techniki*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa.
- Nowosielski, Gołombek, Jaskuła, 2003, *Wybrane aspekty oceny cyklu życia technologii* [w:] Proc. of 12-th International Scientific Conference: Achievements in Mechanical and Materials Engineering, AMME'2003, Zakopane–Gliwice.
- Podręcznik Oslo, 2005, *Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD–Komisja Europejska, Warszawa (w j. polskim).
- Rostek K., Skala A., *Differentiating Criteria for High-tech Companies*, „Management and Production Engineering Review”, vol. 5, no. 4, <https://doi.org/10.2478/imper-2014-0035>.
- Schumpeter J., 1934, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- Skala A., 2014, *Nowa metoda identyfikacji przedsiębiorstw wysokiej technologii na przykładzie Warszawy*, „Modern Management Review”, vol. XIX, no. 21, <https://doi.org/10.7862/rz.2014.mmr.23>.
- Soszyńska E., 2012, *Konwergencja technologiczna a potencjał społeczno-technologiczny krajów Unii Europejskiej*, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych”, t. XIII. *Thematic Study: Technology transfer and business innovation in the Central Europe Programme. Final Report*, 2013, Central Europe Cooperating for Success, European Union, European Regional Development Fund, Inova.
- Tylżanowski R., 2016, *Procesy transferu technologii w przedsiębiorstwach przemysłowych* [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem przemysłowym we współczesnej gospodarce*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, CeDeWu, Warszawa.
- Wojnicka E. (red), 2007, *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w Polsce do 2020 roku*, PARP, Warszawa. www.ncbir.pl (28.05.2016).

Streszczenie

W publikacji *Zaawansowanie technologiczne przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce* przedstawiono zarys problemu dotyczący potencjału i konkurencyjności technologicznej w organizacji oraz dokonano zestawienia danych statystycznych przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej (UE), odnoszących się do ich poziomu nowoczesności technologicznej. Artykuł ma charakter poznawczo-syntetyzujący, którego ideą jest wskazanie na sytuację przedsiębiorstw sektora MŚP wysokich technologii w Polsce w odniesieniu do takich przedsiębiorstw w wybranych krajach UE.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa, sektor MŚP, zaawansowanie technologiczne, potencjał technologiczny, konkurencyjność technologiczna

The advancement of technology in SMEs sector in Poland

Summary

The publication entitled *The advancement of technology in SMEs sector in Poland* presents an outline of the problem concerning potential and technological competitiveness of the organization. Also a juxtaposition of statistical data concerning the Polish SME sector enterprises and some chosen EU countries has been made. This juxtaposition refers mainly to their technological modernity level. The cognitive aim of the article is to point to the situation of technologically advanced SME in Poland comparing them to the enterprises of the same sector operating in some chosen countries in the European Union.

Keywords: enterprises, SMEs sector, *technological advancements*, technological potential, technological competitiveness.

JEL: L16, L22, L23, L26, L50, O14, O33

*Prof. Tomasz Zalega, Ph.D.*¹

National Economy Department

University of Warsaw

Virtualisation of consumer behaviours of Polish seniors

INTRODUCTION

The expansion of the Internet has undoubtedly contributed to a fast development of a megatrend known as information technology civilisation or cyberconsumerism (with reference to online consumption). The use of the Internet by consumers (*homo informaticus*, or e-consumer also called consumer of the new era) has led to improvements in the consumption process and facilitated their access to unlimited sources of information, consumer goods and services. Information and communication technologies make it easier and faster for e-consumers to access rich sources of information about products and services offered on the web. Consequently, consumer choice increases, expanding opportunities for online shopping. In this way, consumption styles may be personalised as consumers of the new era are increasingly willing to shop online with home delivery of the goods so purchased. It should also be noted that online shoppers have easier access to product innovations and can themselves generate such innovations by posting their opinions about specific offers. Furthermore, by publishing photos on social networks, they often create new consumption styles and patterns. The Internet also makes it possible to find information in the following forms: magazine websites, corporate websites, research companies' reports, information about activities of various institutions, listed companies' prospectuses which combine images, text and sound, thus providing modern consumers with detailed information about characteristics of products or services.

Also the elderly follow the trends outlined above. However, due to the rapid development of ICT (Information and Communication Technology), more and more senior computer users are lagging behind the technological development,

¹ Mailing address: Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Katedra Gospodarki Narodowej, ul. Szturmowa 3, 02-678 Warszawa, e-mail: tomasz.zalega@wp.pl.

using mainly obsolete applications. First and foremost, this is problematic for those who are today 60 and 70 years old as they do not use ICT at all or use it to a very limited extent and still have 10–20 years to live in the rapidly changing reality. Beyond question, the digital divide means no access to information about the full market offer, including both products that are unavailable or difficult to find on the market and products sold at lower prices thanks to non-traditional distribution channels (e.g. online shops) or e-banking with banking transactions made at home and usually free of charge.

Today, the elderly are not only important actors in consumption but also significant research entities. In the sphere of consumption, an increasing proportion of older people and their economic emancipation have an essential impact on both level and structure of consumption. Because security systems for old age such as complex pension schemes are developing and children are becoming self-dependent earlier, older people have not only much free time but also more and more money that they largely spend on current consumption. Another important factor determining changes in the structure of this group is a change in their lifestyles. Dynamic development of medicine and lifestyle rationalisation lead to older people trying to delay the passage of time and “cheat the nature” by striving to imitate some behaviours (e.g. clothes worn, the way of spending free time, etc.) of the younger generations [Zalega, 2013a, p. 18–19]. This directly translates to their purchasing behaviours within the consumer decision-making process and provides a basis for the development of a megatrend known as “rejuvenating population” in the literature. The existing stereotype of older persons as lonely and poor is slowly starting to be replaced by the image of active people and consumers interested in active life whose approach to life is more hedonistic and who try to meet their needs and those of their immediate family members. Therefore, the elderly are increasingly regarded as an important segment of the market.

These issues led the author of this text to attempt to discuss the virtualisation of consumption among Polish seniors. It should be borne in mind that the consumer trend mentioned above is one of the so-called alternative trends (along with social media and multitasking) making up the information technology civilisation megatrend.

The aim of this article is to provide an insight into how consumption virtualisation affects consumer behaviours of Polish seniors. The structure of the article is as follows. After a brief introduction, the first section explains consumer behaviours and the essence of consumption virtualisation as an alternative consumer trend and discusses the availability of the Internet among the elderly. In the second part hereof, the research methodology and the research sample selection are outlined, and then the concentration is on the use of the Internet by seniors and the implementation of virtualisation processes in consumer behaviours of this age group. Finally, major conclusions end this study.

CONSUMER BEHAVIOURS – THEORETICAL ASPECT

The notion of “consumer behaviours” comes from Anglo-American and is derived from terms such as *consum behaviour* and *consumer behaviour*. One of the first to use the notion of “consumer behaviour” was American economist W.H. Reynolds [Cox, Kollat, Blackwell, 1968]. Consumer behaviour may be broadly defined as a range of actions and activities intended to meet consumption needs of individuals or consumer groups. This is achieved by acquiring goods and services and correlated with the preferences system and with the way of dealing with purchased goods [Zalega, 2012, p. 27]. Consumer behaviour usually means any response (or the aggregate of responses) by an organism to environmental stimuli and its attitude to the environment. This concept has not been precisely defined in the relevant literature as yet, hence it is understood in a variety of ways. Undoubtedly, consumer behaviours provide information on the needs, preferences and determinants of behaviours and attitudes towards brands, offers and businesses. What should also be remembered is that consumption and consumer decisions are closely linked to consumer behaviours. Consumption decisions are identified based on the object of decision-making and include all decisions that are taken in the sphere of consumption by consumers themselves as well as decisions made not by consumers but relating to the broadly understood sphere of consumption. On the other hand, consumer decisions are identified by the subject making the choice and refer to any decision made by consumers and consumer groups.

Consumer behaviours are determined by a set of many various factors operating with different intensities and in different directions. Taking into account the completeness and consequences of determinants, they are divided into objective and subjective factors. Objective variables include non-economic factors (internal: demographic, social determinants, and external: civilisational and cultural, geographical and environmental factors, organisation of social life) and economic determinants comprising endogenous factors (level and sources of income, savings, durables possessed by households, level and structure of consumption) and exogenous factors (supply of goods, price level and price relations, institutional information system, sales policy). It should be highlighted that in the period from the influence of objective variables to the time when a consumer decision is made, subjective and marketing determinants start operating and somehow alter consumer responses to objective variables. For these reasons, consumer behaviour determinants should be considered comprehensively.

Given their dynamic expansion, new information and communication technologies are increasingly present in everyday life of consumers (including seniors) and directly affect their consumer behaviours. Technological progress leads to the emergence of new solutions in various areas of human activity, ranging from education and work to the way of spending free time and shopping. Obviously, in the 21st century, economic and social processes make social development more and

more dependent on information and knowledge gained from information, which – together with demographic changes in many European countries, including Poland – is cause for thought regarding how older persons find their feet in the world of contemporary consumer trends including virtualisation of consumption.

CONSUMPTION VIRTUALISATION AS A DETERMINANT OF CONSUMER BEHAVIOURS

In today's world, significant changes in consumption can be spotted. These are changes in consumer products and the ways of satisfying needs. The 21st century is undoubtedly a transition period between modernity and postmodernity. That postmodernity is characterised by diversity and pluralism of styles. Postmodern conditions of consumption include: fragmentation, hyperreality of the media and simulation, value realisation later in the consumption cycle, and paradoxical juxtapositions of opposites [van Raaij, 2001, p. 331–342; Antonides and van Raaij, 1998, p. 61–62]. These trends are increasingly reflected in purchasing behaviours of modern consumers². Hyperreality may be exemplified by virtual reality into which consumption virtualisation fits relatively well.

Virtualisation of consumption is an alternative consumer trend that has been gaining momentum in the past few years and is associated with the development of a network society and technological changes (chiefly information and telecommunications technologies, with the Internet having the greatest influence on consumer purchasing behaviours)³. Virtualisation means that electronic media such

² Fragmentation means that consumers, depending on which products they are currently using, become creative managers or ingenious housekeepers. Fragmentation is also segment production, or mass individualisation. Hyperreality, in turn, is exemplified by: 1) virtual reality (social computer games, forums, thematic websites); 2) cyberspace (flight simulators, PS3 live fighting games, 3D films in cinemas), and 3) expansion of the so-called escapist films and periodicals. Value realisation later in the consumption cycle involves deconcentration of the subject, that is confusion of subject and object. Products seem to increasingly determine the conditions and ways of consumption. Consumers need to follow product instructions to reap benefits and avoid trouble. The confusion of subject and object also concerns “self-packaging” and “self-marketing” of individuals. Since consumers perceive their bodies and selves as objects and marketable items, more and more people may be “consumed” by others just as products available on the market (e.g. film stars, celebrities). Another trend in postmodern conditions of consumption is the paradoxical juxtaposition of opposites. It involves accepting unprecedented, paradoxical combinations of opposites that create new alternative genres.

³ Consumption virtualisation and sonification have caused a new trend called multitasking to emerge. It involves the ability to perform many tasks and actions simultaneously. This trend can be noticed practically in everyday life of consumers – when they listen to music while reading newspapers or when they surf online while using instant messengers. Most new mobile devices, e.g. tablets, enable simultaneous use of multiple applications. Almost every new device such as a mobile phone or an e-reader, in addition to its basic functions, allows viewing text, graphics and playing sound files at the same time.

as television, radio and the Internet are playing a growing role in meeting human needs. It helps organise everyday life and contributes to creating cocoon consumption through reducing constraints on mobility of consumers and information and enabling direct access to products and services [Zalega, 2013b, p. 133]. Virtualisation may be said to be the process whereby, by means of ICT, real beings are converted into abstract, amorphous things that exist and operate in virtual space [Małachowski, 2005, p. 17]. Social reasons for virtualisation undoubtedly include:

- consumers' propensity for gamification – more and more consumers search for offers with integrated funware allowing them to compete for a prize or move to a higher level;
- digitisation of everyday life – permanently logged on to the Internet, consumers constantly check its contents for fear of missing important information, the so-called FOMO effect (fear of missing out);
- the need to enter virtual interactions that are manifested as generating and commenting on the Internet contents.

These media have revolutionised consumer behaviours of most people, including seniors, changing their aspirations mainly towards goods that meet higher-ranked needs, that is educational, cultural and general entertainment needs. Broadly speaking, virtualisation is reflected in the enormous freedom of users when choosing the contents consumed. Along with the popularisation of the Internet, a new kind of human communication with the world appeared that is known as self-communication in the relevant literature. Blogs, microblogs and social networks have become a natural part of everyday life of a huge number of people worldwide and have themselves evolved into objects of not only consumption but also prosumption. Experience sharing among consumers on forums or within discussion groups provokes changes and contributes to dissemination of purchasing habits and crowding out of products that have not lived up to consumer expectations [Aldridge, 2006]. The Internet and virtualisation transform the whole consumer decision-making process, from the stimulation of a need to transaction and after-sales behaviours. Purchasing behaviours in virtual reality are mainly those of young people, which does not mean that they are not exhibited by seniors who simply display them much less intensely.

Technological innovations, including the development of new communication media, are constantly making virtualisation of consumer behaviours more dynamic. Consumption virtualisation is gaining momentum with the spread of smartphones, tablets and software for satisfying various needs. An example of the trend resulting from consumption virtualisation is point and know/point and buy, whereby knowledge about the surrounding world is gained through the screens of mobile devices. The use of NFC (Near Field Communication) technology for wireless communication between devices in close proximity (e.g. mobile payments by payment cards in mobile phones) and QR (Quick Response) codes which

provide information about the product, its price and properties but also allow for watching a video about its production process, include the manufacturer's hidden logo and connect users to social networks are also becoming more and more common [Zalega, 2016, p. 213–214]. As a result, changes can be spotted in the level and structure of consumption, for example in cultural participation of consumers. Consumption virtualisation may be said to manifest itself in the way of consuming the most popular cultural and entertainment goods and focus on the needs of individuals. Its characteristic is also the possibility of transferring needs from the public to the private sphere. A new film, theatre performance, concert can be watched at home where also simple purchases can be made. All these needs may be satisfied by using relevant Internet resources [Zalega, 2012, p. 131; Latusek, Zalega, 2012, p. 161].

Due to virtualisation of consumer behaviours, time and space is shrinking in interpersonal communication through the use of the Internet and mobile phones. New technologies have changed the human perception of time and transformed the possibilities of and constraints on mobility of people and information. Technological and organisational changes ensuing from the dynamic popularisation of the Internet have caused a distinction to be more and more frequently made between virtual and instantaneous time. The main characteristic of instantaneous time is the elimination of the division between days and nights, weekdays and weekends, home and workplace and leisure and work [Urry, 2009, p. 179–180]. Consequently, computerisation of the society and dynamic development of the Internet have become major stimuli that change consumer behaviours, affecting: accepted forms of communication in life and business, definition of distance in time and space, emergence of new digital products and increased availability of consumption of goods and services. Thus, these factors have somewhat altered the aspirations of Polish consumers.

Concluding the above discussion on consumption virtualisation, it may be said to allow many people, including seniors, to meet various needs:

- establish and maintain social contacts remotely;
- create an alternate reality;
- meet cultural (e.g. watch films or concerts, listen to music) and educational (e.g. learn foreign languages, read magazines and newspapers online) needs;
- find information about the world quickly;
- shop online for products and services;
- virtualise culture, i.e. replace the culture of sign by the culture of image.

Virtualisation, i.e. dematerialisation, of goods, has been observed practically since the second half of the 1990s, when the Internet started to be more and more widespread, ranging from software available online only, through music, films, newspapers and books. Comparing all these markets – and, of course, speaking about digital products, i.e. digitised contents, not distribution channels – sales of games (42%) and music (32%) can be said to dominate in Poland. In

contrast, sales of newspapers and magazines (5%) and e-books (4%) together account for only 9% of revenues from sales of digitised contents [Latusek, Załęga, 2012, p. 161–162].

AVAILABILITY OF THE INTERNET AMONG POLISH CONSUMERS

The Internet has a significant impact on purchasing behaviours of today's consumers, forces them to search for information actively, allows information flow between people living in different parts of the world and free exchange of views and opinions, while reaching users all over the world, including the elderly. Therefore, the Internet has the following characteristics [Bajdak, 2003, p. 14]:

- it enables two-way or even multi-directional real-time communication,
- it is a relatively inexpensive communications channel,
- it has global coverage,
- it allows for adjusting the contents to individual recipients' expectations and monitoring their reactions,
- it makes it easier for consumers to obtain and select information and communicate with other market participants.

The Internet offers comprehensive and personalised access to relevant sources of information, access to information around the globe and possibilities of interactive learning. Beyond question, it has great potential for people actively looking for better and faster information [McQuail, 2008, p. 519].

Year by year, more and more Polish households possess both a computer and Internet access. According to the *Social Diagnosis 2015* report, 72% and 71% of households had computers and Internet access, respectively, in the first half of 2015. It is very rare for households to have computers but no access to the Internet. The number of computers in households is also increasing – over 2/5 of all households have more than one computer. Laptops are becoming definitely more popular than desktop computers. In 2015, 59% of households possessed laptops, while 40% had desktops. In mid-2015, almost 54% of households connected to the Internet via a permanent connection. More and more households are using connections offered by mobile operators (14%), while the share of fixed-line operators as Internet service providers is decreasing. Only 4% of households access the web via smartphones or tablet SIM cards exclusively [*Diagnoza Społeczna*, 2015, p. 355–356].

On the other hand, according to the Polish Central Statistical Office (GUS), in 2014 almost 10 million households (77%) had computers, of which 74.8% had access to the Internet and 71% used broadband connections. Having a computer and Internet access was most frequently declared by households in large cities and highly urbanised areas. Taking into account the territorial division, in 2014 the percentage of households possessing computers was the highest in: Pomera-

nian (85.4%), Mazovian (80.8%) and Greater Poland (79.7%) Voivodeships and the lowest in: West Pomeranian (71.9%), Łódź (71.3%) and Lubusz (70.1%) Voivodeships. Seniors mostly used computers and the Internet at home (74%), and the main purpose mentioned was to send and receive e-mail and search for information about products and services. Using the Internet to sell products or services was the least popular purpose. In order to connect to the Internet outside home, the elderly most often used mobile phones, smartphones or laptops [*Diagnoza Społeczna*, 2015, p. 2–3 and 13–14].

By far the least active users of new technologies are persons aged 65 and more. Only 18.6% of older people own desktops. In this age group, merely 17.9% of people use the Internet. Although almost 66% of them have a mobile phone, it is very rarely a touchscreen phone (6.9%) with Internet access (1.2%). It should be noted that as many as 3/4 of seniors spend minimum 2 hours per day watching TV, and more than 2/3 of them use press readers [*Społeczeństwo Informacyjne*, 2015, p. 365].

CONCEPTUALISATION OF RESEARCH

The empirical material contained in this article comes from direct research conducted in the form of a survey questionnaire on a sample of 2537 households in 2014–2015 in ten Polish cities of various populations and sizes. In accordance with the research assumptions, the sample included persons over 65 years of age who took independent purchasing decisions on the market. In order to select the sample, the selective quota sampling procedure was used. The characteristics (quotas) covered by the research were: sex and age.

The characteristics and properties of the group investigated were complemented by means of explanatory research that was treated by the author as a supplement to the information obtained in the questionnaire-based interview. To that end, in the first half of February 2015, personalised in-depth interviews were carried out with 11 people selected in a targeted manner, taking into account the key socio-demographic characteristics such as: sex, age, education and place of residence. Those were interviews with inhabitants of Warsaw, Katowice and Toruń. An interview lasted approximately 45 minutes. Later, the in-depth interviews were transcribed and analysed in line with the qualitative research methodology.

This research method was chosen in view of the older age of respondents whose openness to new media (Internet, smartphone, i-Pod) often used in research is limited. The primary objective was to outline the structure of consumption and consumer behaviours of older people. The research focused on their purchasing preferences and attitudes towards various consumer goods and services. Their social situation was also examined, as were their self-assessed health and phy-

sical and mental fitness. One of the research objectives was to seek the views of respondents on new consumer trends (including consumption virtualisation) also followed by the elderly and to gather information on the impact of marketing tools on their behaviour. An important research task was also to assess their financial situation, structure of monthly budgetary spending and consumer decision-making process. This allowed for creating a psychological profile of today's older consumers in Poland.

The surveys were conducted among participants of the University of the Third Age at state universities in: Warsaw, Kraków, Łódź, Poznań, Gdańsk, Katowice, Lublin, Białystok, Toruń and Wrocław, as well as among members of parochial clubs in parishes located in the Archdioceses of Warsaw, Kraków, Łódź, Białystok, Gdańsk, Katowice, Lublin, Poznań, Wrocław and the Dioceses of Warsaw-Praga and Toruń.

The material collected during direct research was arranged, i.e. grouped, counted and pre-assessed for completeness of the information. The verification and evaluation of the material allowed for eliminating filling errors, inaccuracies, logical and systematic errors. From among 2594 initial questionnaires, 2537 were considered eligible, representing 97.8% of the total sample. Further, they were coded, and the data set thus created was processed by a statistical package. The application of SPSS 14.0 PL statistical package made it possible to analyse the information obtained from the standardised interviews. Then, after the data collected were grouped, counted and initially described, they were analysed qualitatively and quantitatively. To do this, correlation coefficients, mainly Pearson's, Spearman's rank, Cramer's V association coefficients, were used. It should be stressed that contingency tables were the key statistical analysis method.

SELECTION AND CHARACTERISTICS OF THE RESEARCH SAMPLE

Studying consumer behaviours is an extremely complex process. This is due to the complexity of consumption and consumer purchasing behaviours in the field of consumer decision-making. Such research encompasses an important step to explain the phenomenon examined, namely adoption of specific indicators. This is essential because an indicator is used to define a certain characteristic of an object or phenomenon which is in such a relation with another characteristic that indicates the occurrence of the latter when it occurs itself. An indicator is a measurable, i.e. empirically available, variable [Sztumski, 1999, p. 51]. When consumer behaviours are investigated, indicators explaining the complexity of this phenomenon include demographic (sex, age, place of residence, household size) and socio-economic indicators (education, income).

The survey covered 71% of women, with only every third respondent being male. There were definitely more women than men and people aged 65–74 formed

the largest age group in the sample⁴. The place of residence was also an important variable in the research. In line with the research assumptions, the sample comprised respondents who lived in the largest Polish cities.

Respondents were also asked about their level of education. The questionnaire included four categories of education: primary, basic vocational, secondary and higher education. Respondents with secondary education formed the largest group. Nearly 2/5 of those surveyed declared this level. Every fourth respondent was a university graduate, and those with basic vocational education represented a similar percentage. In the sample surveyed, people with primary education were the smallest group (11.4%).

Nearly half of those surveyed were members of households consisting of two persons, while fewer than 2/5 represented three-person households. Every sixth respondent was a member of a single-person household.

The largest group of respondents included people whose monthly income per capita did not exceed PLN 2000.00. For every third respondent, monthly income per household member ranged from PLN 2001.00 to 3000.00. In turn, every fourth person interviewed had monthly disposable income per capita of between PLN 3001.00 and 4000.00. The smallest group of respondents included households where income was above PLN 4000.00 per capita a month.

SENIORS AS INTERNET USERS

The direct research suggests that 25.6% of people aged 65–74 and fewer than 10% of respondents over 75 use the Internet. Seniors, like other groups, use it mainly at home (74.3%) and at their friends' and families' homes (19.7%). Only 6% of those surveyed used the Internet at Internet cafés.

The proportion of older people who have never used the Internet is also considerable: as many as 87.6% of those aged 85 and more, 71.2% of respondents aged 75–84 and 57.8% of those aged 65–74. The above data clearly confirm that older people are the least involved in the use of the Internet among all age groups. The situation seems to be particularly alarming nowadays, when the population is clearly ageing, the upper age limit of professional activity is increasing, and the need to create skilled workforce is continuously growing.

⁴ The Anglo-Saxon literature uses the following division of older people: 1) young old – people aged 60/65–74; 2) old old – people aged 75–84; and 3) the oldest old – people aged 85 and more. The age classification in the study is similar to that proposed by the WHO. The author divided seniors into: 1) young old – people aged 65–74; 2) old old – people aged 75–84; and 3) the oldest old – people aged 85 and more. According to the UN, the conventional old-age threshold is 65. It should be remembered, however, that old age is not just the number of years that a person has lived. We distinguish calendar (chronological) age and biological age. Many factors often cause very large discrepancies between chronological and biological ages.

The causes of the digital divide should be sought in the specific development in old age and motives, beliefs and competencies of older people. Changes in the functioning of the sensory organs and cognitive abilities are the primary reasons why the elderly fear to use the Internet and doubt their self-efficacy in this respect [Batorski, Zając, 2010]. Limitations resulting from their psychophysical condition seem to be crucial in explaining why this age group uses the Internet on a small scale [Szmigielska, Bąk, 2012, p. 142]. Acquiring new skills, including learning to use modern technologies, is much more difficult for the elderly due to weakened processes of perception, concentration, memory and learning. In addition, colours difficult to distinguish and too small letters hinder the perception of text and discourage this type of activity. What is also noteworthy is the fact that older people tend to oppose any changes and are less able to adapt to the environment, which entails numerous difficulties in accommodating to social, civilisational and cultural changes [Studen, 2011; Treder, Biechowska, 2011]. All this may lead to decreasing self-reliance and increasing dependence on others, the feeling of being useless, and gradual withdrawal from life and social activity.

The research conducted shows that over 74% of respondents who do not use the Internet do not see the point whatsoever of using it and cannot explain how they could use it to meet their needs or solve problems. Every fifth senior respondent assumes that the Internet is primarily designed for young, well-educated people who frequently travel and speak foreign languages. It should also be mentioned that their reluctance and negative attitude towards using the Internet stem from beliefs about the risks associated with its use. As many as 2/3 of the seniors interviewed think that such risks include: theft of personal data, possibility of impersonating others and ability to easily distribute pornographic, racist, etc., contents. In turn, every fifth respondent declares that they are reluctant to use the Internet because they fear possible addiction to it and a loss of contact with reality.

Another group of older people having a negative attitude towards using computers and the Internet are those who emphasise that it is too complicated and they are not interested in acquiring such skills. That answer was chosen by every third respondent. The direct research carried out also demonstrates that as many as 2/5 of those questioned see their lower self-efficacy in this field, are slightly embarrassed in front of the younger generation and concerned that they will show their lack of knowledge or skills. All this proves that the psychophysical condition and withdrawal from different forms of activity by older people significantly contribute to the digital exclusion of this group.

The research shows that more than 1/3 of respondents are interested in embracing new technologies. They learn how to use them at various computer courses organised by Universities of the Third Age, cultural centres and parishes. Support and assistance they receive from relatives and institutions and positive self-assessment of health are also meaningful. Beyond doubt, active use of com-

puters and the Internet builds more positive attitudes towards new technologies among respondents, offering seniors the opportunity to experience a higher quality of life.

Over 35% of those surveyed see the benefits associated with the use of computers and the Internet. They mentioned the following key advantages of using it:

- opportunity to intensify contacts with family, friends and the outside world,
- access to information on goods and services,
- help in maintaining relationships with friends living outside their place of residence,
- more contacts with people of the same profession, allowing them to share and further develop their passions and learn new things,
- opportunity to renew past contacts, thus building a network of strong support. This is vital for those elderly persons who suffer from chronic diseases,
- ability to communicate formally to establish relationships with pensioner communities, assistance facilities or care homes,
- access to medical websites containing reliable information about new treatments and tested drugs,
- opportunity to visit any places that are already unavailable to them in reality.

Senior Internet users interviewed especially see many advantages in terms of access to information. Over 90% of them positively assess both the range of available contents (timetables, recipes, information about medicines, cultural events, current world news, tourism- and entertainment-related contents), the speed of information receipt and a wide range of opinions that can be found on the web. More than 4/5 of respondents notice the benefits stemming from improvements in some everyday activities. Respondents report the following activities that have become easier thanks to the Internet: listening to music (68.6%), watching films (61.7%), editing and creating texts and Christmas/Easter cards (57.9%), storing photographs (31.8%), and learning foreign languages (23.4%).

More than 98% of active senior Internet users regard it as a very useful medium for maintaining contacts with others, thus contributing to significant enrichment of everyday life.

A number of studies aimed at gathering the views of Internet users on how seniors use the web suggest that by strengthening the existing and establishing new social contacts via the Internet, older people do not feel lonely and are less prone to depression [White et al., 2002]. According to the research by D. Batorski, the Internet use leads to the general life satisfaction, tendency to trust others more, less frequent consumption of addictive substances and the ability to cope with difficult situations better, including smaller reluctance to ask for help and advice [Batorski, 2015]. The research by T. Ernest-Jones suggests that access to much information contained on the web makes it easier for older people to continue professional work or participate in voluntary work projects, which helps improve their self-esteem and, often, financial situation [Ernest-Jones, 2008].

The surveys conducted imply that there is no correlation between the frequency of the Internet use and the sex of senior respondents. Nonetheless, such a relationship exists if their age and wealth are taken into account. The Internet is most frequently used by seniors aged 65–74 who have completed higher and secondary education and have a monthly per capita income of more than PLN 2000.

IMPLEMENTATION OF CONSUMPTION VIRTUALISATION IN BEHAVIOURS OF SENIORS

Virtualisation of consumption is reflected in online shopping for products and services. The surveys carried out show that fewer than 1/4 of respondents buy products and services via the Internet⁵. More than 2/3 of them consider online shopping to be as safe as conventional shopping. Opinions of others have the biggest impact on the confidence of those interviewed as every third respondent chooses shops recommended by friends. As for the frequency of purchasing products and services online, 24% of respondents buy them in online shops, nearly 21% of them shop on the Internet at least once a month, and almost every third a few times a year. Most senior e-consumers are members of the 65–74 age group. Men shop online more often than women. However, it is women who use the Internet to search for product information before making purchases more frequently than men. The direct research shows that online shoppers interviewed think that the biggest advantages of Internet shopping are:

- time savings (73%),
- home delivery (71%),
- opportunity to analyse offers at home (64%),
- low and competitive price of products and services (62%),
- greater choice of products than in traditional shops (21%),
- easy payment (17%),
- access to product information (9%),
- possibility of returning products without giving a reason (6%).

It should be stressed that more than 4/5 of respondents who buy products and services online consult reviews and recommendations posted on shop websites by other users, while every third respondent looks for them on independent websites and in comparable search engines. What is worrying is just that fewer than 2% of those surveyed read shop regulations and check certificates confirming the safety and reliability of shops.

⁵ Given the editorial requirements, this study presents only a small portion of research results. The issues examined herein will be presented more extensively in a forthcoming monograph on *Konsumpcja i zachowania konsumenckie osób starszych w Polsce [Consumption and Consumer Behaviours of Polish Seniors]*.

Respondents most commonly shop online for: clothing – 14.6%, electrical equipment – 12.7%, computers and accessories – 7.1%, cosmetics – 6.4%, books – 6.3%, including e-books and audio-books – 2.6%, and banking services – 3.7%. Other items mentioned by seniors are medicines and food supplements, train/bus/plane tickets, builders' ware, furniture, fixtures and fittings. The surveys reveal that the average value of goods and services purchased online was PLN 1967 per shopper. Among older consumers, online purchases are most frequently made by people aged 65–74, with higher or secondary education, monthly per capita income of above PLN 3000.00, living in Warsaw, Kraków, Gdańsk, Katowice and Toruń. This implies that online shopping is most popular among wealthier seniors. Given that affluent older people with high incomes do not form a large group of the Polish population, this perhaps is a reason for the low share of seniors in the online shopping market. It is also significant that the traditionalism and mentality of older people stand in opposition to online shopping.

When shopping online, senior respondents mostly visit classified advertising sites (mainly such as: Gratka.pl, Tablica.pl and Gumtree.pl), price comparison sites (especially such as: Ceneo.pl, Skapiec.pl and Nokaut.pl), and to a lesser extent online shopping malls and catalogues via mobile devices, paying for products through online payment systems.

Seniors also participate in online auctions. Respondents declare that Allegro is the most popular auction followed by slightly less common eBay. Older consumers more often buy than sell products there. Top products are: clothing, jewellery, books and films.

Continuous development of mobile technology modifies consumer preferences as to devices for Internet access. In the case of the elderly, those preferences do not change rapidly. More than 2/3 of the Internet users questioned connect to the web via a desktop computer or laptop, almost every third uses a smartphone, and only every tenth a tablet.

The processes of virtualisation also apply to consumption in the financial markets, which are constantly boosted by the development of electronic media. Nevertheless, consumption virtualisation should be considered in the context of the type of financial services purchased online, the scope of their use in the virtual world and the activity of consumers in communicating with financial institutions electronically. The research conducted reveals that only 63.4% of the elderly have a personal account. Only every tenth respondent opened a bank account via the Internet himself/herself, and the others did so at a bank branch. The main reason for such behaviour is obviously a concern about security of transactions and relatively low level of knowledge in this field. As for payment/credit cards, seniors acquire them exclusively at bank branches. None of the respondents ordered a payment/credit card via electronic channels. Also term deposits and savings accounts are mostly made and opened at bank branches. This is the case for more than 98.3% of respondents. A term deposit was made online only by 1.7% of them, where-

as savings accounts were opened in this way by fewer than 1.1%. The surveys clearly confirm slight interest in online banking services among the elderly. The reasons are the level of income, education and low digital literacy of older people. In addition, the direct research demonstrates that seniors are particularly at risk of financial exclusion⁶ since they are reluctant to use innovative products and distribution channels. Elderly clients of financial institutions are more conservative than younger customers and expect personal service, preferably provided by employees who they know.

Based on the surveys, it can be concluded that electronic banking services are purchased most often by people aged 65–74 and least frequently by those aged 85 and more. Sex also varies consumers in this regard. The proportion of men purchasing financial services in the virtual world themselves is definitely higher than that of women. Using a variety of financial services via the Internet is popular chiefly among people with higher education who live in large urban agglomerations (mainly in Warsaw, Kraków and Poznań), have monthly incomes of PLN 4001–5000 per capita and are members of two-person households.

The direct research shows that the Internet is an important source of information about financial institutions and the services that they offer only for every fifth senior respondent. More than 2/3 of those interviewed obtain information from employees of banking institutions and fewer than 20% from leaflets and other advertising materials.

The surveys reveal that a small proportion of older Internet users (6.3%) share their knowledge about financial services, other services and forms of their provision with other consumers. In this area, more activity is shown by women (7.8%) than men (4.8%), and people aged 65–74 (9.4%) who have completed higher education (7.1%), earn household disposable income per capita of above PLN 5000.00 per month (5.2%), and live in Warsaw (3.1%), Gdańsk (2.9%) and Toruń (2.8%).

Because of the rapid development of new internet technologies, Internet users, including the elderly, can be not just passive recipients of culture but can also independently create their own content and offer it to other Internet users without having to resort to traditional media such as television, radio, press or books. This is exemplified by the fast development of blogs and blogosphere.

The popularity of social media in today's globalised world makes it necessary for this trend to be considered as an extremely important factor influencing the lifestyle of modern consumers and their consumption decisions. Modern information technologies, especially computers, the Internet, smartphones, tablets and mobile phones, are an important source through which to raise consumers' awareness of their needs since they allow for obtaining information about various products,

⁶ According to the European Commission Report, "financial exclusion refers to a process whereby people encounter difficulties accessing and/or using financial services and products in the mainstream market that are appropriate to their needs and enable them to lead a normal social life in the society in which they belong" (*Financial Services ...*, 2008, p. 9).

help reveal new needs (when new products are spotted on the Internet) and change expectations as to products. Therefore, access that modern consumers have to information about products is broad and it is possible to obtain it remotely at one place.

Mobile Internet access makes it possible for more people to engage in social media activities regardless of time and location. More than 64% of the surveyed senior Internet users regularly use web portals, entering chat rooms or discussion forums. Participants in social networks establish or renew contacts, present their creative work, comment on events, exchange information and socialise. For many older people, experiencing the world in virtual life is as interesting as in real life. This is partly because virtual communities offer access to people and forms of activity unavailable in any other way. Fewer than 5.8% of respondents declare to create their own contents to be published, i.a., in social media. Such Internet activity is possible for older people thanks to communication tools such as e-mail, Skype or social networks which seniors use and appreciate. It is worth noting, however, that they are reluctant to post their photos on the Internet and trust the information found on the web less than younger people.

Using the Internet, seniors explore contents posted on the web (over 70%), listen to music (42.3%) and seek religious and spiritual contents (36.2%). Senior Internet users mostly look for current world news or health information (73.6%), followed by contents concerning tourism (61.6%) and entertainment (53.4%). In addition, older people browse erotic (9.6%) and gambling websites (1.9%) less frequently than younger generations. It should also be mentioned that senior Internet users, while online, usually listen to the radio or watch TV, which may be caused by the fact that television and radio are primary sources of information for this age group.

The surveys conducted show that social networks and blogs are visited by 3 out of 5 respondents who actively use the Internet. They spend approximately 25% of the time spent on the Internet there, and 1/3 of respondents say that they view the contents of social media on their mobile devices. Among the seniors interviewed, social networks and blogs are most frequently visited by people aged 65–74, with secondary and higher education, living in Warsaw, Gdańsk and Lublin, and earning a monthly per capita income of more than PLN 2000.

The direct research also suggests that the seniors surveyed primarily use e-mail (about 76.8%) to communicate online, use instant messengers (34.8%) less often than younger people, and occasionally write blogs (3.1%). Seniors using e-mail and instant messengers use them mainly to correspond with several people, mostly their immediate family and friends. By maintaining contacts with relatives, friends and the rest of society, seniors reduce the sense of loneliness and social exclusion. Almost 1/5 of senior Internet users claim that they have more friends and acquaintances thanks to the Internet.

The research reveals that seniors take a rather reserved attitude towards marketing research. Every fifth respondent ignores web-based surveys, every third is not interested in them and 7% consider them dangerous. Positive attitude to

e-surveys is displayed by merely every sixth respondent. Similar reluctance is shown by older people to e-advertising. More than 29% of seniors do not like them at all and 32% are not interested in them. Only 15% of respondents positively assess advertisements published on the Internet.

The above-mentioned research results suggest that the Internet use may offer significant benefits to the elderly because it allows satisfying many needs specific to this age group and helps overcome limitations resulting from the psychophysical condition of seniors.

CONCLUSION

Concluding the issue of consumption virtualisation in behaviours of seniors, it may be stated that:

1. The psychophysical condition and withdrawal from different forms of activity by older people significantly contribute to the digital exclusion of this group.
2. The causes of the digital divide should be sought in the specific development in old age and motives, beliefs and competencies of older people.
3. A relatively small percentage of online shoppers among the elderly may largely result from limited access to the Internet, lagging behind technological development and using obsolete applications.
4. Older people who use computers and the Internet are able to access more information, it is easier for them to communicate with family members and friends and run everyday errands.
5. Using the Internet prevents the feeling of loneliness and social exclusion. Being up to date and in touch with friends, family and the younger generation makes them feel like full members of the society.
6. The Internet use leads to the general life satisfaction, tendency to trust others more and ability to cope with difficult situations better, including smaller reluctance to ask for help and advice.
7. A small proportion of older people use the Internet in a more advanced way, i.e. for online banking, online shopping, e-learning or visiting chat rooms.
8. The majority of senior Internet users use it passively, visiting journalistic and informational websites and entertainment and cultural portals. A negligible proportion of seniors create contents of the virtual world on social networks, where activity is based on sharing contents such as photos and personal information.
9. Seniors combine the Internet use with other media, i.e., while online, they mostly listen to the radio or watch TV, which may be essentially explained by the fact that television and radio are still primary sources of information for this age group.
10. Those seniors who do not use computers or the Internet do not have a direct incentive to use the web because they are accustomed to satisfying their needs in a traditional way.

REFERENCES

- Aldridge A., 2006, *Konsumpcja [Consumption]*, Sic!, Warsaw.
- Antonides G., van Raaij W.F., 1998, *Consumer Behaviour. A European Perspective*, John Wiley & Sons Ltd., West Sussex, England.
- Bajdak A. (Ed.), 2003, *Internet w marketingu [The Internet in Marketing]*, PWE, Warsaw.
- Batorski D., Zajac J.M., 2010, *Między alienacją a adaptacją. Polacy w wieku 50+ wobec Internetu [Between Alienation and Adaptation. Poles aged 50+ and the Internet]*, Raport Otwarcia Koalicji "Dojrzałość w sieci" [Opening Report of the "M@turity in the Net" Coalition], Warsaw, UPC Polska, http://dojrzaloscwsieci.pl/tl_files/pliki/Raport.pdf (14.10.2014).
- Batorski D., 2015, *Korzystanie z technologii informacyjno-komunikacyjnych [The Use of Information and Communication Technologies]* [in:] *Diagnoza społeczna 2015 – Technologie i media w domach i w życiu Polaków [Social Diagnosis 2015 – Technologies and Media at Homes and in Lives of Poles]*, eds. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warsaw, November.
- Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków [Social Diagnosis 2015. Conditions and Quality of Life of Poles]*, 2015, eds. T. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warsaw, November.
- Cox D.F., Kollat D.T., Blackwell R.D., 1968, *Consumer Behavior*, Holt, Reinhart, Winston, New York–Chicago.
- Ernest-Jones T., 2008, *Closing Europe's digital divide*, Report from the Economist Intelligence Unit, http://graphics.eiu.com/upload/Intel_Digital_Divide.pdf (15.10.2014).
- Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, 2008, European Commission, Brussels, <http://ec.europa.eu> (2.12.2015).
- Latuszek M., Zalega T., 2012, *Trendy w konsumpcji na rynku książki elektronicznej [Consumption Trends in the E-Books Market]*, „Studia i Materiały”, no. 1–2.
- McQuail D., 2008, *Teoria komunikowania masowego [Mass Communication Theory]*, PWN, Warsaw.
- Małachowski A., 2005, *Środowisko wirtualnego klienta [Virtual Customer Environment]*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2014 r. [Information Society in Poland in 2014]*, 2015, GUS, Warsaw.
- Szmigielska B., Bąk A., Hołda M., 2012, *Seniorzy jako użytkownicy Internetu [Seniors as Internet Users]*, „Wiedza”, No. 2.
- Studen S., 2011, *Psychologia starzenia się i starości [Psychology of Aging and Elderly]*, PWN, Warsaw.
- Sztumski J., 1999, *Socjologia pracy [Sociology of Work]*, GWSH, Katowice.
- Treder N., Biechowska D., 2011, *Funkcjonowanie pamięci operacyjnej w jesieni życia [The Functioning of Working Memory in the Third Age]*, XXXIVth Scientific Meeting of the Polish Psychological Association „Faces of contemporary psychology – unity in diversity”, Katowice.
- Urry J., 2009, *Socjologia mobilności [Sociology of Mobility]*, PWN, Warsaw.
- Van Raaij F., 2001, *Konsumpcja postmodernistyczna [Postmodern Consumption]*, [in:] *Zachowanie konsumenta. Koncepcje i badania europejskie [European Perspectives on Consumer Behaviour]*, eds. M. Lambkin, G. Foxall, W.F. van Raaij, B. Heilbrunn, PWN, Warsaw.

- White H., McConnell E., Clipp E., Branch L.G., Sloane R., Pieper C., Box T.L., 2002, *A randomized controlled trial of the psychosocial impact of providing internet training and access to older adults*, „Aging and Mental Health”, No. 5, <https://doi.org/10.1080/13607860220142422>.
- Zalega T., 2012, *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele [Consumption. Determinants, theories and models]*, PWE, Warsaw.
- Zalega T., 2013a, *Nowe trendy i makrotrendy w zachowaniach konsumenckich gospodarstw domowych w XXI wieku [New Trends and Megatrends in the Households' Consumption Behaviour in the 21st Century]*, „Konsumpcja i Rozwój” No. 2(5).
- Zalega T., 2013b, *Internet a media społecznościowe i wirtualizacja zachowań miejskich gospodarstw domowych w Polsce (wyniki badań) [The Internet, the social media and the virtualisation of urban household behaviour in Poland (the results of a survey)]*, „Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie”, no. 2(17).
- Zalega T., 2016, *Nowe trendy konsumenckie jako przejaw innowacyjnych zachowań współczesnych konsumentów [New Consumer Trends as a Manifestation of Innovative Behaviours of Contemporary Consumers]*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, no. 46, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2016.2.11>.

Summary

Skilful use of the Internet allows contemporary consumers to take full advantage of the civilisational, cultural, social and economic achievements to date. The use of modern technology and the Internet is undoubtedly a great opportunity for modern households to raise their living standard and quality of life, increase professional mobility and develop intellectually. These trends are also followed by seniors. However, due to the rapid development of ICT, some seniors who use computers are lagging behind the technological development, using mainly obsolete applications. This, in turn, means that seniors use the Internet to search for information about products, shop online or use online banking services in the virtual world less often than other age groups.

The aim of this article is to provide an insight into how consumption virtualisation affects consumer behaviours of Polish seniors. The structure of the article is as follows. After a brief introduction, the first section explains consumer behaviours and, consumption virtualisation as an alternative consumer trend and discusses the availability of the Internet among Polish consumers, including the elderly. In the second part hereof, the research methodology and the research sample selection are outlined, and then the concentration is on the use of the Internet by Polish seniors and the implementation of virtualisation processes in consumer behaviours of this age group.

Keywords: consumption, consumer behaviour, Internet, virtualisation of consumption, social media

Wirtualizacja zachowań konsumpcyjnych polskich seniorów

Streszczenie

Umiejętne korzystanie z internetu wśród współczesnych konsumentów pozwala na pełne korzystanie ze zdobyczy cywilizacyjnych, kulturowych, społecznych i ekonomicznych dzisiejszego świata. Wykorzystanie nowoczesnej technologii i internetu jest niewątpliwie olbrzymią szansą dla współczesnych gospodarstw domowych w zakresie podniesienia ich poziomu i jakości życia,

wzrostu mobilności zawodowej czy też rozwoju intelektualnego. Tym trendom ulegają także osoby starsze. Jednak szybki rozwój ICT sprawia, iż część osób starszych posługujących się komputerem „nie nadąża” za rozwojem technologii, korzystając przede wszystkim z przestarzałych aplikacji. To z kolei powoduje, że seniorzy w świecie wirtualnym rzadziej niż inne grupy wiekowe wykorzystują internet do poszukiwania informacji o produktach, dokonywania zakupów online czy korzystania z bankowości internetowej.

Celem artykułu jest uchwycenie wpływu procesów wirtualizacji konsumpcji na zachowania konsumentów osób starszych w Polsce. Struktura artykułu jest następująca. Po krótkim wprowadzeniu, w pierwszej części opracowania skupiono się na wyjaśnieniu istoty zachowań konsumentów, wirtualizacji konsumpcji jako alternatywnego trendu konsumenckiego, a także na omówieniu dostępności internetu wśród polskich konsumentów, w tym seniorów. W drugiej części opracowania, po omówieniu metodologii badania oraz doboru próby badawczej, uwagę skupiono na wykorzystywaniu internetu przez polskich seniorów oraz na implementacji procesów wirtualizacji w zachowaniach konsumentów tej grupy wiekowej.

Słowa kluczowe: konsumpcja, zachowania konsumentów, internet, wirtualizacja konsumpcji, media społecznościowe

JEL: A12; C18; C46; D03; D12

*dr hab. Marek W. Kozak*¹

Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUROREG/Instytutu Ameryk i Europy
Uniwersytet Warszawski

Zintegrowane Inwestycje Terytorialne (ZIT): faktyczna czy pozorna innowacja?

WPROWADZENIE

Czy Unia stawia sobie za cel wyrównanie rozwoju regionów wiejskich i metropolii globalnych? Wykluczone. Polityka spójności (PS) ewoluowała raczej na poziomie operacyjnym niż celów [zob. Molle, 2007]. Po 1988 r. przeszła od polityki zorientowanej regionalnie do zorientowanej horyzontalnie. Jednak łatwiej jest zmienić realia niż myślenie o rozwoju. Zapewne dlatego w okresie 2014–2020 zmianę ograniczono (ZIT). Zadaniem ZIT była zachęta do integracji i współpracy funkcjonalnie powiązanych jednostek administracyjnych. Miały one pomóc w przezwyciężeniu braku współpracy miast, zwłaszcza dużych, ze swym otoczeniem funkcjonalnym. Także przełamać izolację od sąsiadów, a wreszcie uporać się z systemem przywilejów czy zastosowaniem do decyzji czynników wywodzących się w większości z nowego paradygmatu. Oczekiwano, że wprowadzenie takich zmian (i opatrzenie ich sankcjami) poprawi efektywność gospodarczą, jakość poziomu życia, a wreszcie wzmoże poczucie wpływu na projekty wspólnie realizowane.

Celem artykułu jest przegląd ZIT od fazy koncepcyjnej po przygotowawcze prace organizacyjne. Główna hipoteza głosi, że koncepcja ZIT powoduje dodatkowe konflikty między zarządzającymi a beneficjentami przywykłymi z dawna do pewnej dowolności w wyborze działań, co skutkuje opóźnieniami finansowymi (i nie tylko) w realizacji ZIT. Hipoteza dodatkowa głosi, iż istnieją czynniki potencjalnie sprzyjające ograniczeniu radykalnej reformy (w praktyce słabe dotąd efekty polityki spójności, indywidualizm jednostek samorządu terytorialnego, regresja celów, zastępstwo celów, przywiązanie do infrastruktury, co miało efekty sprawcze w erze przemysłowej, ale nie poprzemysłowej²) i przywróceniu *status quo*.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: m.kozak@uw.edu.pl.

² W erze poprzemysłowej infrastruktura usuwa jedynie bariery rozwojowe i tak się przyczynia do rozwoju, ale nie tworzy rozwoju tam, gdzie go dotąd nie było. Dlatego tak wiele lotnisk regio-

Główna metoda wynika z charakteru złożonego zjawiska. Obejmuje przede wszystkim studia literaturowe oraz – za zgodą przedstawicieli MIR – obserwacje czynione podczas pracy autora w roli eksperta MIR w okresie kwiecień–listopad 2014 r. podczas przygotowania strategii. Metody (studia literatury oraz obserwacja) wyznaczały też wykorzystane źródła informacji (dokumenty i publikacje).

Artykuł obejmuje analizę związków między koncepcją ZIT a ewolucją PS, związków z nowym paradygmatem, analizę dokumentów i publikacji etc., zwieńczone podsumowaniem.

ZIT W KONTEKŚCIE ZMIAN POLITYKI SPÓJNOŚCI

Wspólnoty od początku wykazywały zróżnicowanie regionalne, ale niewiele z tym robiły. Dopiero pogłębienie integracji UE przyniosło zmianę [zob. Bachtler, Mendez, Wishlade, 2013; Churski, 2014]. Jej wprowadzenie miało być poprzedzone dekadą prac, a skończyć się wprowadzeniem wspólnej waluty. Dla uniknięcia problemów w regionach słabszych w 1989 r. uruchomiono strukturalną politykę regionalną (dziś PS). Końcem reform można tłumaczyć spadek dynamiki przyrostu środków na PS po 2000 r. Następne lata to poszukiwanie podstaw PS (kolejne strategie). ZIT traktowane są jako szczególnie ważne dla celów strategii *Europa 2020* i mają mieć [EC, 2014, s. 2]:

- wyznaczone terytorium dysponujące zintegrowaną strategią rozwoju terytorialnego,
- terytorium dysponujące listą działań do wykonania oraz
- niezbędne rozwiązania zarządcze.

Podjęmowane działania muszą się odnosić do celów tematycznych na lata 2014–2020 i respektować cele terytorialne strategii. Mają być finansowane ze środków Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych, w tym PS, rozwoju obszarów wiejskich i morskiej (rybackiej). Zarządzanie ma być elastyczne [EFSI, 2014].

Oczekiwania dotyczą lepszego wykorzystaniu zasobów, koordynacji działań, a wreszcie lepszych efektów dzięki współpracy beneficjentów. ZIT to zapewne test poprawy PS przez dyscyplinowanie interesariuszy i usunięcie zastępstwa celów [Kozak, 2014a, s. 153].

ZINTEGROWANE INWESTYCJE TERYTORIALNE W POLSCE

Początkiem ZIT Polsce było powstanie ekspertyzy o delimitacji funkcjonalnych obszarów na potrzeby ZIT [MRR, 2013a] oraz „Zasad realizacji ZIT w Polsce” [MRR, 2013c]. Polska skoncentrowała się na największych aglomeracjach

nalnych w Polsce jest na granicy upadku. A niestety barier odziedziczonych po poprzednim okresie przed 1989r. nie jest mało. Stąd tak duże inwestycje do końca 2013 r. i tak duża niechęć UE do infrastruktury, zwłaszcza sieciowej, w okresie 2014–2020.

wojewódzkich, wiążąc ZIT z polityką miejską, nawet jeśli Umowa Partnerstwa dopuszczała też ZIT subregionalne i podkreślała, że można na wszystkie wydać co najmniej 5,2% EFRR oraz 2,4% EFS [MIR, 2014, s. 216]. Nowatorstwo ZIT w Polsce dotyczy [MRR, 2013c, s. 4]:

- rozwoju współpracy i integracji,
- promocji partnerskiego modelu współpracy jednostek administracyjnych,
- realizacji zintegrowanych projektów,
- zwiększania wpływu obszarów funkcjonalnych na PS.

Przyjęte w ekspertyzie dla MRR założenia metodologiczne delimitacji miejskich obszarów metropolitalnych były oparte na obiektywizacji kryteriów ich wyznaczania, a tym samym ich depolityzacji [zob. MRR, 2013a, s. 8]. Aby Strategia ZIT spełniała wymogi Komisji Europejskiej, winna zawierać spójny zestaw powiązanych działań służących długotrwałej poprawie sytuacji danego funkcjonalnego obszaru ZIT. Wydaje się, że trudność realizacji wynikała z dwóch grup przyczyn.

1. z dotychczasowych trudności we wprowadzeniu do praktyki UE elementów współczesnego paradygmatu (problemy z przyjęciem do wiadomości elementów nowego paradygmatu),
2. z utrzymującego się w wielu krajach i regionach indywidualizmu jednostek samorządu terytorialnego (niskiego kapitału społecznego),
3. ogółem oporu zarządzających i beneficjentów przed ograniczeniem praw w porównaniu z okresem 2007–2013.

Ad 1). Współczesną gospodarkę określa się mianem opartej na wiedzy, a społeczeństwo informacyjnym, bowiem bez wiedzy i jej sieciowej wymiany trudno byłoby mówić dziś o rozwoju. Czynniki twarde (np. infrastruktura techniczna) zostały wyparte jako czynniki sprawcze rozwoju przez czynniki miękkie (kultura, instytucje, sieci, przepływy, kapitał ludzki i społeczny itp.). W ślad za czynnikami rozwoju zmianie uległy też kryteria lokalizacji inwestycji najchętniej dokonywanych w obszarach zurbanizowanych, zamożnych, w metropoliach i ich pobliżu.

Analizy efektów PS – obok niezależnych [De Dominicis 2014; Ederveen, Groot, Nahuis, 2006; Rodriguez-Pose, Fratesi, 2004] – były też podejmowane w UE. Mieści się tu raport A. Sapira [2003], *Reflection Paper* D. Hübner [2009], *Orientation Paper* P. Sameckiego [2009] czy zamówiony przez komisarz D. Hübner raport F. Barki [2009], Strategia Lizbońska [KE, 2000] czy wreszcie strategia *Europa 2020* [KE, 2010]. Prace te miały na celu reformy, nie krytykę. Zbliżone podejście pojawiło się też na szczeblu krajowym [w Polsce zob. np. Boni, 2009, 2013; Geodecki i in., 2012; Gorzelak, 2007, 2014; Jarosz, 2012, 2013, 2014; Olbrycht i in., 2013, Misiąg, Misiąg, Tomalak, 2013]. Także w raportach MRR można spotkać oceny pozytywne i – rzadko –zawikłanie negatywne [MRR, 2013a].

Ad 2). Problem stanowi niski kapitał społeczny w Polsce w porównaniu z krajami nordyckimi [Czapiński, Panek, 2013]. Przegląd ministerialnej Mapy Dotacji dla okresu 2007–2013 dowodzi, że projekty wspólne były i są rzadkością. Ludzie dobrze pamiętający niedawną erę przemysłową zdają się posługiwać regresją kulturo-

wą [Hryniewicz, 2004], zakotwiczeniem [Zaucha, Ciołek, Brodzicki, Głazek, 2014] czy po postumentalnym uwięzieniu w starych rozwiązaniach. Pod wpływem negatywnych doświadczeń ze Strategią Lizbońską w 2014 r. strategia *Europa 2020* ze swym oparciem na nowym paradygmacie i sankcjach stała się podstawą polityk UE. Nakłady na infrastrukturę sieciową w latach 2014–2020 w skali Unii mają się zmieścić w 18,2% ogółu nakładów (stan na 1 czerwca 2014 r.), a w krajach słabiej rozwiniętych do 24,2% [KE, 2014, s. 259–261]. To nieco więcej niż w Umowie Partnerstwa, ale nadal około 3–4-krotnie mniej niż poprzednio na infrastrukturę w ogóle. Dla wielu zaostrenie podejścia Komisji było nieoczekiwane [Kozak, 2014b].

Ad 3). Przeciągające się prace przygotowawcze nad strategią ZIT w dużym stopniu wynikały z generalnej niechęci zarządzających i beneficjentów wobec ograniczeń swobody przez nowe rozporządzenia (2014–2020) w porównaniu z okresem 2007–2013. Tak wynikało z rozmów z negocjatorami polskimi ZIT w Brukseli. W pewnym stopniu z opóźnień prac przygotowawczych po stronie unijnej i polskiej (np. wbrew Umowie Partnerstwa domaganie się wzmocnienia prawnej pozycji związków ZIT).

FINANSE ZIT W POLSCE

Wielkość finansów ZIT miała duży wpływ na poziom zainteresowania ze strony jednostek administracji terytorialnej oraz stopień i tempo ich dostosowań do wymogów UE. Zasady realizacji ZIT w Polsce zostały ostatecznie określone w Umowie Partnerstwa [MIR, 2014] i nowej Umowie Partnerstwa [MR, 2015]. W ośrodkach subregionalnych obszar funkcjonalny miał zostać wyznaczony przez zainteresowane administracje [UP, 2014, s. 214], a ich działania finansowane z RPO³. W sumie jednak kwoty przedstawione w tabeli 1 wyznaczały granice wydatków w 2014 r. Debata nad wielkością kwot dla ZIT była jednym z głównych powodów opóźnień w pracach nad strategiami ZIT.

Dodatkowe (i znaczne) źródła wsparcia ZIT obok regionalnych programów operacyjnych to programy operacyjne Infrastruktura i Środowisko, Polska Wschodnia i Pomoc Techniczna. Tylko w niewielkim stopniu powiodła się próba włączenia działań z innych funduszy, polityk i programów (w niektórych tylko województwach wsparcie PROW i tylko w zakresie RLKS) [zob. nowa Umowa Partnerstwa, 2015, s. 210 i n.].

W kolejnym podejściu negocjacyjnym na ZIT w ramach krajowych programów operacyjnych (KPO) zaplanowano 2,2 mld euro, a z RPO przeznaczono wstępnie 2562,4 mln euro z EFRR, 468,2 mln euro z EFS oraz 565,2 mln euro ze środków własnych; łącznie z RPO około 3,7 mld euro [MIR, 2015a, s. 24]. Wzrosły też nakłady KPO (Infrastruktura i Środowisko – 1900 mln euro, Polska

³ Ostatecznie zaplanowano około dziesięciu obszarów subregionalnych.

Wschodnia – 440,1 mln euro oraz Pomoc Techniczna – 21,3 mln euro) plus środki własne (448 mln euro). Dodawszy te kwoty do środków własnych i zaplanowanych w ramach RPO, otrzymamy w sumie kwotę 6308,2 mln euro [MIR, 2015a, s. 24; 2015b]. Nie ma żadnego dowodu, iż środki te w 2016 r. wzrosły.

Tabela 1. Alokacja środków UE na „województkie” ZIT ze środków RPO

Województwo	Łącznie ZIT wojewódzkie [mln euro]	Z tego EFRR	Z tego EFS
Dolnośląskie	173,0	155,9	17,1
Kujawsko-pomorskie	153,8	135,7	18,1
Lubelskie	105,4	93,3	12,1
Lubuskie	66,6	58,9	7,7
Łódzkie	203,5	180,2	23,3
Małopolskie	229,9	201,5	28,4
Opolskie	46,0	40,9	5,1
Podkarpackie	70,8	62,8	8,0
Podlaskie	75,8	67,2	8,6
Pomorskie	215,8	189,4	26,4
Śląskie	484,0	421,7	36,8
Świętokrzyskie	62,3	56,5	5,8
Warmińsko-mazurskie	45,2	42,1	3,1
Wielkopolskie	178,6	158,4	20,2
Zachodniopomorskie	109,1	97,9	11,2
RAZEM 15 województw	2220,0	1971,2	248,8
Mazowieckie	164,8	141,1	23,7
RAZEM 16 województw	2384,8	2112,3	272,6

* reszta to środki EFS

Źródło: na podstawie: [nowa, zmodyfikowana Umowa Partnerstwa, 2014, s. 216].

Podział środków na wojewódzkie obszary funkcjonalne wydaje się związany głównie z ich wielkością. Stosunkowo najmniej środków europejskich przewidziano w obszarze funkcjonalnym gorzowskim (49,3 mln euro), zielonogórskim (58,4 mln euro), olsztyńskim (58,6 mln euro) oraz opolskim (71,4 mln euro). Najwięcej środków przeznaczono w katowickim (793 mln euro), wrocławskim (308,8 mln euro), gdańskim (259,2 mln euro) oraz poznańskim (196,6 mln euro) (tabela 1). W jedynym polskim województwie o statusie regionu tymczasowego, na mazowiecki ZIT, przeznaczono 165,8 mln euro [MIR, 2015a, s. 29]. Innymi słowy, kwoty przewidziane w Umowie Partnerstwa zostały niezmiennie także w nowej Umowie Partnerstwa, co naturalnie nie oznacza, że nie może nastąpić wzrost kwot na ZIT. Nie należy się jednak spodziewać znaczących zmian.

FORMA PRAWNA ZWIĄZKU ZIT

Umowa Partnerstwa przewidywała daleko idące zróżnicowanie form prawnych, zarówno tzw. silne (powołanie nowego wspólnego podmiotu), jak i słabe (porozumienie międzygminne) [UP, 2014, s. 214]. Po znacznym oporze związków powołujących się na postanowienia Umowy Partnerstwa ostatecznie forma prawna porozumienia (reprezentowanego przez władze gminy rdzeniowej) została dopuszczona.

WOJEWÓDZKIE STRATEGIE ZWIĄZKÓW ZIT W OBSZARACH FUNKCJONALNYCH – PROCES POWSTAWANIA

Faza pierwsza prac przygotowawczych obejmowała okres transferu na grunt polski zasad i niezbędnych dokumentów UE. Trwała od początku 2013 do wiosny 2014 r.

Faza druga, obejmująca okres przygotowania pierwszych wersji i ich przedyskutowania z zespołem występującym w imieniu eksperckim i MIR, zakończyła się w połowie 2014 r. po serii spotkań, ocen, dyskusji w sprawie strategii (czasem z udziałem przedstawicieli JASPERS). W pracach tych (i późniejszych, do listopada 2014 r.) uczestniczył ekspert wspomagający zespół MIR.

Faza trzecia, rozpoczynająca się u schyłku sierpnia 2014 r., polegała na wzmożonej pracy regionów. To w tej fazie nastąpiła widoczna zmiana świadcząca o rosnącym zrozumieniu dla celów i zasad ZIT. Przeciągnęła się na I połowę 2015 r.

Słabości strategii to początkowy indywidualizm, ograniczoność wiedzy oraz skłonność do zastępstwa celów (zastępowania celów złożonych, trudnych i czasochłonnych przez łatwiejsze i prostsze w wykonaniu) [Kozak, 2014a, s. 153].

Istotną rolę w przygotowaniu strategii odegrały służby MIR korzystające z materiałów przedstawionych przez eksperta i zespół JASPERS. Niestety nie wdrożono stosownej metodyki diagnoz, w tym zwłaszcza nie określono wizji programu (strategii) odpowiadającej na pytanie, gdzie na ścieżce rozwoju mieści się dany region po realizacji programu operacyjnego [Gorzelać, Kozak, 2012].

PODSUMOWANIE

Zamiast modelu tradycyjnego, wobec zagrożenia dryfem rozwojowym (Boni, 2009), program ZIT musiał objąć zmianę hybrydowego systemu instytucjonalnego (złożonego w części z cech sprzed 1990 r.). Co więcej, ze względu na słabości wykryte w okresie 2007–2013 ZIT miały objąć zmianę całościową, nie tylko gospodarczo-organizacyjną, ale też kulturową, np. zmianę relacji między funkcjonalnie powiązаныmi jednostkami samorządu terytorialnego. Podporządkowane tym celom prace przygotowawcze do realizacji zostały zakończone. ZIT są silnie oparte na nowym paradygmacie, co może poprawić współpracę i wspólne efekty.

Edukacja i przekonywanie to jedyna droga do zmiany społecznej. Bez tego grozi ZIT przywrócenie orientacji na wydawanie środków. Realność groźby wynika z przyzwyczajenia do zastępstwa celów (cele trudne zastępowano celami łatwymi, np. remonty zamiast rewitalizacji itp.). Nie udało się zintegrować funduszy w dużej skali, bowiem fundusze inne niż spójności nie odgrywają w nich większej roli. Tymczasem to wielka szkoda, ponieważ mimo dynamicznego rozwoju Polski (PKB *per capita* 2004–2014 o 19 p.p.), są kraje rozwijające się szybciej (Litwa – 25% p.p. w okresie 2004–2014) [Eurostat]. Nadto stale jesteśmy w grupie pięciu–sześciu najmniej innowacyjnych i najbiedniejszych państw [EU, 2015; Eurostat]. Niewielka poprawa innowacyjności w ostatnich 2–3 latach wiązała się ze wzrostem wydatków publicznych administracji i szkół wyższych (w dużym stopniu na infrastrukturę techniczną), nie zaś w przedsiębiorstwach. Nic dziwnego, że zmiany techniczne zachodzą szybciej niż dostosowania świadomościowe. W efekcie (także w przypadku ZIT) mamy do czynienia z wieloma konfliktami między Unią i MR a związkami ZIT (i pojedynczymi samorządami) co do celów strategicznych rozwoju, sensu współpracy jednostek terytorialnych, czynników sprawczych rozwoju (zatem i stosowanych narzędzi), także interpretacji celów rozwojowych (np. tylko kultura wysoka zamiast kultury bardziej ogólnej). Działania ZIT to pierwsza poważna próba przełamania tych słabości stojących na przeszkodzie dalszemu wdrażaniu polityki spójności i poszerzeniu korzyści płynących z jej realizacji (w zgodzie z nowym paradygmatem rozwoju). Zobaczymy wkrótce, czy udana.

Brak efektów 2014–2020 powoduje, że zbyt wcześnie dziś oceniać, czy ZIT to pozorna, czy prawdziwa innowacja. Coraz więcej jednak wskazuje (wydawanie środków za wszelką cenę, czyli utrata orientacji na rezultaty) na to, że zmierza ona ku pozorności. Ponadto bardzo często utożsamia się innowację z inwestycją infrastrukturalną, a przecież nie chodzi o budowę nowych budynków w ramach nowego paradygmatu, lecz raczej inwestycje w ludzi. Bo to ludzie, nie budynki, są zdolni do wprowadzenia jakiegokolwiek zmiany, też o charakterze innowacji. I to przekonanie wynika wprost z nowego paradygmatu eksponującego tzw. czynniki „miękkie”. W końcu wśród dziesięciu uznawanych za najbogatszych ludzi świata nie ma żadnego producenta, tylko reprezentanci sfery usługowej (i jeden handlowiec, czyli też usługodawca).

BIBLIOGRAFIA

- Bachtler J., Mendez C., Wislade F., 2013, *EU Cohesion Policy and European Integration. The Dynamics of EU Budget and Regional Policy Reform*, ASHGATE, UK and USA, <https://doi.org/10.4324/9781315580630>.
- Barca F., 2009, *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A Place-Based Approach to Meeting European Union Challenges and Expectations. Independent Report Prepared at the Request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy*, April.

- Boni M. (red.), 2009, *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, KPRM, Warszawa.
- Boni M. (red.), 2013, *Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju. Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności*, MAC, Warszawa.
- Churski P., (red.), 2014, *The Social and Economic Growth vs. the Emergence of Economic Growth and Stagnation Areas*, Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.
- Czapiński J., Panek T. (red.), 2013, *Diagnoza społeczna 2013*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- De Dominicis L., 2014, *Inequality and Growth in European Regions: Towards a Place-based approach*, „Spatial Economic Analysis”, nom 2, <https://doi.org/10.1080/17421772.2014.891157>.
- EC, 2014, *Integrated Territorial Investment* (factsheet), EC, Belgium.
- Ederveen S., de Groot H.L.F., Nahuis R., 2006, *Fertile soil for Structural Funds? A Panel Data Analysis of the Conditional Effectiveness of European Cohesion Policy*, „Kyklos”, no. 1, <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2006.00318.x>.
- EU, 2015, *Innovation Union Scoreboard 2015*, Belgium.
- Eurostat, *GDP per capita in PPS*, [http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00114&plugin=1\(10.05.2016\)](http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00114&plugin=1(10.05.2016)).
- Geodecki T., Gorzelak G., Górniak J., Hausner J., Mazur S., Szlachta J., Zaleski J., 2012, *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Fundacja GAP, Kraków.
- Gorzelak G. (red.), 2007, *Polska regionalna i lokalna w świetle badań EUROREG-u*, Scholar, Warszawa.
- Gorzelak G., Kozak M.W., 2012, *Regionalny wymiar strategicznego programowania rozwoju [w:] Zarządzanie strategiczne rozwojem*, red. J. Górniak, S. Mazur, MRR, Warszawa.
- Hryniewicz J., 2004, *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Scholar, Warszawa.
- Hübner D., 2009, *Reflection Paper on Future Cohesion Policy*, EC, Brussels.
- Jarosz M. (red.), 2012, *Instytucje: konflikty i dysfunkcje*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Jarosz M. (red.), 2013, *Polskie bieguny. Społeczeństwo w czasach kryzysu*, ISP i Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Jarosz M. (red.), 2014, *Polska europejska czy narodowa?*, ISP PAN i Oficyna Naukowa, Warszawa.
- KE, 2000, *Strategia Lizbońska*, Bruksela.
- KE, 2010, *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela.
- KE, 2014, *Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Promowanie rozwoju i dobrego rządzenia w regionach UE i miastach, 6 raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej*, Bruksela.
- Kozak M.W., 2014a, *Deklarowane a rzeczywiste priorytety rozwoju [w:] Polska europejska czy narodowa?*, red. M. Jarosz, ISP PAN i Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kozak M.W., 2014b, *raport z realizacji projektu „Zintegrowane inwestycje terytorialne w Polsce w 2014 roku: doświadczenia i wnioski”* zleconego przez MIR w ramach szerszego projektu „Badanie zgodności 17 projektów strategii Zintegrowanych Inwe-

- stycji Terytorialnych (ZIT) dla miast wojewódzkich i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie z Umową Partnerstwa oraz Zasadami realizacji ZIT w Polsce”, przygotowany dla MIR, Warszawa.
- MIR, 2014, EFSI (Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne), *Zbiór aktów prawnych Unii Europejskiej w zakresie europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych na lata 2014–2020*, Warszawa.
- MIR, 2015a, *Zintegrowane Inwestycje Terytorialne. Nowe rozwiązania dla miast w polityce spójności na lata 2014–2020*, Warszawa (broшуra).
- MIR, 2015b, *Ankieta zbiorcza-2*, plik Excel.xlsx, materiał roboczy udostępniony w kwietniu 2015 r. przez MIR (w posiadaniu autora).
- MIR, *Mapa Dotacji*, <http://www.mapadotacji.gov.pl> (2.11.2014).
- Misiąg J., Misiąg W., Tomalak M., 2013, *Ocena efektywności wykorzystania pomocy finansowej Unii Europejskiej jako instrumentu polityki spójności społeczno-gospodarczej oraz poprawy warunków życia*, Wyd. WSiZ, Rzeszów.
- Molle W., 2007, *European Cohesion Policy*, Routledge, London–New York.
- MRR, 2013a, *Kryteria delimitacji miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich – ekspertyza przygotowana przez prof. P. Śleszyńskiego*, w lutym 2013 r., Warszawa.
- MRR, 2013b, *Sprawozdanie z realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007–2013. Przebieg realizacji w 2012 r.*, Warszawa.
- MRR, 2013c, *Zasady realizacji Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych w Polsce*, Warszawa.
- Olbrycht J., Grosse G.T., Kozak M., Kuźnik F., Palmen L., Sapała M., Woźniak J., 2013, *Wyzwania polityki spójności w Polsce 2014–2020 – opinie ekspertów*, „Wokół Nas”, Gliwice.
- Rodriguez-Pose A., Fratesi U., 2004, *Między rozwojem a polityką społeczną – europejskie fundusze strukturalne w regionach Celu 1*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 3.
- Samecki P., 2009, *Orientation Paper on the Future of Cohesion Policy*, EC, Brussels.
- Sapir A., 2003, *An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver*, EC, Brussels.
- UP (Umowa Partnerstwa), 2014, MIR, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/files/74/691/20598.pdf> (20.01.2017) i nieco „nowa” Umowa Partnerstwa, 2016, MR, zmodyfikowana w grudniu 2015 r. i opublikowana w styczniu 2016 r., https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/14132/_Umowa_partnerstwa_zmieniona_012016-3.pdf (20.01.2017).
- Zaucha J., Ciołek D., Brodzicki T., Głazek E., 2014, *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania gospodarki globalnej [w:] Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki*, red. K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta, Wolters Kluwer, Warszawa.

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza przyczyn wdrożenia Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych (ZIT) w kontekście reform UE oraz analiza procesu tworzenia ZIT i zagrożeń, jakie wynikać mogą dla tego eksperymentalnego podejścia. Podstawowa teza głosi, że koncepcja ZIT powoduje dodatkowe konflikty między zarządzającymi a beneficjentami przywykłymi z dawna, że działania faktycznie

realizowane odbiegają od celów polityki. Hipoteza uzupełniająca zaś głosi, iż istnieją istotne czynniki potencjalnie sprzyjające ograniczeniu radykalnej reformy i przywróceniu *status quo* („oswojenia” wymagań). Główne metody (studia literaturowe oraz udział w pracach przygotowawczych w roli eksperta Ministerstwa) determinują strukturę źródeł (dokumenty i literatura przedmiotu). Artykuł kończy się wnioskami. Wskutek opóźnienia implementacji, podobnie jak w polityce spójności ogółem, ZIT po długim okresie przygotowawczym teraz dopiero wchodzi w okres realizacyjny, ale na razie nie ma sfinansowanych projektów i ich rezultatów pozwalających ocenić choćby wstępnie ich efekty. Dlatego wnioski są ograniczone do okresu przygotowawczego, głównie do okresu opracowania strategii i zawiązania odpowiedniego związku organizacyjnego odpowiedzialnego za zarządzanie. Główne słabości (wysoka skłonność do indywidualizmu, ograniczoność wiedzy i doświadczenia oraz skłonność do stosowania Mertonowskiego zastępstwa celów trudnych przez prostsze) mają w procesie przygotowawczym znaczenie malejące. Procedura ZIT okazała się zatem od początku efektywna. Potrzebne jest jednak dalsze edukowanie społeczeństwa i przestrzeganie zadań. Inaczej bowiem grozi powrót wyuczonych zachowań z poprzednich okresów, w tym wydawanie środków finansowych zamiast osiągnięcia celów. To poważna groźba, ponieważ Polska mimo dynamicznego wzrostu nadal należy do grona pięciu–sześciu najmniej innowacyjnych i najmniej rozwiniętych państw UE. Tymczasem obserwuje się presję na wydawanie środków europejskich, czemu sprzyja też nacisk na budowę infrastruktury. Jak dotąd tylko to sugeruje, że ZIT są zagrożone pozorną innowacyjnością.

Słowa kluczowe: Polska, ZIT, czynniki planowania, proces rozwoju, potencjalne zagrożenia wdrażania

Integrated Territorial Investments: real or ostensible innovation?

Summary

Main objectives of this article is the analysis of reasons of application of the ITI in the context of the EU reforms and analysis of the creation process and threats that this experimental approach may encounter. Main thesis says that ITI concept may cause conflicts between managerial staff and beneficiaries. Additional thesis suggests that there exist important factors potentially fostering limitation of the radical reforms and thus restitution of the *status quo* (“domestication” of the policy). Main methods (desk research and involvement in preparatory works as Ministry expert) determine the structure of sources used, that is documents and literature. After discussion of preparatory period, article ends with conclusions. Due to delayed implementation, ITI after long preparatory period only now enter implementation, but lack of finished projects makes it impossible to assess initial results. That is why conclusions are limited to preparatory period, mainly to strategy development and establishment of proper body in charge of management. Main weaknesses met (high propensity to individual approach and Merton’s goal substitution, limited knowledge and experience) turned out to get reduced during the preparatory process. ITI procedure turned out to be effective from the very beginning. However, there is a need to further society education and strict realization of required tasks. Otherwise we will see a return of behaviour learned during the 2004–2013 period, including financial resources expenditure instead of objective attainment. It is a threat, as dynamically developing Poland still belongs to 5–6 least innovative and developed countries. There is a growing pressure to spend European Money, what is supported by infrastructural investment.. Up to now this is the only proof that ITI is threatened by being ostensible.

Keywords: Poland, ITI, planning factors, development process, potential implementation threats

JEL: H8, R5, O2

*prof. dr hab. Krzysztof Opolski*¹

Katedra Bankowości, Finansów i Rachunkowości
Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warszawski

*dr Piotr Modzelewski*²

Katedra Bankowości, Finansów i Rachunkowości
Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warszawski

Metodyka oceny skutków projektów podziału województw z użyciem analizy kosztów i korzyści

WPROWADZENIE

Co jakiś czas pojawiają się w Polsce propozycje podziału istniejących województw lub zmiany ich granic. Złożoność uwarunkowań społecznych i gospodarczych, na które miałyby wpływ ów proces, wymaga dokonania pogłębionych analiz ekonomicznych, zwłaszcza z punktu widzenia efektów funkcjonowania samorządów województw w nowych granicach. Użyteczna w tym zakresie jest metodyka Analizy Kosztów i Korzyści (*Cost-Benefit Analysis*) zakładająca wydzielenie analizy finansowej z analizy ekonomicznej (w ramach której wyceniane są efekty zewnętrzne wprowadzanych zmian). Analiza Kosztów i Korzyści (AKK) może być również pomocna w ocenie skutków regulacji polegającej na podziale województwa na odmienne jednostki administracyjne. W artykule rozważane są zagadnienia finansowe, społeczne, gospodarcze i administracyjne hipotetycznie wydzielonych województw. Przedstawione zostały również zmienne, które mogą służyć do oceny potencjału rozwoju hipotetycznie wydzielonych województw oraz określenia determinant absorpcji biernej i czynnej funduszy strukturalnych UE. W ramach tej metodyki konieczne jest prowadzenie analiz wariantowych w perspektywie wieloletniej przy uwzględnieniu odpowiednio długiego horyzontu planowania.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, ul. Długa 44/50, 00-241 Warszawa, e-mail: kopolski@wne.uw.edu.pl.

² Adres korespondencyjny: Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, ul. Długa 44/50, 00-241 Warszawa, e-mail: pmodzelewski@wne.uw.edu.pl.

Punktem wyjścia w tego typu analizach jest zawsze wariant bazowy, jak również tworzony jest wariant pośredni. W niniejszym artykule uwaga została skupiona na aspektach sytuacji finansowej hipotetycznie wydzielanych województw samorządowych i – w ramach szerszej analizy ekonomicznej – uwzględniono aspekty społeczne, gospodarcze i administracyjne. Wzięto także pod uwagę zagadnienie alokacji funduszy strukturalnych UE jako ważnego elementu realizacji polityki regionalnej. Przyjęto, iż w ramach analizy finansowej konieczne jest dokonanie podziału wydatków na bieżące i inwestycyjne, z uwzględnieniem zastosowania kluczy podziałowych odpowiednich do każdej kategorii wydatków. W artykule są proponowane takie klucze podziałowe, jak np. podział według miejsca funkcjonowania, proporcjonalnie do powierzchni województwa, proporcjonalnie do liczby ludności, proporcjonalnie do udziału kilometrów dróg. W artykule dyskutowany jest też sposób dokonania podziału wydatków administracyjnych. Dodatkowo uwzględniono aspekt dochodów z tytułu subwencji wyrównawczej i regionalnej oraz dotacji celowej województw samorządowych. Poruszane są również zagadnienia związane z koncepcją rozwoju regionalnego opartą na wewnętrznych zasobach i wewnętrznej dynamice terytorialnej (tzw. rozwój endogeniczny).

EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA PODZIAŁU ADMINISTRACYJNEGO

W 1999 r. została wprowadzona w Polsce reforma polegająca m.in. na zmianie granic samorządów terytorialnych, również na szczeblu wojewódzkim. Twórcom reformy przyświecał szereg celów i założeń, które miały zapewnić jej powodzenie. Jednym z najważniejszych postulatów było zapewnienie poszczególnym samorządom odpowiednich uprawnień i kompetencji niezbędnych do realizacji ich zadań. A. Piekara [2003, s. 16] podaje, iż istnienie społeczności lokalnych wyposażonych w rzeczywiste uprawnienia stwarza warunki dla rządu skutecznego i pozostającego w bliskości obywateli. Tym samym ewentualne zmiany w podziale administracyjnym kraju nie powinny prowadzić samorządów do pozbawienia tychże rzeczywistych uprawnień, co miałyby miejsce w przypadku nieskompensowanego pozbawienia samorządów trwałych źródeł finansowania. Tym bardziej że „zbiorowość ludzka mieszkająca na danym terenie przekształca się w upodmiotowioną – psychospołecznie, politycznie i majątkowo – społeczność [Piekara, 2003, s. 26]. A. Piekara, omawiając rozważane przed reformą samorządową (która weszła w życie w 1999 r.) warianty sposobu podziału terytorialnego i podziału kompetencji, wskazuje, iż proste przekazywanie zadań i kompetencji (w postaci np. szpitali) słabym jednostkom samorządu terytorialnego nie rozwiązuje problemu skutecznego i wydolnego dostarczania usług publicznych [2003, s. 45, 62] oraz że „przedwcześnie ustanowione nowe formy organizacyjne (mogą okazać się) zbyt małe, bądź zbyt duże, albo w ogóle niepotrzebne ze względu na zadania i kompetencje, które w rezultacie decentralizacji należy wykonać”

[2003, s. 63]. W szczególności podaje, iż „ułomność decentralizacji polega także na tym, że przekazane zadania są (...) tak poważne, że w aktualnych uwarunkowaniach społeczno-politycznych i ekonomiczno-finansowych wykraczają poza możliwości realizacyjne danej społeczności” [2003, s. 63]. Podkreśla również, że „podejmując działania reformatorskie powinniśmy najpierw odpowiedzieć na pytania: «w jakim celu», «na jakich warunkach» i «co», a następnie «jak» i «w jaki sposób» («przy pomocy kogo» i «za pomocą czego», w jakich formach i jakimi metodami). Tego rodzaju działalność reformatorska wymaga zazwyczaj dość czasochłonnego opracowywania wielu wariantów projektów i poddania ich eksperckiej i społecznej dyskusji” [Piekara, 2003, s. 64]. Równocześnie „skrajnym przejawem patologii reformowania jest lekceważenie odmiennych od «urzędowego» projektów, a następnie – połowiczne przeprowadzanie eksperymentów społecznych oraz niewykorzystanie wniosków wpływających z doświadczeń praktyki i podporządkowanie koncepcji reformy celom partykularnym rządzącej partii politycznej” [Piekara, 2003, s. 65]. Jako przykłady zjawisk nieoczekiwanych i niepożądanych podaje np. rozrost biurokracji, recentralizację i wzrost kosztów utrzymania aparatu administracyjnego.

Z kolei W. Kieżun [2003, s. 96] podaje, iż „nie można przebudowywać od podstaw wielkiego systemu bez określenia modelu całości”. Zdaniem J. Płoskonki [2001, s. 25], dokonując reformy samorządowej, zastosowano kryteria zawarte w Konstytucji RP, które wykluczają arbitralność przy dokonywaniu podziału administracyjnego kraju, gdyż „zasadniczy podział terytorialny państwa będzie uwzględniał więzi społeczne, gospodarcze lub kulturowe oraz zapewnił jednostkom terytorialnym zdolność wykonywania zadań publicznych” [Konstytucja RP, art. 15 ust. 2]. Należy zauważyć, że po dokonaniu reformy monitorowano sytuację finansową jednostek samorządu terytorialnego, dokonując próby oceny adekwatności źródeł dochodów w stosunku do realizowanych zadań przez nowo powstałe jednostki samorządu terytorialnego [Płoskonka, 2001, s. 62]. Jednak można uznać, iż bardziej zasadne byłoby dokonanie tego typu analiz jeszcze przed wprowadzeniem zmian, jeśli pozwala na to dostępność danych w podziale na jednostki administracyjne, które składają się na wydzielone np. województwa. Należy wskazać, iż jednym z podstawowych celów reformy, którą przygotowano w 1998 r., a która niosła ze sobą m.in. utworzenie nowych województw, było dążenie do racjonalizacji i modernizacji struktur administracji państwa [Płoskonka, 1999, s. 11]. Takie cele powinny być brane pod uwagę także przy rozważaniu ewentualnego podziału województw. Jak zauważa R. Gawłowski [2012, s. 165], problematyka optymalnej wielkości jednostek samorządu terytorialnego uwzględnia „kwestie demokracji lokalnej, jakości wykonywania zadań publicznych, kosztów funkcjonowania administracji samorządowej, czy faktycznych możliwości kreowania polityk publicznych w kontekście ekonomiki skali”. Tym samym proces zmian powinien być poprzedzony analizami weryfikującymi tego typu uwarunkowania.

ANALIZA KOSZTÓW I KORZYŚCI W OCENIE SKUTKÓW REGULACJI

Dość często przedstawiane są propozycje zmian funkcjonowania gospodarki i sposobu zorganizowania państwa, jednak nie zawsze można się spotkać z pogłębionymi i wszechstronnymi analizami ekonomicznymi, które dokumentowałyby potrzebę zmiany regulacji³. Oceny skutków regulacji nie zawsze zawierają adekwatne do postawionego problemu analizy ekonomiczne. W naukach ekonomicznych metodą, która może być pomocna w takich sytuacjach, jest AKK [zob. KE, 2014].

Wykorzystanie metodyki AKK do oceny skutków regulacji na poziomie rządowym zostało dokonane po raz pierwszy przez administrację R. Reagana w Stanach Zjednoczonych w 1981 r. w celu zwiększenia rozliczalności, zapewnienia większej skuteczności prezydenckiego nadzoru nad procesem regulacyjnym oraz dla zapewnienia bardziej uzasadnionego prawa [Baldwin, Lodge, Cave, 2012, s. 315–316]. Podkreśla się, iż metodyka AKK wywarła znaczący wpływ na regulacje amerykańskie i była stosowana również przez administrację prezydenta B. Obamy [Baldwin, Lodge, Cave, 2012, s. 316]. W Polsce w ostatnich latach w coraz większym stopniu są uwzględniane elementy AKK w metodyce oceny skutków regulacji [zob. Ministerstwo Gospodarki]. W metodyce oceny skutków regulacji występują takie elementy, jak identyfikacja i analiza problemu, określenie celów, określenie możliwych sposobów realizacji celu, analiza kosztów i korzyści opcji działania, porównanie opcji działania i rekomendacja najlepszej z nich, określenie planu wdrażania i ewaluacji oraz ewaluacja [Ministerstwo Gospodarki]. Są to elementy, które również są obecne w metodyce AKK, jednak metodyka AKK wymaga prowadzenia dużo bardziej pogłębionych analiz. W ramach AKK występuje konieczność prowadzenia analiz wariantowych w perspektywie wieloletniej przy uwzględnieniu odpowiednio długiego horyzontu planowania (zwykle jest to czas nieco dłuższy niż 10-letni okres zalecany w metodyce oceny skutków regulacji). Punktem wyjścia w tego typu analizach jest zawsze wariant bazowy, tzw. wariant „nie robić nic”, jak również tworzony jest wariant pośredni oraz wariant docelowy. Przeprowadzana jest analiza finansowa, zaś w ramach analizy ekonomicznej wyceniane są efekty zewnętrzne, które mogą powstać na skutek wprowadzanych zmian. Rozważane warianty mogą pochodzić zarówno z informacji prasowych, jak i projektów aktów prawnych czy propozycji wynikających z debaty publicznej. Nawet jeśli warianty te nie są przyjęte jako ostateczne, to mogą stanowić podstawę przeprowadzenia analizy kosztów i korzyści oraz punkt wyjścia do dyskusji dla osób podejmujących decyzje. Według metodyki AKK konieczna jest również weryfikacja finansowej trwałości przedsięwzięcia, wybór odpowiedniej stopy dyskontowej, określenie podstawowych wskaźników efektywności i finansowej zaktualizowanej wartości netto, a także prowadzona jest analiza wrażliwości i ryzyka oraz uwzględniane są efekty fiskalne [KE, 2014].

³ Przykładem oceny skutków regulacji polegającej na podziale województw jest: [Opolski, Modzelewski, 2016, s. 17–30].

ANALIZA KOSZTÓW I KORZYŚCI W OCENIE SKUTKÓW PODZIAŁU WOJEWÓDZTWA

Na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto, iż sporządzenie bilansu efektów dodatnich i ujemnych podziału województw wymaga zbadania m.in. następujących kategorii w wydzielonych jednostkach samorządu terytorialnego: dochody ogółem samorządu województwa, wydatki ogółem samorządu województwa, wydatki bieżące samorządu województwa, wydatki inwestycyjne samorządu województwa, wydatki na administrację, możliwość spłaty długu samorządu województwa, wielkość zadłużenia samorządu województwa, poziom absorpcji funduszy UE w perspektywie 2014–2020, poziom absorpcji funduszy UE w perspektywie po 2020 r., rating województwa (w tym wpływ na koszty obsługi długu przez samorząd województwa, skłonność inwestorów krajowych i zagranicznych do inwestycji bezpośrednich), wzrost gospodarczy, poziom bezrobocia, sieć powiązań gospodarczych i funkcjonalnych (np. koleje), koszty społeczne zmiany struktury administracji samorządowej, koszty społeczne zmiany struktury administracji centralnej. Należy też brać pod uwagę wpływ zmian na jakość życia mieszkańców na danym terenie.

Zwykle ocena skutków regulacji ma charakter projekcji, co wymaga przyjęcia szeregu założeń. Konieczność przyjęcia założenia odnośnie do horyzontu planowania występuje zarówno w metodyce AKK, jak i w metodyce oceny skutków regulacji. W przypadku rozważania podziału województwa samorządowego może zostać przyjęty horyzont planowania taki jak w Wieloletniej Prognozie Finansowej (WPF) województwa (czy innej jednostki samorządu terytorialnego, jeśli dotyczyłby jej hipotetyczny podział). Przy ustalaniu hipotetycznych budżetów nowych województw konieczne może być oparcie się na danych zawartych zarówno w WPF województwa, jak i na danych statystycznych GUS⁴ oraz danych wewnętrznych urzędu marszałkowskiego danego województwa. W analizach powinna zostać uwzględniona projekcja PKB realnego zawarta w Wytocznych Ministra Finansów [Minister Finansów, 2015], gdyż stanowi wspólny mianownik dla różnego rodzaju analiz, a jej stosowanie może stanowić warunek porównywalności danych. W związku z zastosowaniem Wytocznych Ministra Finansów można uznać, iż dane zawarte w WPF dla wydzielonych hipotetycznie nowych województw ujęte są w wartościach realnych⁵. Wygodne jest przyjęcie wyjściowe-

⁴ Bank Danych Lokalnych GUS.

⁵ Wyzwaniem pozostaje aktualizacja wartości z kolejnych lat i sprowadzania ich do roku zerowego (za pomocą czynnika dyskontującego uwzględniającego społeczną stopę procentową) na potrzeby analizy ekonomicznej [szerzej: Dinwiddy 1996, s. 168–173], jednak w analizie finansowej z uwagi na konieczność ukazania realnego deficytu/nadwyżki samorządów województw w poszczególnych okresach WPF może się pojawić potrzeba przyjęcia założenia o zerowej stopie dyskontowej. Dopiero w dalszych analizach, po wykazaniu nadwyżki, zasadne staje się ewentualne zastosowanie stopy dyskontowej w odniesieniu do analiz finansowych. Dla różnych krajów i na podstawie

go założenia, żeby dane WPF dekomponowały się na dane WPF dla hipotetycznych nowych województw samorządowych w kolejnych latach. Należy jednak uwzględnić, iż może ulegać zmianie kwota tzw. janosikowego (tam, gdzie ono występuje) oraz że nowe województwa mogą uzyskiwać inny poziom dochodów z tytułu subwencji wyrównawczej i regionalnej oraz dotacji celowej⁶.

Punktem wyjścia do przeprowadzenia projekcji dochodów i wydatków wydzielonych województw samorządowych w zakładanym horyzoncie planowania powinna być analiza dotychczasowych dochodów i wydatków samorządu województwa, jak również analiza danych zawartych w planie finansowym województwa na kolejny rok. W odniesieniu do każdego rodzaju dochodów należy dokonać ich rozdzielenia na dwa województwa. Dotyczy to dochodów z tytułu udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych, dochodów z tytułu udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób prawnych, podatków i opłat, dochodów z tytułu subwencji ogólnej, z tytułu dotacji i środków przeznaczonych na cele bieżące oraz dochodów majątkowych. Alokacja wydatków na nowe województwa samorządowe powinna zostać dokonana na podstawie danych zawartych w planie finansowym województwa według różnego rodzaju kluczy podziałowych. Wydatki bieżące i inwestycyjne mogą zostać alokowane według np. następujących kluczy podziałowych: 1) według miejsca funkcjonowania, m.in. wydatki na: biblioteki pedagogiczne, zespoły szkół medycznych, centra kształcenia ustawicznego, zespoły szkół, placówek, specjalne ośrodki szkolno-wychowawcze; 2) proporcjonalnie do powierzchni województwa wydatki na: Wojewódzki Zarząd Melioracji i Urządzeń Wodnych, rolnictwo; 3) proporcjonalnie do liczby ludności wydatki na m.in. przewozy kolejowe, Wojewódzki Urząd Pracy, Centrum Polityki Społecznej; 4) proporcjonalnie do udziału kilometrów dróg wydatki przypadające na Zarząd Dróg Wojewódzkich. Nieco trudniej jest podzielić wydatki na administrację publiczną. Możliwe jest przyjęcie roboczego założenia o podziale wydatków administracyjnych po 50% w nowo powstałych województwach w odniesieniu do: Zarządu Nieruchomości, Urzędu Marszałkowskiego czy Sejmiku Województwa. Wstępnie może być przyjęte założenie o niezwiększaniu wydatków na administrację, aby możliwe było ustalenie punktu wyjścia do dalszych analiz. Jednak w kolejnych symulacjach można dokonać zwiększenia tych wydatków w stosunku do poziomu wyjściowego dla całego województwa. P. Swianiewicz [2016, s. 12] stwierdza, iż „dokładne oszacowanie niezbędnych zmian wydatków na administrację jest bardzo trudne i musi być oparte na wielu, skomplikowanych do jednoznacznej weryfikacji, założeniach”.

różnych metodyk społeczna stopa dyskontowa przyjmowała dotychczas zazwyczaj wartości z przedziału 3–7%, w UE przyjęto 4% [Simonelli, 2013, s. 66], ale może ona być podwyższona dla takich krajów jak Polska do 5% [zob. szerzej: KE, 2014].

⁶ Będącej pozostałością po poprzednim systemie rozliczania „janosikowego”, a przekazywanej z budżetu centralnego.

Jednym z podejść jest zaproponowane przez P. Swianiewicza [2016, s. 13] badanie zależności wydatków bieżących na administrację od wielkości województwa (mierzonego liczbą mieszkańców województwa). Osobne klucze podziałowe powinny zostać ustalone w przypadku rozdzielania długu dotychczas istniejącego województwa. Przy podziale długu województwa mogą być zastosowane takie klucze podziałowe, jak: 1) liczba ludności; 2) liczba dotychczasowych inwestycji (tzn. można byłoby założyć, iż dług mógłby być przypisany jednostkom administracyjnym, na terenie których były realizowane zadania inwestycyjne, szczególnie ze środków UE). Ten drugi klucz podziałowy jest zwłaszcza dyskusyjny z uwagi na fakt, iż podział województwa może również naruszać spójność regionu (m.in. w zakresie infrastruktury transportowej) [Brzeski, 2016, s. 31–35] i spowodować brak ciągłości w realizacji strategii rozwoju regionalnego.

Na podstawie założeń odnośnie do alokacji dochodów i wydatków należy ustalić hipotetyczny budżet wydzielonych województw samorządowych w pierwszym roku po hipotetycznym podziale, co stanowić może punkt wyjścia do przeprowadzenia symulacji sytuacji finansowej nowych województw. Analiza finansowa powinna odpowiadać okresowi ustalonemu w WPF województwa⁷. Następnie konieczne jest zaprezentowanie symulacji dochodów, wydatków i wyniku budżetu przy wstępnym założeniu, iż niezmnieszone byłyby wydatki inwestycyjne w nowych województwach. Może to spowodować, iż uzyskany zostanie ujemny wynik budżetu w jednym z hipotetycznie wydzielonych województw, co w rzeczywistości nie mogłoby mieć miejsca, jednak może obrazować skalę koniecznej redukcji inwestycji (stanowiąc niejako punkt odniesienia). Należy zaznaczyć, iż wynik budżetu powinien być w kolejnych latach dodatni przez cały okres planowania, gdyż musi zagwarantować spłatę rat kapitałowych kredytów i pożyczek oraz wykup papierów wartościowych. Niewykluczone, iż sfinansowanie nowych inwestycji wymagałoby od słabszego z nowo utworzonych województw zaciągnięcia długu, co mogłoby być bardziej kosztowne dla nowego podmiotu z uwagi na ryzyko pogorszenia się jego ratingu finansowego⁸. Emisja obligacji mogłaby być ponadto utrudniona z uwagi na mniejszy potencjał nowej jednostki terytorialnej i słabsze pozycjonowanie na rynkach finansowych.

ALOKACJA FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ

W dyskusjach nad podziałem województwa pojawiają się argumenty, iż wydzielenie słabszego gospodarczo obszaru pozwoliłoby na uzyskanie większej alokacji środków. Rozważania dotyczą najczęściej perspektywy finansowej po 2020 r.

⁷ Według art. 227 ust. 2 [Ustawa, 2009] prognoza jest sporządzana na okres spłaty długu.

⁸ Poszczególne województwa posiadają ratingi agencji międzynarodowych (np. Fitch) zarówno dla zadłużenia w walucie zagranicznej, jak i dla zadłużenia w walucie krajowej.

Z uwagi na szereg przepisów⁹ można wyciągnąć wniosek, iż nie byłaby możliwa zmiana alokacji środków strukturalnych w obecnej perspektywie finansowej na lata 2014–2020. Oznacza to, że zmiana administracyjna powodowałaby skutki dopiero od nowego okresu programowania przy założeniu, iż pociągałoby to za sobą również zmianę w klasyfikacji Eurostatu¹⁰. Z uwagi na fakt, iż alokacje środków UE zostały ustalone w Wieloletnich Ramach Finansowych zatwierdzonych przez Radę Europejską w odniesieniu do wszystkich regionów Unii równocześnie przed rozpoczęciem Perspektywy Finansowej 2014–2020, należy uznać, iż nie jest możliwa zmiana wynegocjowanych ram finansowych dla Polski. Teoretycznie Komisja Europejska ma możliwość prawną dokonania zmian w Umowie Partnerstwa. Jeżeli państwo członkowskie proponuje wprowadzenie zmiany do elementów Umowy Partnerstwa objętych decyzją Komisji, to Komisja przeprowadza ocenę¹¹ oraz w stosownych przypadkach podejmuje decyzję – w ciągu 3 miesięcy od dnia przedstawienia propozycji zmiany przez państwo członkowskie – w drodze aktów wykonawczych, w sprawie przyjęcia zmiany [Rozporządzenie nr 1303/2013, art. 16 ust 4]. Jednak modyfikacje Umowy Partnerstwa wymagałyby tworzenia na nowo strategii rozwoju i koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju [Ustawa, 2006, art. 14e ust. 3]. Spowodowałyby to opóźnienia w realizacji programów i ryzyko niewykorzystania alokacji środków dla Polski. Z kolei w odniesieniu do ewentualnych zmian Regionalnych Programów Operacyjnych poszczególnych województw na lata 2014–2020 minister właściwy ds. rozwoju regionalnego może inicjować programy służące realizacji Umowy Partnerstwa w zakresie polityki spójności i ich zmiany opracowywane przez zarząd województwa [Ustawa, 2006, art. 14 g ust. 1 pkt 2].

Propozycje zmian programów operacyjnych po pozytywnym zaopiniowaniu przez Instytucję Koordynującą Umowę Partnerstwa w zakresie zgodności z Umową Partnerstwa oraz zatwierdzeniu przez Komitet Monitorujący Instytucja Zarządzająca przedkłada do zatwierdzenia zarządowi województwa przed skierowaniem do przyjęcia przez Komisję Europejską [Ustawa, 2006, art. 14ka ust. 1]. Oznacza to, iż w praktyce należy uznać znaczące zmiany programów za mało realistyczne, o ile nie są zgodne z Umową Partnerstwa. Ponadto opóźnienia w realizacji programów mogłyby wpłynąć na ryzyko utraty możliwości pozyskania rezerwy wykonania, która jest przyznawana wyłącznie programom i priorytetom, w których przypadku zostały osiągnięte cele pośrednie [Rozporządzenie

⁹ Zwłaszcza w związku z podpisaną przez Rzeczpospolitą Polską i Komisję Europejską Umową Partnerstwa. Jest ona podpisywana dla całego kraju i zawiera alokacje finansowe zarówno na programy krajowe, jak i regionalne.

¹⁰ Według [Rozporządzenie 1059/2003] alokacje środków UE dla regionów są dokonywane przy użyciu jednostki statystycznej NUTS-2.

¹¹ Sprawdzając zgodność Umowy Partnerstwa z [Rozporządzenie 1303/2013]. Ponadto dane państwo członkowskie dostarcza wszelkich koniecznych dodatkowych informacji oraz w stosownych przypadkach dokonuje zmiany Umowy Partnerstwa [Rozporządzenie nr 1303/2013, art. 16 ust. 1].

nr 1303/2013, art. 22 ust. 3]. Całkowita kwota rezerwy wykonania alokowana na kategorię regionu wynosi 6% [Rozporządzenie nr 1303/2013, art. 22 ust 1]. Oznacza to, iż nieosiągnięcie tzw. kamieni milowych oznacza utratę środków dla województwa z początkowo przyznanej alokacji. W 2017 i 2019 r. roczne spotkanie w sprawie przeglądu obejmuje wszystkie programy w państwie członkowskim, z uwzględnieniem sprawozdań z postępów złożonych w tych latach przez państwo członkowskie [Rozporządzenie nr 1303/2013, art. 51 ust. 2]. Tym samym trudno byłoby uznać ewentualną zmianę alokacji środków UE za korzyść z punktu widzenia AKK [Opolski, Modzelewski, 2016, s. 25–27].

ABSORPCJA FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ

Odrębnym elementem AKK podziału województw jest zagadnienie absorpcji funduszy UE (oraz ewentualnie innych środków publicznych). W hipotetycznie wydzielanych województwach mógłby występować zróżnicowany potencjał absorpcyjny środków na B+R+I (działalność badawczo-rozwojową i innowacyjną). Jest to zwłaszcza prawdopodobne w sytuacji sieciowości i występowania klastrów, gdzie akceleratorem rozwoju jest obszar lepiej rozwinięty gospodarczo. Rozważając tematykę absorpcji funduszy UE, należy wskazać na fakt, iż mogą wystąpić zasadniczo dwa rodzaje absorpcji: czynna i bierna¹². W sytuacji, gdy zostałyby dokonany podział województwa, jedno z nich (lub nawet oba) mogłoby stać się regionem odznaczającym się absorpcją bierną. Z uwagi na brak środków finansowych utrudnione stałoby się planowanie rozwoju i pojawiłaby się konieczność „impro wizowania rozwoju”. To znaczy zamiast dokonywać wyboru spośród wielu wariantów, władze województwa angażowałyby zasoby w nadarżające się projekty bez dokonywania wyboru spośród tak wielu opcji i dostępnych wariantów. Środki finansowe mogłyby być w większym stopniu niejako „włączane” w region i przydzielane projektom, które nie muszą napotykać istotnej konkurencji ze strony innych projektów. Mniejsza liczba projektów wynikałaby również z większej inercji społecznej. Jeśliby przyjąć założenie, iż wydzielenie województw wiązałoby się z oddzieleniem silnego ośrodka wielkomiejskiego, to nowo utworzony słabszy region mógłby być nakierowany wyłącznie na realizację swoich wewnętrznych potrzeb, często ograniczonych czy zawężonych poznawczo i realizacyjnie. Spowodowałyby to ograniczone możliwości konkurowania zewnętrznego i w konsekwencji spadek możliwości innowacyjnych. W takiej sytuacji pojawiłby się też problem absorpcji środków z wykorzystaniem środków na B+R+I. Oddzielenie od wielkiego ośrodka miejskie-

¹² Absorpcja czynna lub bierna polega na tym, iż „poszczególne systemu gospodarowania – państwa, regiony, przedsiębiorstwa mogą mieć bierny lub czynny stosunek do swojego rozwoju i przemian otoczenia, w którym egzystują. Mogą zatem inercyjnie poddawać się procesom zewnętrznym oddziaływań lub też próbować je świadomie kształtować, a nawet planować ich rozwój” [Łukaszewicz, 1986, s. 1025, za: Opolski, Włodarski, 1991, s. 62].

go wiązałyby się z utrudnieniami w realizacji projektów B+R+I z wykorzystaniem potencjału z obu części województwa. Utrudniona byłaby także komplementarność działań na obu obszarach z uwagi na bariery organizacyjne i prawne. Dokonywanie zbyt częstych zmian prowadzi z kolei do zwiększenia kosztów transakcyjnych i konieczności poniesienia kosztów zmiany administracyjnej. Warto również wskazać, iż procesy dostosowawcze po zmianie terytorialnej mogłyby spowodować opóźnienia w realizacji różnego typu projektów nawet o 2–3 lata. Mogłyby to wynikać m.in. z zerwania więzi pomiędzy podmiotami współdziałającymi ze sobą i kontraktowania na nowo wielu przedsięwzięć. W tabeli 1 przedstawiono syntetyczne ujęcie różnic pomiędzy absorpcją czynną i bierną.

Tabela 1. Charakter absorpcji biernej i czynnej funduszy strukturalnych UE wobec dekompozycji regionalnych jednostek administracyjnych

Elementy analizy	Absorpcja	
	bierna	czynna
Stosunek do zjawisk rozwoju	poddawanie się spontaniczności, nadmierny chaos	planowanie rozwoju
Rodzaj absorpcji	przewaga „tłoczenia” nad „ssaniem”, opóźnienia w realizacji zobowiązań	przewaga „ssania” nad „tłoczeniem”, wykonywanie zadań w terminie
Stopień zasilenia generatorów wzrostu (technologii, informacji, wzorów, dóbr)	jałowy, przewaga sił inercji społecznej, brak „dobrych praktyk”	wysoka selektywność, presja przedsiębiorczości, stosowanie „dobrych praktyk”
Zasięg konkurencji	zdolność do konkurowania na obszarze regionu	zdolność do konkurowania z podmiotami z innych regionów krajów
Strategia wydatkowania środków	nacisk na wydatki bieżące	nacisk na inwestowanie środków finansowych
Wrażliwość na komplementarność działań	niewielka	wysoka, współpraca z innymi podmiotami oraz z otoczeniem
Charakter rozwoju	ciągłe zmiany utrudniające postęp i uniemożliwiające koncentrowanie się na tworzeniu wartości dodanej	dążenie do wyeliminowania tarć rozwojowych – przewaga tworzenia wartości dodanej nad kosztami m.in. administracyjnymi
Kreowanie wartości	naśladownictwo	innowacyjność
Sieciowość i współdziałanie	szczątkowe, zerwanie więzi	duże, nakierowanie na tworzenie nowej wartości dzięki wspólnej realizacji przedsięwzięć społecznych, gospodarczych i administracyjnych (realizacja koncepcji Good Governance [szerzej: Wilkin, 2013])
Potencjalna pojemność absorpcyjna	mała	duża

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Opolski, Modzelewski, 2008, s. 199].

W celu dokonania oceny zasadności wydzielenia administracyjnego województw samorządowych zasadne jest zweryfikowanie, w jakim stopniu absorbowane były dotychczas środki strukturalne UE na ich obszarze. Należy również określić, w jakim stopniu poszczególne rodzaje podmiotów realizowały projekty finansowane z tych środków. Szczególnie przydatne są tu dane z Krajowego Systemu Informatycznego SIMIK. W systemie tym znajdują się m.in. informacje na temat podziału alokacji Regionalnych Programów Operacyjnych na priorytety inwestycyjne, cele tematyczne i kategorie interwencji, jak również wyszczególnione jest dofinansowanie UE według typów beneficjentów, m.in. administracja rządowa, firma, fundacja, stowarzyszenie lub organizacja pozarządowa, instytucja kultury, jednostka naukowa lub badawczo-rozwojowa, jednostka organizacyjna JST, jednostka samorządu terytorialnego, związek lub stowarzyszenie JST, kościoły i związki wyznaniowe, przedsiębiorca lub przedsiębiorstwo, spółka wodna, uczenia wyższa, zakład opieki zdrowotnej [według sprawozdania SIMIK].

Szersze ujęcie możliwości wystąpienia absorpcji czynnej wymaga zbadania potencjału rozwojowego hipotetycznie wydzielonych jednostek administracyjnych. Rozważaniom poddać należy m.in. poziom kapitału społecznego, gospodarczego, organizacyjnego, wizerunkowego, administracyjnego, intelektualnego czy infrastrukturalnego.

OCENA POTENCJAŁU ROZWOJOWEGO HIPOTETYCZNIE WYDZIELONYCH WOJEWÓDZTW

Ocena możliwości rozwojowych nowych, hipotetycznych bytów administracyjnych wymaga dokonania wyboru szeregu zmiennych do analizy. Przykładowo zmienne, które mogą być brane przy ocenie potencjału ekonomicznego na terenie hipotetycznie wydzielonych województw, to: nakłady na B+R w województwie, nakłady na prace badawcze i rozwojowe w przemyśle – sekcje PKD: B, C, D, E¹³, jak również wartość brutto środków trwałych, nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach oraz rodzaje działalności gospodarczej prowadzonej na terenie hipotetycznie wydzielonych województw. Konieczne jest też ustalenie odsetka liczby przedsiębiorstw w hipotetycznie wydzielonych województwach i odsetka podmiotów gospodarczych według grup rodzajów działalności [według PKD, 2007]. Przy rozważaniu koncepcji podziału województw należy także dokonać oceny zdolności rozwojowej jednostek samorządu terytorialnego. Jednym z podstawowych parametrów jest wielkość wydatków inwestycyjnych samorządów lokalnych, która mogłaby być zapewniona na terenie nowo wydzielonych województw.

¹³ Sekcje [PKD, 2007]: B – Górnictwo i wydobywanie, C – Przetwórstwo przemysłowe, D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją.

Przy rozważaniu podziału kluczowe jest ustalenie, jakie byłyby możliwe wydatki majątkowe samorządów nowo powstałych województw, ale pod uwagę należy też wziąć wydatki majątkowe inwestycyjne w gminach, miastach na prawach powiatu oraz powiatach niestanowiących miast na prawach powiatu. Może to być istotne m.in. z uwagi na absorpcję funduszy UE. Należy również ustalić, jakie są potrzeby inwestycyjne występujące na danym terenie, ale określić sytuację finansową jednostki samorządu terytorialnego m.in. poprzez relację wydatków gmin i powiatów na obsługę długu publicznego do 1000 zł dochodów budżetów ogółem. Wśród uwarunkowań społecznych różnicujących hipotetycznie wydzielone województwa można wymienić m.in. strukturę demograficzną ludności, poziom tzw. obciążenia demograficznego (czyli ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym) i poziom bezrobocia. Stopa bezrobocia rejestrowanego jest zwykle znacznie zróżnicowana w poszczególnych powiatach. Mogą się pojawić problemy i ograniczenia na rynku pracy, co mogłoby nasilać presję na migrację do atrakcyjnego województwa. Na pojemność absorpcyjną i potencjał rozwojowy województw wpływają także poziom i struktura wykształcenia ludności w hipotetycznie wydzielonych województwach. Zmienne, które mogą być wykorzystywane w tego typu analizach, to szkoły wyższe i studenci w hipotetycznie wydzielonych województwach, przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto i ich przyrost na terenie powiatów województwa, przyrost średniego poziomu wynagrodzeń (w % w zadanym okresie czasu), wskaźnik obciążenia demograficznego, stopa bezrobocia rejestrowanego na terenie hipotetycznie wydzielonych województw, imprezy oświatowe w muzeach ogółem¹⁴, imprezy organizowane¹⁵ przez domy i ośrodki kultury, kluby oraz świetlice itd. W ramach oceny kapitału infrastrukturalnego konieczne jest ustalenie wskaźników gęstości sieci drogowych, kolejowych, łączności itd. Dość trudne jest natomiast ustalenie sieci powiązań organizacyjnych, gdyż może to wymagać pogłębionych badań jakościowo-ilościowych przeprowadzanych zarówno w sektorze prywatnym, publicznym, jak i w organizacjach pozarządowych oraz wśród obywateli zamieszkujących hipotetycznie wydzielone województwa.

POTENCJAŁ WZROSTU ENDOGENICZNEGO

Istnieje koncepcja rozwoju regionalnego oparta na wewnętrznych zasobach i wewnętrznej dynamice terytorialnej (tzw. rozwój endogeniczny), będąca konsekwencją zjawisk: bliskości, różnorodności i dostępności [Maillat, 1998, s. 117–129]. Bliskość ogranicza koszty związane z pokonywaniem odległości

¹⁴ Odczyty, seanse filmowe, koncerty, konkursy, imprezy plenerowe, sesje i seminaria naukowe oraz sympozja.

¹⁵ Seanse filmowe, wystawy, występy zespołów amatorskich i zawodowych, dyskoteki, prelekcje, spotkania, wykłady, imprezy turystyczne i sportowo-rekreacyjne, konkursy.

oraz pozwala na koncentrację w danej przestrzeni infrastruktury niezbędnej do funkcjonowania przestrzeni (organizacje, instytucje, połączenia komunikacyjne, ludzie itp.). Ale ta bliskość umożliwia także tworzenie szeregu więzi ekonomicznych, społecznych, psychologicznych, a zatem tworzy jednocześnie różnorodność zwiększającą prawdopodobieństwo znalezienia odpowiedniego i wiarygodnego partnera do współpracy. Z kolei dostępność oznacza zdolność do wymiany komunikacji i uczenia się, a wspierana jest poprzez fizyczne sieci powiązań transportowych, komunikacyjnych, edukacyjnych, oświatowych, kulturalnych. Ale „bycie blisko” – jak trafnie wskazują autorzy opracowania *Region w gospodarce opartej na wiedzy* – „nie oznacza usytuowania w pobliżu kogoś lub czegoś. Bycie w bliskości może oznaczać także utrzymywanie trwałych relacji oraz współdziałanie z podmiotami, które nie znajdują się blisko w sensie odległości w przestrzeni, a jednak należą do tego samego kręgu przyjaciół, rodziny czy tej samej sieci firm lub osób zajmujących się daną dziedziną życia.” [Nowakowska, Przygodzki, Sokołowicz, 2011, s. 183]. W tym kontekście dla nowo tworzonych regionów szczególnie ważna jest bliskość organizacyjna rozumiana jako zdolność do absorpcji organizacyjnej idei i pomysłów, inicjatyw i przedsięwzięć. Bliskość ma szereg wymiarów zarówno natury gospodarczej i społecznej, mentalnej i instytucjonalnej [szerzej na ten temat: Nowakowska, Przygodzki, Sokołowicz, 2011, s. 184 i n.], ale generalnie oznacza tworzenie adekwatnych sieci powiązań między sferą realną i regulacyjną, budowanie możliwości tworzenia odpowiednich więzi rynkowych i pozarynkowych (możliwości współpracy i współdziałania), budowanie tożsamości i wyrazistości regionu. Ważnym czynnikiem rozwoju jest również zapewnienie skutecznej i efektywnej administracji publicznej coraz częściej zorganizowanej w sposób sieciowy [zob. szerzej: Modzelewski, Opolski, 2014]. Zerwanie więzi może dotyczyć też struktur sieciowych wytworzonych z udziałem podmiotów z sektora pozarządowego.

Bliskość, różnorodność i dostępność tworzą atrakcyjność regionu, budują jego konkurencyjność i wzmacniają bądź budują trwałe zdolności rozwoju. Ale te atrybuty atrakcyjności regionu tworzone są długo, wymagają czasu na wzajemne docieranie się instytucji, ludzi i biznesu, czasu na stworzenie trwałej sieci zaufania i współpracy. Dla relacji rynkowych zwłaszcza ważna jest bliskość organizacyjna, bowiem „określone rozwiązania organizacyjne nie tylko pozostają mechanizmami koordynującymi transakcje, ale stanowią również siłę napędową dla transferu i wymiany informacji i wiedzy w świecie charakteryzującym się wysokim stopniem niepewności działań” [Nowakowska, Przygodzki, Sokołowicz, 2011, s. 185]. I gdy taka sieć już powstanie, zniszczenie jej powoduje natychmiastową entropię zaufania i wiarygodności, zwłaszcza w przypadku inwestorów i przedsiębiorców. A jak pokazują badania, wśród czynników lokalizacji wskazywanych przez inwestorów zagranicznych w Polsce najczęściej wymieniane były: wykwalifikowana siła robocza (wielkość rynku pracy, poziom bezrobocia, poziom wykształcenia, w tym wykształcenia technicznego), koszty siły robo-

czej, dobra dostępność komunikacyjna, dostępność nieruchomości, relatywnie niskie koszty zakupu, wynajmu i dzierżawy nieruchomości, zachęty inwestycyjne (głównie zwolnienia z podatku dochodowego oraz z podatku od nieruchomości), kompetencje pracowników administracji publicznej (wsparcie w zakresie procedur administracyjnych, szybkość załatwiania pozwoleń itp.), chłonny rynek zbytu na oferowane produkty i usługi, bliskość poddostawców, bliskość dobrych szkół technicznych i uniwersytetów, możliwość dojazdu pracowników publicznymi środkami transportu, oferta kulturalno-rozrywkowa, oferta oświatowa (w tym szkoły dla dzieci kadry menedżerskiej z językiem angielskim), jakość środowiska naturalnego [Nowakowska, Przygodzki, Sokołowicz, 2011, s. 196–197].

Koncepcja administracyjnego podziału województwa doprowadzić może do rozwarstwienia się sytuacji dochodowej województw z niekorzyścią dla nowego, słabszego województwa regionalnego, może pogłębić polaryzację społeczną i regionalną na skutek zróżnicowanej dostępności do informacji, wiedzy, jakości życia, dobrze rozwiniętego kapitału społecznego i intelektualnego, czyli szeroko rozumianej jakości terytorium, na którym następuje harmonijny związek środowiska przedsiębiorczości z tzw. infrastrukturą okołobiznesową (inwestycje publiczne i relacje między nimi, infrastruktura techniczna i społeczna zapewniająca określony standard życia).

Niebagatelną, a może wręcz kluczową kwestią związaną z propozycjami podziału województwa są postawy i preferencje życiowe młodego pokolenia – pokolenia niezwykle dziś mobilnego i poszukującego swojego modelu życia i rozwoju osobistego. Przeprowadzone przez Mazowieckie Biuro Planowania Regionalnego w 2013 r. analizy wskazują, iż oceniając atrakcyjność swojego miejsca zamieszkania, młodzi ludzie stosunkowo słabo się z nim identyfikują [MBPR, 2013, s. 37–41]. Takie podejście młodych ludzi do swojego życia zawodowego i kariery zawodowej potęgować będzie i tak już widoczne wyludnianie się obszarów peryferyjnych, małych miast i terenów wiejskich. Nasilenie się wewnętrznych ruchów migracyjnych osłabia potencjał rozwojowy mniejszych ośrodków [MBPR, 2013, s. 55]. Można zatem stwierdzić, że owe tendencje migracyjne „przyszłego” kapitału ludzkiego zmniejszają i tak już stosunkowo słaby potencjał endogenicznego rozwoju niektórych obszarów regionu. Wiara i przekonanie, iż podział województw osłabi te tendencje, mogą się okazać płonne. Podział terytorialny województw może wręcz pogłębić dysproporcje rozwojowe, nasilić ruchy migracyjne powodujące wydrenowanie niektórych regionów z wartościowego kapitału ludzkiego. Względnej równomierności rozwoju trzeba szukać poprzez pryzmat dalszego bogacenia się ośrodków bogatych z jednoczesnym stworzeniem możliwości rozsądnej redystrybucji owego bogactwa na tereny słabsze gospodarczo [Opolski, Modzelewski, 2016, s. 27–30]. Badacze dopuszczają w tej sytuacji zastosowanie wag przy uwzględnianiu efektów redystrybucyjnych [zob. szerzej: Dinwiddy, 1996, s. 75]. Wyzwaniem badawczym byłoby zatem ustalenie, jakie efekty redystrybucyjne wystąpiłyby w przypadku dokonania zmian administra-

cyjnych, i ewentualnie nadanie odpowiednich wag zmianom bardziej preferowanym przez mieszkańców wydzielonych województw. Może wystąpić obawa, że w przypadku wystąpienia postulatów dokonania rekompensaty według kryterium N. Kaldora¹⁶ w sytuacji rozdzielenia finansów dotychczasowego województwa na dwie nowo utworzone jednostki administracyjne utrudnione lub niemożliwe byłoby dokonanie tego typu kompensaty [zob. szerzej: Johansson, 1991, s. 132]. Z drugiej strony niektórzy badacze podnoszą, iż założenie w AKK, iż zastana dystrybucja zasobów jest odpowiednia, może być traktowane jako błąd metodologiczny [Baldwin, Lodge, Cave, 2012, s. 322].

Pamiętać przy tym musimy, że kluczowym zagadnieniem w rozwoju regionalnym jest określenie odpowiednich proporcji pomiędzy konkurencyjnością a spójnością. Jak piszą autorzy opracowania *Region w gospodarce opartej na wiedzy*: „zakładając bowiem priorytetyzację wspierania tylko spójności, decydujemy się na osłabienie procesów kształtowania innowacyjności i konkurencyjności w regionie, warunkujących kreowanie i dyfuzję innowacji i przyspieszających wzrost gospodarczy. W konsekwencji ograniczona zostaje możliwość uzyskania największych korzyści dla regionu z koncentracji kapitału ludzkiego w obszarach najbardziej rozwiniętych” [Nowakowska, Przygodzki, Sokołowicz, 2011, s. 72–73]. Należy również wspomnieć o zagadnieniu migracji i o czynnikach wypychających, takich jak m.in. ubóstwo, bezrobocie, niskie płace, oraz czynnikach ciągnących do danego regionu, np. praca, perspektywy wyższych zarobków, perspektywy poprawy standardu życia czy rozwój osobisty i zawodowy [Kasprzyk, 2016, s. 397], które mogłyby mieć znaczenie przy zmianach administracyjnych.

Analiza ekonomiczna dla dwóch lub trzech wariantów wymaga przeprowadzenia projekcji długoletnich odnośnie do alokacji dochodów z PIT i CIT do nowo wydzielonych hipotetycznych województw i stwierdzenia, czy nasilałyby się różnice pomiędzy województwami. Konieczne jest zbadanie tendencji bezrobocia na podstawie wskaźników bezrobocia w nowych województwach. Należy zakładać, iż po podziale administracyjnym nastąpiłby ruch w stronę nowego województwa silniejszego i zmniejszenie sił endogenicznych w drugim regionie. Występuje ryzyko, iż jedno z nowych województw z uwagi na brak wystarczającej infrastruktury badawczo-rozwojowej, społecznej, kulturalnej itd. nie byłoby na tyle atrakcyjne, żeby przyciągnąć dużą liczbę inwestycji bezpośrednich. Wskaźniki bezrobocia mogą pozwolić na stwierdzenie, iż potencjał kwalifikacji zawodowych jest na tyle niski w tym województwie, że trudno byłoby znaleźć inwestorom pracowników o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych. Powstałoby tym samym ryzyko niższego wzrostu gospodarczego w słabszym województwie, co miałooby bezpośrednie przełożenie na wpływy z podatków PIT oraz CIT i łącznie

¹⁶ Według N. Kaldora [1939, s. 550] jeśli tym, którzy ponoszą stratę w wyniku redukcji zasobów, które były dla nich wcześniej przeznaczone, zostanie przekazana kompensata z tytułu straty, to pozostała część społeczności może być w lepszej sytuacji, niż miało to miejsce wcześniej.

również pogarszałyby rating tego województwa. Osłabienie sieci powiązań gospodarczych i funkcjonalnych (m.in. w odniesieniu do infrastruktury istniejącej bądź planowanej na pograniczu obu województw) mogłoby niekorzystnie wpłynąć zarówno na wzrost gospodarczy, jak i zwiększyć koszty społeczne proponowanej zmiany administracyjnej. Czynniki te spowodowałyby spadek jakości życia mieszkańców słabszego z województw.

PODSUMOWANIE

Podstawowym wnioskiem z rozważań zawartych w niniejszym artykule jest stwierdzenie użyteczności metodyki AKK przy rozważaniu propozycji zmian w podziale administracyjnym kraju. Ponadto konkluzją niniejszego opracowania jest stwierdzenie, iż przy tego typu zmianach należy brać pod uwagę w pierwszej kolejności możliwość zapewnienia bieżącego funkcjonowania samorządów województw. Szczegółową konstatacją w artykule jest stwierdzenie, iż w ramach analizy finansowej dokonywanej z punktu widzenia samorządu województwa konieczne jest dokonanie projekcji dochodów, wydatków i wyniku budżetów hipotetycznie wydzielonych województw, projekcji wydatków majątkowych, wyników budżetów, spłat rat kapitałowych i pożyczek oraz kwoty długu nowo wydzielonych województw, projekcji dochodów bieżących i wydatków bieżących nowo utworzonych województw, w tym wydatków na administrację samorządów tych województw w latach obejmujących aktualną WPF niepodzielonego województwa. Tak przeprowadzona wieloaspektowa analiza może pomóc w określeniu sytuacji finansowej hipotetycznie wydzielonych samorządów i podjęciu decyzji o dokonaniu podziału bądź jego zaniechaniu.

Bardzo istotnym punktem wyjścia do oceny potencjalnych zmian terytorialnych jest poziom kapitału ludzkiego, społecznego i intelektualnego na terenie wydzielonych jednostek administracyjnych, zdolność rozwojowa jednostek samorządu terytorialnego, przedsiębiorstw, zdolność do absorpcji funduszy UE. Niezwykle ważne jest też zwrócenie uwagi na sieć powiązań gospodarczych (w tym handlowych), instytucjonalnych, infrastrukturalnych i ryzyko utraty tych więzi. Z punktu widzenia rozwoju regionalnego należy również uwzględniać możliwość wystąpienia dyfuzji wiedzy i tworzenia klastrów społeczno-gospodarczych. W ramach koncepcji „dobrego” współrzędzenia (*Good Governance*) być może jednak najważniejsze są zaufanie społeczne i aprobaty społeczna dla projektowanych zmian. Utrudnienia krótkookresowe oraz długookresowy wpływ podziału województw na sytuację społeczno-gospodarczą na wydzielonych obszarach z pewnością miałyby docelowo przełożenie na jakość życia mieszkańców. Stąd zatem dokonywanie zmiany jest uzasadnione, jeśli w wyniku AKK uzyskana zostanie znacząca przewaga efektów dodatnich nad ujemnymi.

BIBLIOGRAFIA

- Baldwin R., Lodge M., Cave M., 2012, *Understanding Regulation: Theory, Strategy, and Practice*, Oxford University Press, Oxford.
- Brzeski P., 2016, *Mazowsze: spójne czy podzielone?*, Wydanie specjalne „Kroniki Mazowieckiej”: Podział województwa mazowieckiego – błąd społeczny i ekonomiczny?, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa.
- Dinwiddy C.L., Teal F., 1996, *Principles of Cost-Benefit Analysis for Developing Countries*, Cambridge University Press, Cambridge, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511582578>.
- Gawłowski R., 2012, *Fragmentacja terytorialna jako problem; współpraca jednostek samorządu terytorialnego jako rozwiązanie?* [w:] *Ustrój terytorialny państwa a decentralizacja systemu władzy publicznej*, red. A. Lutrzykowski, Wyd. Adam Marszałek, Toruń.
- Johansson P., 1991, *An Introduction to Modern Welfare Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kaldor N., 1939, *Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility*, „The Economic Journal”, 49(195), <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511819025.016>.
- Kasprzyk B., 2016, *Proces emigracji i zamierzenia emigracyjne kapitału społecznego z Polski w ostatniej dekadzie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 46, DOI:10.15584/nsawg.2016.2.24.
- Kieżun W., 2003, *Cele, konceptualizacja i realizacja reformy administracji publicznej (zwanej decentralizacyjną) w latach 1998–2001* [w:] *Cele i skuteczność reformy administracji publicznej w RP w latach 1999–2001*, red. A. Piekara, UW–Centrum Studiów Samorządu Terytorialnego i Rozwoju Lokalnego, Warszawa.
- KE, *Przewodnik po analizie kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych. Narzędzie analizy ekonomicznej polityki spójności 2014–2020*, 2014.
- Krajowy System Informatyczny SIMIK (System Informatyczny Monitoringu i Kontroli finansowej Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności 2007–2013), https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Stroiny/KSI_instrukcje.aspx (kwiecień 2016).
- Łukaszewicz A., 1986, *Z zagadnień rozwoju gospodarczego Polski: wyzwania strukturalne*, „Ekonomista”, nr 6.
- Maillat D., 1998, *Interactions between Urban Systems and Localized Productivity Systems: An Approach to Endogenous Regional Development in Terms of Innovative Milieu*, „European Planning Studies”, vol. 6, issue 2.
- Mazowieckie Biuro Planowania Regionalnego, 2013, *Barometr Mazowsza, przyszłość kapitału ludzkiego Mazowsza w kontekście potrzeb, preferencji i planów życiowych młodzieży*, Warszawa.
- Minister Finansów, *Wytyczne dotyczące założeń makroekonomicznych na potrzeby wieloletnich prognoz finansowych jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki we współpracy z Kancelarią Prezesa Rady Ministrów, *Wytyczne do przeprowadzania oceny wpływu oraz konsultacji publicznych w ramach rządowego procesu legislacyjnego, dokument przewidziany jako interaktywny*, <http://konsultacje.gov.pl/sites/default/files/file-attachments/3596/08a778f37929aec.docx> (15.04.2016).

- Modzelewski P., Opolski K. (red.), 2014, *Metodologia pomiaru funkcjonowania sieci administracji publicznej*, CeDeWu, Warszawa.
- Nowakowska A., Przygodzki Z., Sokołowicz M., 2011, *Region w gospodarce opartej na wiedzy*, Difin, Warszawa.
- Opolski K., Modzelewski P., 2008, *Teoretyczne podstawy oceny absorpcji funduszy strukturalnych Unii Europejskiej – zarys ujęcia systemowego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 21.
- Opolski K., Modzelewski P., 2016, *Ocena propozycji podziału województwa mazowieckiego na podstawie projekcji sytuacji ekonomicznej wydzielonych województw w latach 2016–2020*, Wydanie specjalne „Kroniki Mazowieckiej”: Podział województwa mazowieckiego – błąd społeczny i ekonomiczny?, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa.
- Opolski K., Włodarski W., 1991, *Absorpcja kwalifikacji w procesie pracy w polskich przedsiębiorstwach w latach osiemdziesiątych*, Wyd. UW, Warszawa.
- Piekara A., 2003, *Decentralizacja i samorząd terytorialny w III RP. Teoretyczny punkt wyjścia dla opisu reformowania administracji publicznej u ustalania kryteriów ocen [w:] Cele i skuteczność reformy administracji publicznej w RP w latach 1999–2001*, red. A. Piekara, UW–Centrum Studiów Samorządu Terytorialnego i Rozwoju Lokalnego, Warszawa.
- Płoskonka J., 1999, *Polska administracja publiczna po reformie. Ustrój, kompetencje, liczy*, MSWiA, Warszawa.
- Płoskonka J., 2001, *Reforma administracji publicznej 1998–2001*, MSWiA, Warszawa.
- Polska Klasyfikacja Działalności, załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji działalności (PKD) (Dz.U. nr 251, poz. 1885).
- Rozporządzenie (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z 26 maja 2003 r. w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS).
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 105/2007 z 1 lutego 2007 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1303/2013 z 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.
- Simonelli F., 2013, *The Role of the Discount Rate in Cost-Benefit Analysis Between Theory and Practice: A Comparative Survey*, „European Journal of Risk Regulation”, vol. 4, issue 1.
- Swianiewicz P., 2016, *Potencjalne skutki wydzielenia Warszawy z województwa mazowieckiego*, Wydanie specjalne „Kroniki Mazowieckiej”: Podział województwa mazowieckiego – błąd społeczny i ekonomiczny?, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa.

Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. nr 157, poz. 1240 ze zm.).
Ustawa z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. nr 227, poz. 1658 ze zm.).

Wilkin J. (red.), 2013, *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?*, Scholar, Warszawa.

Streszczenie

Artykuł zawiera przykład zastosowania metodyki AKK do oceny projektów podziału województw samorządowych. Uwzględnione zostały elementy analizy finansowej i ekonomicznej oraz przedstawione nowe elementy analizy efektów zewnętrznych proponowanych zmian administracyjnych. Zaprezentowane rozważania teoretyczne mogą stanowić podstawę badań i analiz empirycznych uwzględniających zagadnienia polityki rozwoju regionalnego i spójności społeczno-ekonomicznej regionów. Przedstawione zastosowanie analizy kosztów i korzyści rozszerza możliwości stosowania tej metodyki do oceny skutków regulacji polegających na zmianach zasięgu jednostek terytorialnych w Polsce i na świecie. Do analizy została włączona teoria dotycząca absorpcji czynnej i biernej środków finansowych przez region. W artykule uwzględniono konieczność włączania do analiz takich zmiennych, jak rating województwa, skłonność inwestorów krajowych i zagranicznych do inwestycji bezpośrednich, zdolność rozwojowa przedsiębiorstw, sieć powiązań gospodarczych i funkcjonalnych, potencjał rozwojowy gmin i powiatów, koszty społeczne zmiany struktury administracji, koszty transakcyjne związane z zerwaniem sieci powiązań gospodarczych i funkcjonalnych, koszty społeczne związane z obniżeniem potencjału rozwojowego województwa. Uwzględniono również aspekty aktualne w polityce planowania i programowania rozwoju poprzez wykorzystanie funduszy strukturalnych UE. Przedstawiona metodyka bierze pod uwagę konieczność przyjmowania założeń wynikających z aktualnego stanu prawnego i ukazywania przesunięć w poziomie alokacji środków finansowych przy spełnieniu tych założeń. Może być ona punktem wyjścia do sporządzenia bilansu efektów dodatnich i ujemnych proponowanych zmian.

Słowa kluczowe: Analiza Kosztów i Korzyści, samorząd lokalny, podział administracyjny, ocena skutków regulacji

Methodology for impact evaluation of the administrative division with a cost-benefit analysis

Summary

The article includes an example of using cost-benefit analysis to assess the projects of a division of local provinces. The elements of financial and economic analysis and new tools for the analysis of external effects of the proposed administrative changes are presented. The theoretical considerations may form the basis of research and empirical analysis, taking into account issues of regional development policy and socio-economic cohesion of the regions. The use of cost-benefit analysis extends the use of this methodology for assessing the impact of changes within territorial units in Poland.

In the analysis the theory about the absorption of active and passive funds by region was included. The article emphasizes the need to incorporate variable analysis such as the rating of the region, the tendency of domestic and foreign direct investment, the capacity development of enterprises, network of economic and functional development potential of municipalities and counties,

the costs of social change in the structure of the administration, transaction costs associated with the rupture business networks and functional social costs associated with the reduction of the development potential of the region and social capital. The active and passive absorption of funds theory was included to analyze separate regions. The aspects of current policy planning and development programming using the European Union structural funds were also included. The methodology takes into account the necessity of accepting the assumptions resulting from the current legal status and portraying shifts in the level of allocation of financial resources. The presented methodology can be a starting point for comparing positive and negative effects of the proposed changes.

Keywords: Cost Benefit Analysis, local government, administrative division, regulatory impact assessment

JEL: H11

*dr Mariusz Czupich*¹

Katedra Integracji Europejskiej i Studiów Regionalnych
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Innowacyjność sektora samorządowego na przykładzie wybranych polskich miast

WPROWADZENIE

W ciągu ostatnich kilkunastu lat miasta w Polsce, zwłaszcza te większe, zmieniają się przestrzennie według podobnego schematu. Dynamicznie rozrastają się strefy podmiejskie, do których przeprowadza się coraz więcej mieszkańców. Strefy te leżą w obszarach gmin okalających miasto i choć nie są jego częścią, wyglądają jak jego dzielnice sypialne. A zatem w statystykach ludności miast często widoczny jest spadek, chociaż w rzeczywistości osób posiadających centrum swoich interesów życiowych w mieście może być coraz więcej. Powoduje to szereg konsekwencji. Po pierwsze, osoby takie korzystają z technicznej i społecznej infrastruktury miejskiej bez ponoszenia kosztów jej utrzymania. Dzieje się tak dlatego, że miejsce zameldowania decyduje o tym, do której gminy trafią takie podatki, jak: od nieruchomości, dochodowy od osób fizycznych i prawnych (w odpowiedniej części). Po drugie, duże nagromadzenie ludności w miastach negatywnie wpływa na jakość świadczonych usług publicznych. Związane jest to m.in. z zatłoczeniem w komunikacji miejskiej, na drogach gminnych, kolejkami w urzędach, przychodniach służby zdrowia, brakiem parkingów, miejsc w przedszkolach, szkołach itp. Problem ten dotyczy coraz większego grona miast i staje się dużym wyzwaniem dla władz tych jednostek. Jedną z możliwości zredukowania omawianych niekorzyści, zwłaszcza w kontekście zagwarantowania odpowiedniej jakości i efektywności usług publicznych, jest wdrożenie innowacji w różnych sferach funkcjonowania miasta, m.in. transporcie, gospodarce odpadami, administracji czy energetyce.

Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji miasta inteligentnego i korzyści, jakie niesie jej zastosowanie. Zaprezentowano także przykłady wdrożeń innowacyjnych rozwiązań w wybranych polskich miastach.

¹ Adres korespondencyjny: ul. Gagarina 13 a, 87-100 Toruń, e-mail: czupich@umk.pl.

INNOWACJE W SAMORZĄDZIE TERYTORIALNYM – KONCEPCJA MIASTA INTELIGENTNEGO

Wraz ze wzrostem wykorzystania technologii w życiu społecznym oraz rosnącymi wymaganiami w zakresie usług publicznych samorządy terytorialne, a zwłaszcza gminy miejskie, stoją przed potrzebą poprawy efektywności zarządzania i jakości oferowanych świadczeń. Sektor publiczny zmuszony jest do konkurencji, stąd coraz częściej wykorzystuje instrumenty, które dotychczas były charakterystyczne dla sektora prywatnego. Chodzi tutaj m.in. o metody zarządzania jakością, *outsourcing*, *benchmarking* itp. Kolejnym istotnym elementem działalności przedsiębiorstw adaptowanym przez instytucje publiczne jest innowacyjność, która współcześnie determinuje nie tylko rozwój, ale samo przetrwanie. Za podstawowe przesłanki wprowadzania innowacji w sektorze publicznym przyjmuje się wzrost efektywności (poprzez redukcję kosztów świadczenia usług), poprawę transparentności działania, jakości usług i zwiększenie satysfakcji obywateli [Kobylińska, 2015, s. 143].

Innowacje w działalności przedsiębiorstw zazwyczaj wiążą się z wprowadzeniem nowego produktu, usługi, procesu, znajdowaniem nowych rynków zbytu lub modyfikacjami, którym poddawane są poszczególne elementy funkcjonowania. Z kolei w sektorze publicznym utożsamiane są z integracją „znanych nowości lub nowej wiedzy z systemem zależnym od podejmowania decyzji publicznych mających na celu ulepszenie istniejących lub zastosowanie nowych działań, usług, praktyk, których finalnym i najbardziej widocznym efektem jest poprawa usług publicznych i jakości życia lub jego głównych aspektów” [*Innowacje w sektorze publicznym...*, 2013, s. 32]. Wynika stąd, że kluczowe znaczenie w innowacjach publicznych ma ukierunkowanie na obywateli i jakość ich życia, podczas gdy sektor prywatny wdraża innowacje głównie dla osiągnięcia celów ekonomicznych. Jedną z możliwości innowacyjnego funkcjonowania samorządu terytorialnego jako dostawcy usług publicznych jest urzeczywistnienie koncepcji miasta inteligentnego (*smart city*).

Ze względu na fakt, że pojęcie miasta inteligentnego jest relatywnie nowe i stosowane w różnych aspektach (m.in. ekonomicznym, socjologicznym), trudno je jednoznacznie zdefiniować. Inteligencja miasta może polegać na wykorzystaniu nowych rozwiązań w różnych sferach funkcjonowania. Jako przykład można podać gospodarkę, kulturę, zagospodarowanie przestrzenne czy infrastrukturę miejską. Podstawowym celem tej koncepcji jest poprawa jakości życia mieszkańców, podniesienie funkcjonalności miast, ułatwienie zarządzania nimi oraz optymalizacja zużycia zasobów, kosztów funkcjonowania i redukcja negatywnego wpływu na środowisko naturalne. W literaturze przedmiotu występują różne określenia miast korzystających z innowacji. W zależności od tego, jakie instrumenty wykorzystuje się jako dominujące, można wyróżnić m. in. miasta cyfrowe lub informacyjne korzystające z szerokiego instrumentarium ICT, miasta oparte na wiedzy – koncentrujące się na tworzeniu i absorpcji wiedzy, ekomiasta charak-

teryzujące się racjonalnym wykorzystaniem zasobów i jak najmniejszą ingerencją w środowisko. Ogólnie można stwierdzić, że miasto inteligentne to obszar o wysokiej zdolności uczenia się i innowacji, rozwijany na bazie kreatywności mieszkańców, instytucji odpowiedzialnych za tworzenie wiedzy i cyfrowej infrastruktury komunikacyjnej oraz zarządzania wiedzą [Kominos, 2006, s. 13]. Wynika stąd, że miasto inteligentne jest bardzo pojemnym conceptem, który obejmuje swym zasięgiem kilka obszarów funkcjonowania. Można wśród nich wymienić następujące [Stawasz, Sikora-Fernandez, Turała, 2012, s. 100]:

- gospodarka – elastyczny rynek pracy, wysoka innowacyjność i produktywność,
- transport i komunikacja – oparte na nowoczesnych rozwiązaniach z zakresu ICT,
- środowisko – optymalizacja zużycia energii (wykorzystanie odnawialnych źródeł energii), działania zmniejszające emisję zanieczyszczeń do atmosfery, gospodarka zasobami oparta na zasadzie zrównoważonego rozwoju,
- ludzie – społeczeństwo uczące się, inicjujące zmiany w mieście oraz partycypujące w zarządzaniu,
- jakość życia – zapewnienie szerokiego dostępu do usług publicznych, infrastruktury techniczno-społecznej, zapewnienie bezpieczeństwa, troska o tereny zielone i ofertę kulturalno-rozrywkową,
- inteligentne zarządzanie – rozwój miasta powinien być wypracowany poprzez współdziałanie władz oraz pozostałych użytkowników miasta, z kolei administracja publiczna powinna wykorzystywać instrumenty informatyczne w celu efektywnej obsługi interesariuszy.

Zatem miasto inteligentne to miasto, które podejmuje zmiany we wszystkich wymienionych obszarach. Wypełnia ono kryteria *smart*, gdy inwestuje w kapitał ludzki i społeczny, a także w infrastrukturę tradycyjną (transport) i nowoczesną (ICT) i gdy te działania przyczyniają się do poprawy poziomu rozwoju zrównoważonego, poprawy jakości życia łącznie z racjonalnym zarządzaniem zasobami naturalnymi z uwzględnieniem partycypacji społecznej [Caragliu, Del Bo, Nijkamp, 2011, s. 70]. Tylko działając w sposób kompleksowy, na wielu płaszczyznach, jest w stanie osiągnąć zakładane cele. Należy jednak pamiętać, by w zarządzaniu miastem nie zaniedbywać innych, alternatywnych ścieżek rozwoju. Rozwiązania *smart*, zwłaszcza te oparte na nowych technologiach, nie powinny w całości wyprzeć tych tradycyjnych, jak np. kontakt bezpośredni z mieszkańcami czy turystami. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia osób starszych, które nie zawsze posługują się urządzeniami mobilnymi.

PRZYKŁADY INNOWACYJNYCH ROZWIĄZAŃ W POLSKICH MIASTACH

W celu zidentyfikowania innowacyjnych działań polskich gmin miejskich posłużono się analizą przypadków. Zaprezentowane przykłady stanowią tylko niewielką część aktywności władz miejskich podejmowanych w celu podnoszenia jakości życia mieszkańców.

Jednym z miast, które wdraża w ostatnich latach wiele rozwiązań z zakresu technologii informacyjnych, jest Tarnów. Przykładem instrumentu umożliwiającego zarządzanie edukacją jest tam system Edunet. Jest on skierowany do pracowników szkół, dyrektorów oraz rodziców. Zapewnia m.in. bieżącą informację o uczniach, wydarzeniach szkolnych, umożliwia nabór nowych uczniów, rekrutację pracowników itp. Innym ciekawym narzędziem informatycznym stosowanym w Tarnowie jest Zintegrowany System Informacji Przestrzennej, którego częścią jest portal przedstawiający różnego typu dane przestrzenne [Tarnów – miasto pilotaży, 2015, s. 2]. Dotyczą one lokalizacji obiektów użyteczności publicznej (urzędów, instytucji oświaty, szpitali, straży) oraz systemu komunikacyjnego miasta i ukształtowania terenu. Wszystkie te dane są prezentowane na tle ortofotomapy oraz warstwy adresowej. Informacje te umożliwiają łatwą lokalizację poszukiwanych obiektów w mieście oraz transport. Dodatkowo dane o ukształtowaniu terenu oraz wysokości budynków wspomagają funkcjonowanie służb ratowniczych, które w przypadku fali powodziowej czy pożaru są w stanie szybko podjąć odpowiednie działania.

Innym przykładem wykorzystania technologii informacyjnych w zarządzaniu miastem jest system M2M (*machine to machine*), który umożliwia stałe przysyłanie danych między urządzeniami. Na bazie tego systemu w Środzie Wielkopolskiej u 20% odbiorców usług Miejskiego Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej,

Wodociągów i Kanalizacji zainstalowano nowoczesne wodomierze [Klimczyk, 2013, s. 49–51]. Są one wyposażone w nakładkę, dzięki której dane o zużyciu wody oraz wszelkich aktywnościach związanych z poborem są wysyłane poprzez sieć komórkową do centrali. W ten sposób dostawca wody może wystawiać rachunki bez konieczności indywidualnego odczytu liczników oraz szybciej identyfikuje miejsce awarii i dodatkowo eliminuje nielegalny pobór wody. Wspomniany system M2M może być zaadaptowany także do zdalnego monitorowania oświetlenia ulicznego. Rozwiązanie takie jest stosowane w Gdańsku, gdzie 60% wszystkich instalacji świetlnych jest objętych tym systemem. Dzięki temu oświetlenie jest dostosowywane w zależności od pogody i natężenia ruchu ulicznego. W ten sposób możliwe są oszczędności dzięki mniejszemu zużyciu prądu oraz automatyczne wykrywanie awarii. System zdalnego sterowania i monitorowania oświetleniem miejskim, aby przynosił jeszcze większe oszczędności, może być wsparty wymianą lamp na LED-owe. Takie rozwiązanie zastosowano w 2015 r. w Bydgoszczy, gdzie wymieniono ponad 7 tys. starych lamp sodowych spośród 12 tys., których właścicielem jest miasto [<http://www.polskieradio.pl/42/273/Artykul/1556092,Bydgoszcz-inteligentne-LEDowe-oswietlenie-ulic-to-o-65-proc-mniejsze-koszty-energii>]. Oszczędności wynikające ze zużycia energii są szacowane na 65%.

Kolejnym inteligentnym rozwiązaniem jest projekt „Innowacyjna Warszawa”. Polega on na tym, że w Stołecznym Centrum Osób Niepełnosprawnych zamontowano sieć nadajników (tzw. beaconów), które przekazują informacje

o numerach pokoi, schodach, rozmieszczeniu poszczególnych działów [<http://www.um.warszawa.pl/aktualnosci/warszawa-w-czo-wce-innowacyjnych-miast>]. Osoby niewidome bądź niedowidzące mogą korzystać z tych informacji za pomocą swoich smartfonów, który działają jak samochodowa nawigacja GPS. Odczyt informacji z nadajników odbywa się dzięki systemowi głosowemu, który prowadzi takie osoby do konkretnego okienka w urzędzie. Projekt będzie miał zastosowanie także w metrze, autobusach i miejscach turystycznych.

W polskich miastach, zwłaszcza tych dużych, dostępne są różnego typu aplikacje na telefon. Dominują wśród nich te skierowane do turystów. Umożliwiają one zaplanowanie tras wycieczkowych, poruszanie się komunikacją miejską czy zarezerwowanie noclegu [<http://www.komputerswiat.pl/testy/programy/programy-do-komorek/2013/07/test-aplikacji-mobilnych-polskich-miast.aspx>]. Ponadto są wyposażone w systemy geolokalizacji z interaktywnymi mapami oraz czytniki kodów QR. Często są także spotykane multimedialne przewodniki z informacjami głosowymi o lokalnych zabytkach i atrakcjach. Wśród miast, które oferują taką pomoc, wyróżnić można m.in. Szczecin, Gdańsk, Kraków, Łódź, Warszawę i Wrocław.

Kolejnym przykładem innowacji w zarządzaniu publicznym jest system gromadzenia odpadów na toruńskiej starówce [<http://www.torun.pl/pl/nowe-podziemne-smietniki>]. Przez wiele lat problemem w centrum miasta był brak miejsc do wystawienia kontenerów na śmieci oraz ich wygląd, który musiał być uzgadniany z Miejskim Konserwatorem Zabytków. Mieszkający w tym obszarze torunianie od 2014 r. są obsługiwani przez zestaw podziemnych pojemników, do których dostęp jest możliwy za pomocą karty chipowej. Są one bardzo estetyczne, nie wydobywają się z nich nieprzyjemne zapachy, a resztki jedzenia nie są roznoszone przez ptaki i gryzonie. Posiadają one wbudowane sensory, które monitorują stopień zapełnienia. W ten sposób ograniczono w centrum ruch dużych samochodów opróżniających kontenery. W konsekwencji spadły koszty funkcjonowania miejskiego przedsiębiorstwa oczyszczania oraz zredukowano emisję CO₂.

Obszarem funkcjonowania polskich miast, który w ostatnich latach przeszedł radykalną transformację, jest transport. Wzrastająca liczba mieszkańców oraz środków transportu wymusza na władzach miejskich podejmowanie szeregu działań ukierunkowanych na usprawnienie ruchu drogowego. Problem ten jest szczególnie odczuwalny w obszarach wysoko zurbanizowanych, gdzie występuje tzw. Kongestia, czyli natężenie ruchu ulicznego większe od przepustowości danej infrastruktury [Cichosz, 2015, s. 27]. Jednym z szeroko stosowanych instrumentów ukierunkowanych na redukcję kongestii są inteligentne systemy transportowe (ITS). W Polsce w różnym stopniu zaawansowania są one wdrażane m.in. w Trójmieście, Wrocławiu, Rzeszowie, Bydgoszczy, Łodzi i Lublinie [<http://www.transport-publiczny.pl/watki/inteligentne-systemy-transportowe.html>]. Wykorzystują one sieć czujników, sensorów, kamer, elektroniki pojazdowej (systemy

GPS), technologii komunikacji bezprzewodowej w celu efektywnego zarządzania ruchem. Urządzeniami wspomagającymi są m.in. tablice przystankowe, które dostarczają pasażerom informacji o rzeczywistych czasach odjazdu pojazdów transportu zbiorowego, oraz tablice świetlne z informacjami o zatłoczeniu w poszczególnych częściach miasta i wolnych miejscach parkingowych. Uzupełnieniem ITS są także aplikacje na telefon umożliwiające zapłatę za parking, bilet komunikacji miejskiej czy wypożyczenie roweru miejskiego. Ważna jest również infrastruktura wspierająca funkcjonowanie głównego systemu transportowego. Należą do niej m.in. [Cichosz, 2015, s. 33–34]:

- węzły przesiadkowe umożliwiające łączenie różnych środków transportu,
- parkingi typu *park and ride* oraz *bike and ride*,
- wyszukiwarki oraz zintegrowane rozkłady jazdy pozwalające na efektywne zaplanowanie podróży,
- wprowadzenie integracji taryfowo-biletowej, w tym biletu w postaci elektronicznej karty miejskiej.

Podsumowując, do podstawowych korzyści z wdrażania innowacyjnych rozwiązań transportowych należy zaliczyć [Kozłak, 2008]:

- wzrost przepustowości ulic,
- skrócenie czasu przejazdu,
- poprawę bezpieczeństwa ruchu drogowego,
- poprawę skuteczności służb ratowniczych,
- redukcję negatywnego wpływu na środowisko naturalne poprzez ograniczenie emisji spalin.

Powyższe przykłady ilustrują wysoką aktywność polskich miast w dziedzinie poprawy świadczenia usług publicznych. Mimo to badania przeprowadzone w miastach na prawach powiatu dowodzą, że innowacyjne działania nie są systematyczne ani uporządkowane [Stawasz, Sikora-Fernandez, 2015, s. 106–114]. Problemem jest brak integracji tych działań, które są podejmowane, w selektywny sposób. Kolejną barierą rozwojową jest niski stopień cyfryzacji usług, co istotnie odbiega od zapisów dokumentów programowych zarówno na szczeblu krajowym, jak i międzynarodowym, tj. UE. Omawiane badanie potwierdziło, że w wielu miastach władze nie są przygotowane merytorycznie do wdrażania koncepcji *smart city*.

PODSUMOWANIE

Koncepcja *smart city* jest odpowiedzią na rosnące oczekiwania mieszkańców miast w zakresie poprawy dostępności i jakości usług publicznych. Korzyści z zastosowania tej koncepcji są również udziałem władz miejskich, innowacyjne rozwiązania przynoszą bowiem oszczędności związane z redukcją zużycia energii, paliw w transporcie, kosztów osobowych. Należy także zaznaczyć, że

poprzez partycypację społeczną w zarządzaniu działalność władz odzwierciedla rzeczywiste potrzeby mieszkańców. Dodatkową korzyścią jest więc wzmocnienie relacji pomiędzy samorządem a obywatelem, które w Polsce przez wiele lat były deficytowe.

Pomimo faktu, że koncepcja miasta inteligentnego jest relatywnie nowa, wiele z polskich miast wdraża sukcesywnie jej elementy. Nowe rozwiązania w transporcie, zarządzaniu energią czy administracji świadczą o innowacyjnym nastawieniu władz lokalnych i o świadomości zmian, które w obliczu wyzwań cywilizacyjnych są koniecznością. Mimo to wiele z tych instrumentów jest stosowanych wybiórczo i nie mają one charakteru systemowego w obrębie określonych obszarów funkcjonowania miast. Jest jeszcze zbyt wcześnie, by określać mianem *smart city* jakiegokolwiek z polskich miast. Pozytywnym faktem jest dynamika wprowadzanych zmian oraz coraz większa współpraca pomiędzy samorządami i przedsiębiorstwami oferującymi narzędzia optymalizacji zarządzania miastem.

BIBLIOGRAFIA

- Caragliu A., Del Bo C., Nijkamp P., 2011, *Smart Cities in Europe*, „Journal of Urban Technology”, vol. 18, no. 2, <http://dx.doi.org/10.1080/10630732.2011.601117>.
- Cichosz M., 2015, *Innowacje w logistyce miejskiej – zrównoważony transport publiczny*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 383, <https://doi.org/10.15611/pn.2015.383.02>.
- <http://www.komputerswiat.pl/testy/programy/programy-do-komorek/2013/07/test-aplikacji-mobilnych-polskich-miast.aspx> (19.05.2016).
- <http://www.polskieradio.pl/42/273/Artykul/1556092,Bydgoszcz-inteligentne-LEDowe-oswietlenie-ulic-to-o-65-proc-mniejsze-koszty-energii> (19.05.2016).
- <http://www.torun.pl/pl/nowe-podziemne-smietniki> (18.05.2016).
- <http://www.transport-publiczny.pl/watki/inteligentne-systemy-transportowe.html> (18.05.2016).
- Innowacje w sektorze publicznym. Raport przedstawiający aktualny stan wiedzy*, 2013, Fundusz na rzecz Badań Stosowanych i Komunikacji.
- Klimczyk G., 2013, *Technologia w służbie samorządów*, ThinkTank, Warszawa.
- Kobylińska U., 2015, *Innowacje w administracji publicznej w Polsce na poziomie samorządu lokalnego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 402, <http://dx.doi.org/10.15611/pn.2015.402.14>.
- Komninos N., 2006, *The Architecture of Intelligent Cities*, „Intelligent Environments 06”, Institution of Engineering and Technology, <https://doi.org/10.1049/cp:20060620>.
- Koźlak A., 2008, *Inteligentne systemy transportowe jako instrument poprawy efektywności transportu*, „Logistyka”, nr 2, CD.
- Stawasz D., Sikora-Fernandez D. (red.), 2015, *Zarządzanie w polskich miastach zgodnie z koncepcją smart city*, Placet, Warszawa.

Stawasz D., Sikora-Fernandez D., Turała M., 2012, *Koncepcja smart city jako wyznacznik podejmowania decyzji związanych z funkcjonowaniem i rozwojem miasta*, „Studia Informatica”, nr 29(721).

Tarnów – miasto pilotaży, 2015, „Innowacyjny start”, nr 1(36).

Streszczenie

Innowacje w sposób naturalny są kojarzone z działalnością gospodarczą. Zazwyczaj wiąże się z wprowadzaniem nowego produktu, usługi, procesu, znajdowaniem nowych rynków zbytu lub modyfikacjami, którym poddawane są poszczególne elementy działalności. Należy podkreślić, że w ostatnich latach zwiększa się rola innowacji i innowacyjności również w sektorze publicznym, zwłaszcza w sferze samorządowej. Związane to jest ze wzrostem stopnia zatłoczenia miast oraz w konsekwencji koniecznością sprawnej i efektywnej realizacji usług publicznych. Jedną z możliwości w tym zakresie jest wdrażanie różnego rodzaju nowych rozwiązań m.in. w dziedzinie administracji, obsługi interesariuszy, transportu czy gospodarki odpadami. Rozwiązania te umożliwiają generowanie zrównoważonego wzrostu gospodarczego i dobrobytu społecznego, a w efekcie sprzyjają poprawie jakości życia mieszkańców. Dodatkowym motywem wprowadzania usprawnień jest możliwość ograniczania bieżących wydatków budżetowych na utrzymanie mienia komunalnego oraz redukcja negatywnego wpływu na środowisko naturalne.

Spośród wszystkich szczebli samorządowych największymi możliwościami we wdrażaniu innowacji charakteryzują się miasta na prawach powiatu, które funkcjonują na bazie dwóch budżetów – gminy i powiatu grodzkiego. Poza tym są odpowiedzialne za realizację zadań własnych i zleconych z zakresu transportu, gospodarki odpadami, wodociągów czy przestrzeni użytkowych, w których istnieje wiele możliwości wdrażania koncepcji miasta inteligentnego, przyjaznego mieszkańcom.

Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji miasta inteligentnego oraz korzyści, jakie wiąże się z jej zastosowaniem w praktyce. Ponadto podjęto próbę zidentyfikowania elementów tej koncepcji w wybranych polskich miastach m.in. w obszarze transportu, gospodarki energetycznej i jakości życia mieszkańców.

Słowa kluczowe: innowacyjność sektora publicznego, miasto inteligentne, samorząd terytorialny

Innovativeness of local government sector on the example of selected polish cities

Summary

Innovations are naturally related to economic activity. Usually associated with the introduction of a new product, service, process, finding new markets or modifications of elements of the business.

It should be noted that in recent years the role of innovation is also more important in the public sector, especially in the sphere of local government. This is related to an increase in the urban congestion, and consequently the necessity of an efficient and effective implementation of public services. One possibility is the implementation of various types of new solutions in the areas of administration, stakeholder service, transport and waste management. These solutions allow to generate sustainable economic growth and social welfare, as a result, contribute to improving the

quality of life of residents. Another motive for improvements is the possibility of reduction current expenditure budget for the maintenance of communal property and the reduction of negative impact on the environment.

The greatest potential in the implementation of innovation have Polish cities that operate on the basis of two budgets – municipal and county. Besides, they are responsible for the execution of tasks, own and commissioned in the field of transport, waste management, water supply and utility space, where there are many opportunities for implementing smart city concept, friendly for residents.

The aim of the article is to present an smart city concept as well as the benefits associated with its use in practice. In addition, identify the elements of this concept in selected Polish cities in the field of transport, energy and quality of life.

Keywords: innovation in public sector, smart city, local government

JEL: O18, O31, P25, R11, R58

*dr Dorota Milek*¹

Katedra Ekonomii i Finansów
Politechnika Świętokrzyska

*mgr Iwona Kantarek*²

Przedsiębiorczość w rozwoju polskich regionów

WPROWADZENIE

Przedsiębiorczość to pojęcie o charakterze interdyscyplinarnym, które ma istotne znaczenie dla rozwoju społecznego i gospodarczego. Zagadnienia związane z problematyką przedsiębiorczości cechuje wieloaspektowość i złożoność, co powoduje, że nie wykształciła się jednolita teoria przedsiębiorczości. W literaturze przedmiotu brak jest także precyzyjnego zdefiniowania przedsiębiorczości mimo występującego bogactwa określeń tego pojęcia. Jest ona rozpatrywana w wymiarze procesu, zespołu cech, innowacyjności i jako nowoczesny czynnik produkcyjny wpływa na rozwój regionalny. Konieczne jest jednak wspieranie przedsiębiorstw przez samorządowe jednostki terytorialne.

Biorąc pod uwagę wzajemną zależność występującą na płaszczyźnie przedsiębiorczość–region, otoczenie przedsiębiorczości jest jednym z kluczowych czynników aktywizowania regionu. Celem artykułu jest ocena procesów rozwojowych w obszarze przedsiębiorczości w latach 2010–2014 na przykładzie województwa świętokrzyskiego.

W opracowaniu dokonano analizy i oceny poziomu przedsiębiorczości w województwie świętokrzyskim w badanym okresie, wykorzystując wskaźnik przedsiębiorczości, liczbę podmiotów zarejestrowanych i wyrejestrowanych oraz potencjał akademicki regionu. Na podstawie wybranych cech uchwycono zróżnicowanie w rozwoju przedsiębiorczości polskich województw, ze szczególnym uwzględnieniem świętokrzyskiego. Analiza dotyczy 2014 r. – pełny, aktualny dostęp do danych statystycznych oraz 2010 r., który był punktem odniesienia dla pokazania zmian w poziomie przedsiębior-

¹ Adres korespondencyjny: Al. Tysiąclecia PP 7, 25-314 Kielce, e-mail: dorothy@tu.kielce.pl.

² Adres korespondencyjny: e-mail: iwona.kantarek@op.pl.

czości polskich regionów. Ta 5-letnia perspektywa w funkcjonowaniu województw pozwoliła na ukazanie zmian w potencjale kształtującym przedsiębiorczość regionów w Polsce.

ISTOTA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

W procesach restrukturyzacji gospodarki i jej transformacji, które są skierowane na działania prorynkowe, bardzo ważną rolę odgrywa przedsiębiorczość. Pojęcie to jest zagadnieniem o charakterze interdyscyplinarnym i ma ogromne znaczenie w rozwoju społecznym i gospodarczym [Leśniewski, 2010, s. 67]. Dlatego też problematyką przedsiębiorczości zajmują się reprezentanci wielu dyscyplin naukowych – ekonomii, demografii, prawa, psychologii, socjologii, a także zarządzania [Kapusta, 2006, s. 17]. Ich odmienne metody, techniki badawcze, cele oraz płaszczyzny analizy nie przyczyniały się do powstania jednoznacznej i uniwersalnej definicji. Jednak przy wszelkich próbach interpretowania tego pojęcia najczęściej eksponowany jest jego aspekt ekonomiczny [Duraj, Papiernik-Wojdera, 2010, s. 19–21].

Prekursorami naukowego podejścia do przedsiębiorczości byli: R. Cantillon i J.B. Say. Powszechnie uznaje się, że terminem przedsiębiorczości pierwotnie zaczął się posługiwać drugi z wymienionych – J.B. Say, który sklasyfikował również rodzaje przedsiębiorców. Uważał on, że istota przedsiębiorczości ujawnia się w zachowaniu przedsiębiorcy, który dokonuje transferu ekonomicznych zasobów z obszarów o niskiej wydajności do obszarów z wyższą wydajnością, co zwiększa wytwarzanie oraz pozwala na osiągnięcie większego zysku [Piecuch, 2010, s. 15].

Współczesne badania naukowe dotyczące rozumienia istoty przedsiębiorczości nawiązują natomiast do głównych nurtów pojęcia, czyli poglądów J. Schumpetera, F. Knighta oraz szkoły austriackiej [Gaweł, 2007, s. 14], zgodnie z którymi przedsiębiorczość to [Gołębiowski, 2014, s. 11]:

- „wprowadzenie nowych kombinacji organizacji firmy – nowych produktów, nowych usług, nowych źródeł surowców, nowych metod produkcji, nowych rynków, nowych form organizacji” (J. Schumpeter),
- „zyski w zamian za ponoszenie niepewności i ryzyka” (F. Knight),
- „ponoszenie niepewności, koordynacja zasobów produkcyjnych, wprowadzanie innowacji i dostarczanie kapitału” (B. Hoselitz),
- „celowa działalność skierowana na założenie i rozwój firmy nastawionej na zysk” (A. Cole).

Bogactwo definicyjne i różnorodne nurty znaczeniowe sprawiają, że trudno wyodrębnić uniwersalną definicję przedsiębiorczości. Można ją jednak rozpatrywać w wymiarze [Makieła, 2008, s. 9]:

1. Procesu jako aktu budowania i tworzenia czegoś nowego, nowej działalności gospodarczej. Przedsiębiorczość jest zatem zorganizowanym procesem dzia-

łań ukierunkowanych, przy danych założeniach, na wykorzystanie nowatorskiego pomysłu, by generować korzyści finansowe na rynku. Podkreśla się więc umiejętność wykorzystania okazji, pomysłów, ryzyka i niepewności.

2. Zespołu cech opisujących dokładnie sposób postępowania człowieka. Przedsiębiorczość charakteryzuje aktywność, dynamizm, skłonność do podejmowania działań obarczonych ryzykiem, przystosowywanie się do zmiennych warunków, dostrzeganie i wykorzystywanie szans.
3. Innowacyjności, która związana jest z wprowadzaniem nowości, reformowaniem i ulepszeniem. Dotyczy ona wszystkich sfer i dziedzin. Za innowacyjne można uznać wszelkie ulepszenia urządzeń i maszyn, reformowanie systemów, stwarzanie nowych rzeczy, wartości czy zjawisk.

Wieloaspektowość i wieloznaczność terminu „przedsiębiorczość” wynika m.in. z faktu, zdaniem F.P. Druckera [1992, s. 8], że „przedsiębiorczość nie jest ani nauką, ani sztuką. Jest praktyką”.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO CZYNNIK ROZWOJU REGIONALNEGO

Aktualnie do podstawowych czynników produkcji – pracy, ziemi, kapitału – należy także dodać przedsiębiorcze postawy. To właśnie one przyczyniają się do tworzenia oraz wdrażania produktów, jednocześnie stymulując gospodarkę regionalną [Jędrzejewski, 2015, s. 56]. Do głównych elementów otoczenia przedsiębiorczości teoretycy zaliczają innowacyjne środowisko, wyposażenie instytucjonalne i odpowiedni klimat społeczny. Właściwie uporządkowany zbiór tych elementów jest jednym z najważniejszych obszarów mających wpływ na aktywizowanie rozwoju na poziomie regionalnym [Jędrzejewski, 2015, s. 49].

Z uwagi na wzajemne powiązania występujące w relacji przedsiębiorczość–region zachowania przedsiębiorcze mogą mieć związek ze stopniem rozwoju panującym w konkretnym regionie. Poza tym stopień tego rozwoju może być bezpośrednią przesłanką do pobudzania przedsiębiorczości. Jak słusznie zauważył teoretyk J.A. Schumpeter, „coraz większa liczba dyliżansów pocztowych nie doprowadzi do powstania kolei, gdyż do tego potrzebna jest zmiana sposobu myślenia”. Przedsiębiorczość należy traktować zatem jako determinantę rozwoju regionalnego [Zygmunt, 2015, s. 185].

Ocena wpływu przedsiębiorczości na rozwój regionalny to temat szeroko dyskutowany, jednak teoretycy D. Valliere oraz R. Peterson [2009, s. 462] uznali, że przedsiębiorczość oddziałuje na rozwój regionów poprzez efektywne wykorzystywanie dostępnych zasobów, innowacyjne działania, a także rosnącą konkurencję. Efekty te odznaczają się długofalowością, dlatego też są one zauważalne po określonym czasie.

W literaturze przedmiotu uznaje się, iż przedsiębiorczość działa pobudzająco na rozwój regionalny poprzez [Glinka, Gudkova, 2011 s. 53–55]:

1. Pełniejsze i jednocześnie całościowe wykorzystywanie regionalnych zasobów. Ma to związek z łączeniem w odpowiednich proporcjach czynników produkcji przy efektywnym ich wykorzystaniu. W praktyce oznacza to, że przedsiębiorcy łączą trzy podstawowe czynniki lub też uwzględniają dodatkowo innowacje. W ten sposób wyznaczają oni kierunki podążania rynku na bazie nowych produktów. Z kolei mikroprzedsiębiorcy ze względu na niskie budżety swoich firm zmuszeni są do korzystania z tego, co posiadają w ramach regionalnych zasobów.
2. Dobrze prosperujące firmy, które poza tworzeniem nowych miejsc pracy zachęcają mieszkańców do otwierania własnych firm w zbliżonych branżach, czym pobudzają przedsiębiorcze postawy.
3. Fakt, iż podejmowanie decyzji przez przedsiębiorców związane jest z ponoszeniem ryzyka, aczkolwiek oczekiwany efekt końcowy pozwoli zbudować przewagę konkurencyjną nad pozostałymi firmami. Dodatkowo firmy działające na dużą skalę, które wspomagają się zagranicznym kapitałem, uzyskać mogą również korzyści dla inwestorów.
4. Kształtowanie elastyczności rynkowej. Przedsiębiorcze aktywne postawy pozwalają na szybkie reakcje w związku ze zbyt niskim popytem, co przyczynia się do stabilizacji rynku. Natomiast elastyczność dotycząca innowacyjnych oraz strukturalnych rozwiązań w sferze zarządzania zwiększa konkurencyjność. Ostatecznie innowacyjne rozwiązania przyczyniają się do zmian jakościowych na terenie całego regionu.

To właśnie działalność przedsiębiorstw wpływa na powiększanie się produkcji dóbr i usług oraz PKB. Jednak największe znaczenie mają firmy z największą przewagą liczebną w kraju – mikroprzedsiębiorstwa. To właśnie one ograniczają bezrobocie, wprowadzają innowacyjne rozwiązania, szybko reagują na rynkowe zmiany, jednocześnie ulepszając prosperowanie własnych firm [Jędrzejewski, 2015, s. 55–56]. Małe firmy wyznaczają więc ramy społeczno-ekonomicznego rozwoju regionów.

W badaniach zajmujących się powiązaniem przedsiębiorczości z poziomem rozwoju regionalnego można wyróżnić kilka technik pomiarowych. Po pierwsze, badania Global Entrepreneurship Research Association oceniają poziom przedsiębiorczości, bazując na intencjach i zdolnościach przedsiębiorczych oraz mobilizującego strachu przed porażką [Tarnawa i in., 2013, s. 54].

Z kolei A. Klasik [2006, s. 42] wyróżnia wskaźnik przedsiębiorczości na podstawie liczby nowych przedsiębiorstw w danym roku na 1000 mieszkańców. Wskaźnik ten oscyluje zatem wokół liczby otwieranych firm, z uwzględnieniem salda podmiotów wyrejestrowanych i zarejestrowanych w odniesieniu do tysięcy ludności w tym samym okresie.

Aby przedsiębiorczość realnie wpływała na rozwój regionu, muszą w nim zaistnieć sprzyjające warunki ekonomiczne, mentalne, prawne oraz instytucjonalne przy umiejętnym wykorzystaniu jego potencjału akademickiego [Kola-Bezka, 2010, s. 404].

INSTRUMENTY STYMULOWANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA POZIOMIE REGIONALNYM

Jedną z głównych okoliczności, która ma bezpośredni związek z rozwojem przedsiębiorczości, jest zaangażowanie władz regionalnych przy wsparciu ze strony instytucji otoczenia biznesu. Biorąc pod uwagę przedmiot oraz formę instrumentów wspierających sektor małych i średnich przedsiębiorstw, stosowanych przez organy administracji, należy wyróżnić następujące [Richert-Kaźmierska, 2012, s. 21]:

- finansowe,
- organizacyjne,
- promocyjne,
- szkoleniowo-doradcze.

Instrumenty o charakterze finansowym mają związek z regionalną polityką budżetową. W skład tej grupy wchodzi instrumenty dochodowe (zależne od gmin, które zakładają bierne działania ze strony jednostek samorządowych) oraz wydatkowe (zależą od wszystkich jednostek samorządu terytorialnego i są to czynne działania). Instrumenty dochodowe obejmują ulgi i zwolnienia podatkowe, odroczenia, umorzenia, ratalne pobieranie podatków. Do kluczowych instrumentów wydatkowych zalicza się wydatki inwestycyjne, których celem jest wzrost atrakcyjności inwestycyjnej oraz wsparcie finansowe ze strony instytucji otoczenia biznesu [Richert-Kaźmierska, 2012, s. 22]. Do instytucji tych zalicza się parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości, centra targowe, centra wystawienniczo-promocyjne, fundusze poręczeniowo-kredytowe oraz agencje rozwoju lokalnego. Oferują one pomoc z zakresu finansowego, doradczego, informacyjnego, szkoleniowego [Piotrowska-Trybull, 2005, s. 19].

Instrumenty organizacyjne to procesy i działania władz regionalnych w sferze administracyjnej nakierowane na przedsiębiorców. Wśród nich wyróżnić należy [Richert-Kaźmierska, 2012, s. 22]:

- tworzenie specjalistycznych komórek odpowiedzialnych za profesjonalną obsługę przedsiębiorców,
- promowanie opracowanej oferty regionu dotyczącej inwestycji,
- rzetelny system komunikowania się na linii przedsiębiorca–administracja, uwzględniając także elektroniczną wymianę dokumentów,
- logiczną, przejrzystą i stałą realizację procedury odnoszącej się do obsługi firm,
- współpracę pomiędzy samorządem a przedsiębiorcami.

Biorąc pod uwagę marketing terytorialny, w ramach *instrumentów promocyjnych* należy uwzględnić:

- publikację reklam poszczególnych regionów w mediach masowego przekazu – czasopiśmie branżowe, telewizja, internet,
- public relations polegający na tworzeniu więzi i promowaniu przedsiębiorczości w regionach poprzez pokazy czy targi,

- marketing bezpośredni – katalogi, mailingi,
- sprzedaż osobistą, czyli prezentowanie oferty regionu poszczególnym inwestorom na indywidualnych spotkaniach.

Do ostatniej grupy – *instrumentów szkoleniowo-doradczych* – zaliczamy:

- organizowanie tematycznych szkoleń, konferencji czy seminariów dla przedsiębiorców i ich pracowników,
- obsługę prawno-finansową firm przez jednostki utworzone dzięki administracji publicznej,
- otwieranie punktów z ekspertami, którzy oferują doradztwo sektorowi MŚP,
- organizację konkursów biznesowych związanych z zakładaniem firm.

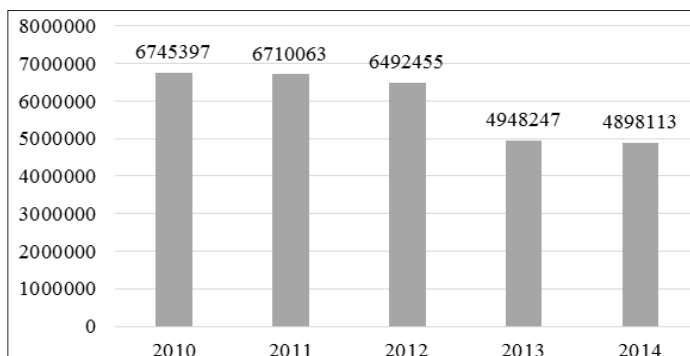
Aby przedsiębiorczość skutecznie wpływała na rozwój regionalny, konieczne są więc skoordynowane działania jednostek samorządowych. Polityka władz regionalnych powinna stymulować otwieranie działalności gospodarczej, a nie być czynnikiem demotywującym.

ROZWÓJ POTENCJAŁU GOSPODARCZEGO WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO W LATACH 2010–2014

Województwo świętokrzyskie, utworzone w obecnym kształcie w 1999 r., otoczone jest największymi aglomeracjami Polski. Znajduje się między dwoma korytarzami infrastruktury drogowej o znaczeniu kontynentalnym. Powierzchnia regionu lokuje go na przedostatnim miejscu w kraju. Sieć osadnicza odznacza się mniejszą gęstością niż średnia krajowa. Region charakteryzuje się wyraźnym podziałem na rolnicze południe i przemysłową północ.

Do oceny poziomu rozwoju potencjału gospodarczego województwa świętokrzyskiego wykorzystano: nakłady inwestycyjne, nakłady na działalność innowacyjną, a także podmioty gospodarki narodowej znajdujące się w rejestrze REGON. W badanym okresie liczba tych podmiotów wzrosła o 1,30% (w 2010 r. – 108 715 podmiotów, w 2014 r. – 110 130 podmiotów). Największą grupę stanowią przedsiębiorstwa mikro – 95% wszystkich zarejestrowanych firm. To właśnie one mają największy wpływ na rozwój regionalny poprzez ograniczanie bezrobocia, tworzenie konkurencji dla regionalnych monopolistów, szybkie reakcje na zjawiska rynkowe oraz wykorzystywanie innowacyjnych rozwiązań.

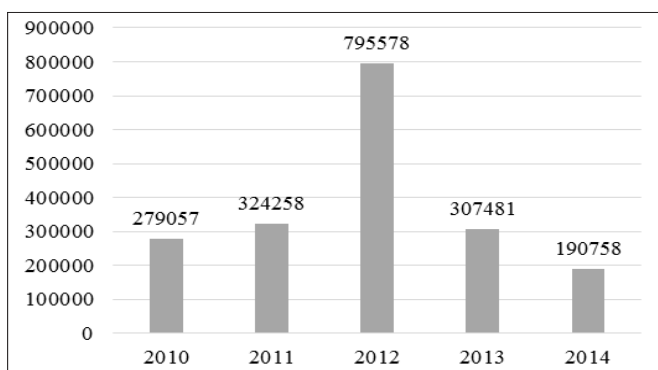
W latach 2010–2014 wartość nakładów poniesionych na inwestycje spadła o 27,39% (z 6,7 mln do 4,9 mln), co przedstawiono na rys. 1. Uwzględniając minimalny wzrost liczby podmiotów, spadek tego rodzaju nakładów nie jest dobrą wizją na przyszłość. Tym bardziej że modernizacja obiektów czy też kupno nowych są podstawą dla płynnej działalności firm. Zmniejszona wartość inwestowania generuje niższy poziom PKB, wpływa na upadłość firm, a ostatecznie powoduje wzrost bezrobocia.



Rys. 1. Wielkość nakładów inwestycyjnych w regionie w badanym okresie

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

Z kolei wartość nakładów związanych z działalnością innowacyjną spadła w krańcowych latach o 31,64% (rys. 2). Ten negatywny wynik oznacza relatywne zmniejszanie się wydatków na sferę badawczą i rozwojową, kupno nowoczesnych oprogramowań, gotowych technologii oraz maszyn i urządzeń. Nie nadążając za nowinkami technologicznymi, nie można konkurować z pozostałymi województwami w tym aspekcie. Prowadzi to do dysproporcji rozwojowych, a przecież inwestowanie w badania i rozwój są wymogiem współczesnych wyzwań rozwojowych. Wprawdzie przełomowym rokiem w analizowanym okresie był rok 2012, jednak jednorazowy wzrost nie nadrobi narastających braków w tej dziedzinie.



Rys. 2. Wielkość nakładów na działalność innowacyjną w regionie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rocznik..., 2013, s. 314; Rocznik..., s. 305].

Ustabilizowanie wartości omawianych nakładów na poziomie dostosowanym do realnych potrzeb jest koniecznym warunkiem rozwoju. Dopiero skutkiem tych działań może być rozwój gospodarczy oparty na nakładach związanych z działalnością innowacyjną.

KLUCZOWE WSKAŹNIKI ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM NA TLE INNYCH REGIONÓW

Dla realizacji celu badawczego rozwój przedsiębiorczości przedstawiono za pomocą wskaźnika przedsiębiorczości, liczby podmiotów zarejestrowanych oraz wyrejestrowanych, a także uwzględniając potencjał akademicki regionu.

Wskaźnik przedsiębiorczości wyrażono liczbą podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON w przeliczeniu na 10 000 mieszkańców. Wskazuje on na stopień przedsiębiorczych postaw wśród lokalnej ludności. Poza tym umożliwia analizowanie rozwoju na podstawie potencjału społecznego. Wyrażony został za pomocą następującej formuły [Iwańska, Bienkowska, 2010, s. 120]:

$$W_p = \frac{P}{L} \times 10000, \quad (1)$$

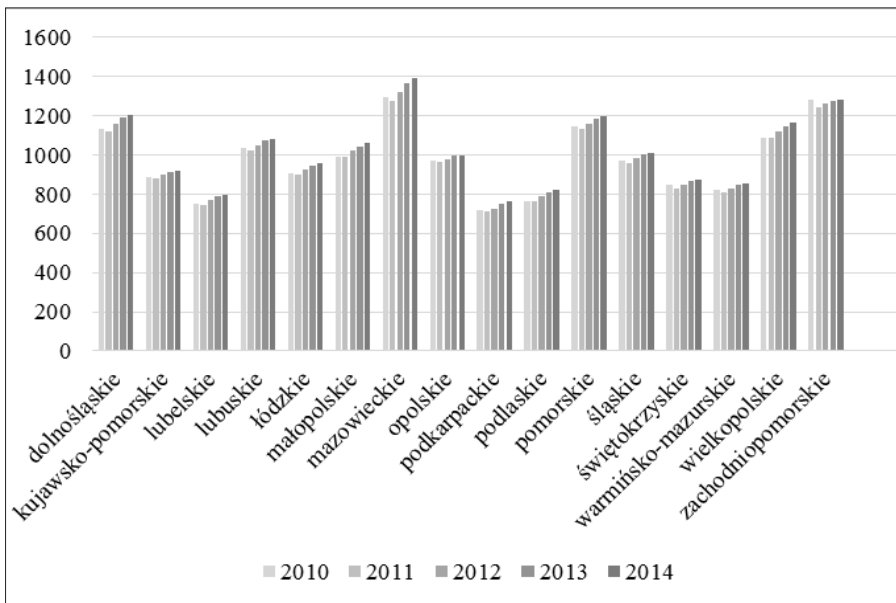
gdzie:

W_p – wskaźnik przedsiębiorczości,

P – liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON,

L – liczba ludności.

Wartość wskaźnika dla wszystkich województw w badanych latach przedstawiono na rys. 3.

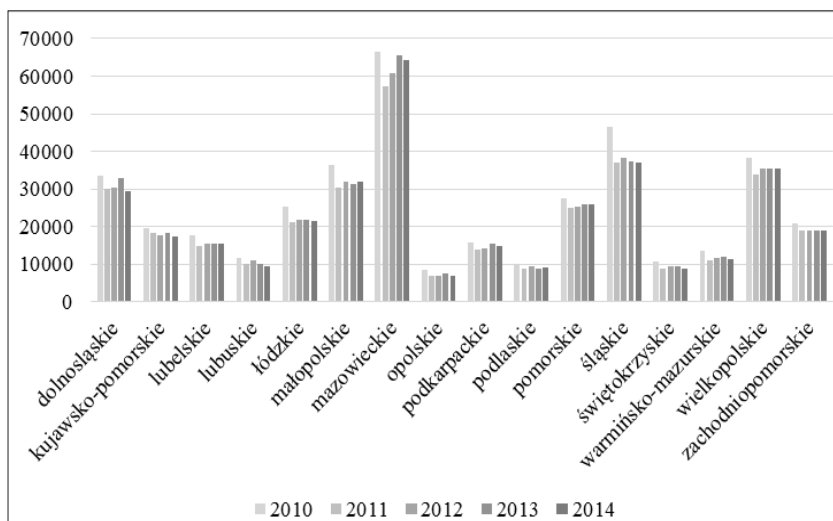


Rys. 3. Wartość wskaźnika przedsiębiorczości w latach 2010–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

Województwo świętokrzyskie w analizowanym okresie utrzymywało stale dwunastą pozycję. Jednocześnie wpisało się w krajową tendencję wzrostową tego wskaźnika. Najwięcej przedsiębiorstw w przeliczeniu na liczbę ludności zlokalizowanych jest w województwie mazowieckim, natomiast najmniej w podkarpackim.

Liczba podmiotów zarejestrowanych w danym roku pozwala na określenie przejrzystości administracyjnych procedur, porównanie otwierania nowych działalności z sytuacją społeczno-gospodarczą, jak również ocenę pod kątem poziomu stopnia bezrobocia rejestrowanego. Dane dotyczące tych podmiotów w latach 2010–2014 przedstawiono na rys. 4.



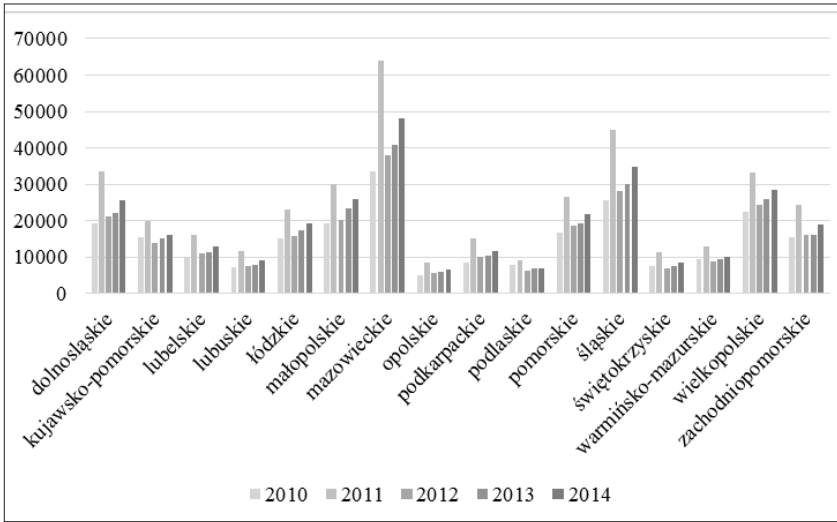
Rys. 4. Liczba podmiotów zarejestrowanych w latach 2010–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

Region świętokrzyski uplasował się na czternastej pozycji, co jest dość zaskakującym zjawiskiem, ponieważ atrakcyjna lokalizacja województwa między korytarzami kontynentalnymi (autostrady A2 i A4 oraz A1), przy bliskiej granicy ze Słowacją oraz Ukrainą, powinna stanowić mocne podstawy różnych rodzajów działalności z naciskiem na transport czy sektor wysokich technologii. Niestety liczba otwieranych świętokrzyskich firm stanowi zaledwie 2,55% krajowych działalności gospodarczych. W badanych latach tendencja spadkowa dotyczyła wszystkich województw, jednak nie tłumaczy to aż tak niskiego wyniku. Tradycyjnie najwięcej przedsiębiorstw zakładanych jest na terenie województwa mazowieckiego, natomiast najmniej – opolskiego.

Z kolei stan podmiotów wyrejestrowanych przedstawia liczbę firm, które zostały z różnych powodów zlikwidowane. Do najczęstszych przyczyn tego typu działań należy zaliczyć przede wszystkim: ogłoszenie upadłości, brak wypłacal-

ności, nieodpowiedni profil przedsiębiorstw w kontekście sytuacji rynkowej, niewłaściwie wykonany biznesplan, narastającą konkurencję czy brak wykwalifikowanej kadry. Podmioty wyrejestrowane na terenie województw w analizowanym okresie zaprezentowano na rys. 5.



Rys. 5. Liczba podmiotów wyrejestrowanych w latach 2010–2014

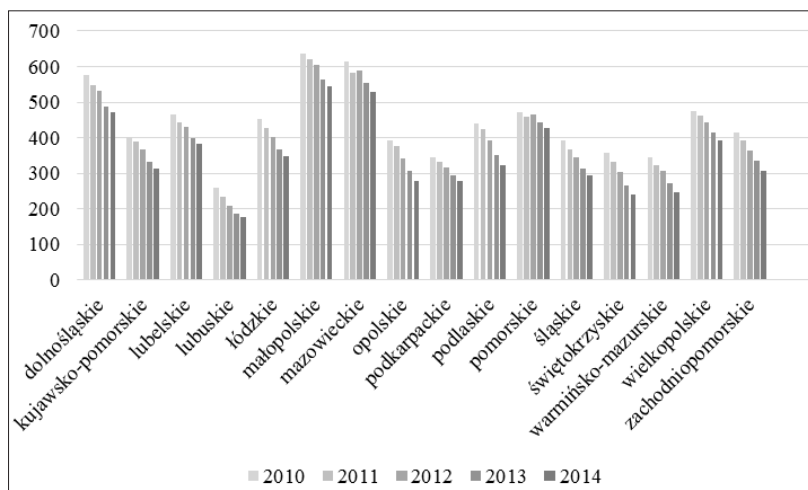
Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

Świętokrzyskie ponownie znajduje się na końcu krajowego rankingu, tj. czter-nastej pozycji. W całym kraju można zauważyć wzrost wyrejestrowań w ciągu analizowanych lat. Najwięcej firm ogłasza swoją upadłość w województwie ma-zowieckim, najmniej – w opolskim.

Istotnym wskaźnikiem, który ma związek z przedsiębiorczymi działaniami, jest potencjał akademicki regionu. Wskazuje on na liczbę studentów szkół wyż-szych przypadających na 10 000 mieszkańców. Merytoryczne przygotowanie stu-dentów oraz wiedza zdobyta w trakcie studiów są podstawą dla dobrze prosperują-cych firm. Wartość wskaźnika dla lat 2010–2014 przedstawiono na rys. 6.

Województwo świętokrzyskie na tle kraju zajmuje jedno z ostatnich miejsc z niskim potencjałem akademickim regionu, co nie jest satysfakcjonującym wyni-kiem. Oznacza to, że w porównaniu do innych regionów Polski wykorzystywanie zdobytej na uczelni wiedzy przez studentów w aspekcie przyszłej działalności go-spodarczej będzie znikome. Przełoży się to na niższy wskaźnik nowych podmio-tów gospodarczych. Jednak mając na względzie wyniki krajowe, można dostrzec zależność między atrakcyjnością uczelni dla potencjalnych studentów a liczbą studiujących na 10 000 mieszkańców. Stąd też najczęściej studentów podejmuje naukę w województwach małopolskim i mazowieckim, natomiast najmniej –

w lubuskim. Ze względu na fakt, że z roku na rok liczba studentów spada, oferta uczelni powinna być bardziej atrakcyjna i powiązana z regionalnymi branżami, by pomimo niżu utrzymywać odpowiednią liczbę studentów.



Rys. 6. Liczba studentów na 10 000 mieszkańców

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

PODSUMOWANIE

Stopień oddziaływania przedsiębiorczości na rozwój regionalny jest widoczny w obszarze efektywnego wykorzystania zasobów, podejmowania innowacyjnych działań oraz w podniesieniu konkurencji na rynku. Proces ten ma długotrwały charakter, co powoduje, że efekty są widoczne dopiero po pewnym czasie. Przedsiębiorcze postawy są koniecznym, ale nie wystarczającym warunkiem do powstawania oraz rozwijania firm w regionie. Otwartość władz na nowatorskie pomysły i idee, a także udzielanie przez nie wsparcia sprzyja powstawaniu nowych przedsiębiorstw.

Regionalne przedsiębiorstwa województwa świętokrzyskiego stanowią zaledwie 2,55% wszystkich firm w kraju. Jest to dość niski wynik, mając na względzie potencjał województwa. Przyczyn tego stanu należy upatrywać w niechęci mieszkańców do otwierania własnych firm spowodowanej dużym poziomem ryzyka, barierach prawnych oraz niskiej edukacji społeczności w zakresie przedsiębiorczych działań. Ponad 95% stanowią mikroprzedsiębiorstwa, co wpisuje się w krajową tendencję. W okresie 2010–2014 wielkość nakładów innowacyjnych drastycznie spadła (o 31,64%), co jest bardzo negatywnym wynikiem, biorąc pod uwagę fakt zwiększania się liczby podmiotów gospodarczych w województwie (o 1,30% w krańcowych analizowanych latach). Modernizowanie środków trwałych lub

zakup nowych środków jest podstawą płynnej działalności przedsiębiorstwa. Regionalna tendencja do obniżki nakładów inwestycyjnych z ponad 6,7 mln zł do 4,9 mln zł (o 27,39%) niesie ze sobą konsekwencje w postaci upadłości przedsiębiorstw oraz wzrostu bezrobocia.

Niewielki wzrost wskaźnika przedsiębiorczości w analizowanym okresie, przedstawiający liczbę podmiotów przypadających na 10 000 mieszkańców, jest korzystnym zjawiskiem. Mieszkańcy podejmują ryzyko i otwierają własne firmy mimo nie zawsze sprzyjającej koniunktury. Ich przedsiębiorcze postawy mają istotne znaczenie dla rozwoju regionalnego. Należy podkreślić, że kluczowe znaczenie mają różnorodne formy pomocy przedsiębiorcom na wczesnym etapie ich działalności – poprzez instytucje otoczenia biznesu do inkubatorów przedsiębiorczości. Jednocześnie konieczne są działania mające na celu ograniczanie barier uniemożliwiających prężne działanie firm, tj. wysokie podatki nieadekwatne do początkowo małych obrotów firm czy skomplikowane przepisy prawa dotyczące otwarcia przedsięwzięcia.

Przedsiębiorczość ma istotne znaczenie w rozwoju regionu świętokrzyskiego. Aktywizowanie społeczeństwa w zakresie przedsiębiorczych działań przyczynia się do wzrostu liczby podmiotów stymulujących gospodarkę regionu. Mimo iż w badanym województwie warunki do zakładania firm nie są zbyt zachęcające, to jednak mieszkańcy stale próbują swoich sił na rynku i podejmują działalność gospodarczą.

BIBLIOGRAFIA

- Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (9.09.2016).
- Drucker P., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.
- Duraj J., Papiernik-Wojdera M., 2010, *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa.
- Gaweł A., 2007, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań.
- Glinka B., Gudkova S., 2011, *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Gołębiowski G., 2014, *Przedsiębiorczość w Polsce w świetle badań Global Entrepreneurship Monitor*, „Studio BAS”, nr 1.
- Iwańska M., Bieńkowska W., 2010, *Zróżnicowanie wartości wskaźnika przedsiębiorczości w gminach wiejskich województwa mazowieckiego w układzie przestrzennym*, „Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia”, vol. 9(3).
- Jędrzejewski L., 2015, *Przedsiębiorczość jako stymulator rozwoju regionalnego*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace”, nr 3.
- Kapusta F., 2006, *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, PWN, Poznań–Wrocław.
- Klasik A., 2006, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny – wprowadzenie* [w:] *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny* red. A. Klasik, Wyd. AE w Katowicach, Katowice.
- Kola-Bezka M., 2010, *Przyczynki do rozważań o przedsiębiorczości polskich regionów*, Wyd. UMK, Toruń.

- Leśniewski M., 2010, *Kultura organizacyjna gminy a rozwój regionalny* [w:] *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny w Polsce*, red. K. Kuciński, Difin, Warszawa.
- Makiela Z., 2008, *Przedsiębiorczość regionalna*, Difin, Warszawa.
- Piecuch T., 2010, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, C.H.Beck, Warszawa.
- Piotrowska-Trybull M., 2005, *Instytucje otoczenia biznesu i ich wpływ na konkurencyjność regionu*, Lega, Włocławek.
- Richert-Każmierska A., 2012, *Teoretyczne koncepcje przedsiębiorczego regionu i przedsiębiorczości regionalnej* [w:] *Aspekty i przejawy przedsiębiorczości regionalnej w Polsce*, red. A. Richert-Każmierska, Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk.
- Rocznik statystyczny województwa świętokrzyskiego 2013*, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce.
- Rocznik statystyczny województwa świętokrzyskiego 2015*, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce.
- Tarnawa A. i in., 2013, *Global Entrepreneurship Monitor Polska*, PARP, Warszawa.
- Valliere D., Peterson R., 2009, *Entrepreneurship and Economic Growth: Evidence from Emerging and Developed Countries*, „Entrepreneurship & Regional Development”, t. 25, no. 5, <https://doi.org/10.1080/08985620802332723>.
- Zygmunt J., 2015, *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju regionalnego na przykładzie województwa opolskiego* [w:] *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego*, red. M. Markowska, D. Głuszczyk, Wyd. UE, Wrocław.

Streszczenie

Rozwój regionalny odnosi się do pozytywnych zmian na płaszczyźnie społecznej, ekonomicznej, technologicznej i technicznej oraz ekologicznej, które przyczyniają się do wzrostu potencjału gospodarczego, pozycji konkurencyjnej oraz podniesienia poziomu jakości życia mieszkańców. Wskazują one na konieczność wprowadzania innowacji przy aktywnym działaniu instytucji władz publicznych, które zagwarantują ekonomiczny sukces. Pierwotne koncepcje rozwojowe zakładają konieczność oparcia głównych założeń na naturalnym i materialnym kapitale regionu, jednocześnie przypisując ogromne znaczenie wszelkim postaciom przedsiębiorczości. Biorąc pod uwagę wzajemną zależność występującą na płaszczyźnie przedsiębiorczość–region, otoczenie przedsiębiorczości jest jednym z kluczowych czynników aktywizowania regionu. Celem artykułu jest ocena procesów rozwojowych w obszarze przedsiębiorczości w latach 2010–2014 na przykładzie województwa świętokrzyskiego. W opracowaniu dokonano analizy i oceny poziomu przedsiębiorczości w województwie świętokrzyskim w badanym okresie, wykorzystując wskaźnik przedsiębiorczości, liczbę podmiotów zarejestrowanych i wyrejestrowanych oraz potencjał akademicki regionu.

Słowa kluczowe: region, rozwój regionalny, przedsiębiorczość regionalna

Entrepreneurship in the development of Polish regions

Summary

The regional development refers to positive changes on the social, economic, technological, technical and ecological level, which contribute to the growth of the economic potential, the competitive position and they increase the level of quality of life. They point to the need to innovate

with the active operation of the institutions of public authorities, which will guarantee economic success. The original concepts of development assume the need to support the main objectives for the natural and material capital of a region, while attributing great importance to all forms of entrepreneurship. Given the interdependence occurring at the level of entrepreneurship – the region surrounding entrepreneurship is one of the key factors activating the region. This article aims to assess development processes in the area of entrepreneurship in 2010–2014 on the example of the Świętokrzyskie voivodeship. In the article, analysis and the assessment of the level of the entrepreneurship in the Świętokrzyskie voivodeship in the period analysed were made, exploiting the rate of the entrepreneurship, the number of registered and de-registered entities and the academic potential of the region.

Keywords: region, regional development, entrepreneurship regional

JEL: O11 i R11

*dr Elżbieta Ingot-Brzęk*¹

Wydział Administracji i Nauk Społecznych

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie

Znaczenie roli władz samorządowych w kształtowaniu partycypacji obywatelskiej²

*The idea of citizen participation is a little like eating spinach:
no one is against it in principle because it is good for you.*

[Arnstein, 1969, s. 216]

WPROWADZENIE

Partycypacja obywatelska, określana inaczej jako partycypacja publiczna, rozumiana jest jako aktywne uczestnictwo obywateli w rządzeniu. Stanowi ona element demokracji bezpośredniej i jest wynikiem decentralizacji władzy. Sam termin „partycypacja publiczna” obejmuje kilka kategorii uczestnictwa. Treści niniejszego artykułu koncentrują się jedynie na jednej z nich – angażowaniu obywateli. Ta forma podkreśla bowiem rolę, jaką mogą/powinny odgrywać władze publiczne, w szczególności zaś władze samorządowe, w kształtowaniu partycypacji obywatelskiej.

Artykuł składa się z dwóch części. W pierwszej, teoretycznej, zaprezentowane zostały uwarunkowania procesu partycypacji obywatelskiej, ze szczególnym wyróżnieniem tych działań, które mogą być podejmowane przez władze samorządowe. Na ich podstawie ukazano model partycypacji, który składa się z czterech szczebli zaangażowania: informowania, pozyskiwania informacji, konsultowania, współdecydowania. Część druga, empiryczna, prezentuje wyniki badań przeprowadzonych w 731 jednostkach samorządu terytorialnego (dalej: JST) w Polsce. Na podstawie deklaracji stosowanych narzędzi partycypacji określony został stopień partycypacji obywatelskiej. Zadaniem wyjściowym części empirycznej jest prezentacja modelu partycypacji publicznej charakteryzującego polskie gminy, co w dalszej kolejności

¹ Adres korespondencyjny: Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, ul. Sucharskiego 2, 35-225 Rzeszów, e-mail: e-mail: inglot@wsiz.rzeszow.pl.

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji DEC-2013/11/B/HS4/01022.

pozwala na przedstawienie dwóch założeń badawczych. Pierwszym z nich jest zależność pomiędzy stopniem partycypacji publicznej i typem JST. Założenie to wynika z faktu, że partycypacja publiczna jest elementem ze wszech miar pożądanym, jednak samo angażowanie obywateli jest procesem niełatwym i kosztownym. Nie wszystkie JST podejmują przewidziane w tym zakresie działania (wdrażają zinstytucjonalizowane reguły praktykowania partycypacji), które mogą stanowić stymulantę rozwoju uczestnictwa, szczególnie w wymiarze publicznym. Stąd pierwsze przypuszczenie badawcze wnosi, że cechą różnicującą poziom partycypacji w gminach jest typ JST. Drugie założenie badawcze odnosi się do relacji pomiędzy stopniem partycypacji publicznej a innymi działaniami społecznymi. Autorka założyła, że istnieje związek pomiędzy partycypacją w różnych sferach życia społecznego. Aktywne uczestnictwo nie jest jedynie wynikiem działań podejmowanych przez JST, ale również potencjału społeczności. Sformułowane zagadnienia badawcze stanowią zakres rozdziału empirycznego.

PARTYCYPACJA – POJĘCIE I KONTEKST TEORETYCZNY

Pojęcie partycypacji wiązane jest z funkcjonowaniem różnych sfer życia społecznego. Ze względu na szerokie konotacje stosuje się je na ogół z dodatkowym określeniem, np. „obywatelska”, „publiczna”, „społeczna”, „indywidualna”, „obligatoryjna” [Kalisiak-Mędelska, 2015, s. 145]. W celu doprecyzowania pojęcia partycypacji autorzy projektu „Decydujemy razem” skonkretyzowali jego trzy podstawowe znaczenia [Kaźmierczak, 2011, s. 83–84]:

1. Partycypacja społeczna (horyzontalna, wspólnotowa) – udział jednostek w działaniach zbiorowych podejmowanych w społecznościach (w procesie powstawania i funkcjonowania lokalnych grup obywatelskich i organizacji pozarządowych, wolontariat).
2. Partycypacja publiczna (obywatelska, wertykalna, zarządzanie partycypacyjne) – angażowanie jednostek w działania struktur i instytucji władzy publicznej.
3. Partycypacja indywidualna – działania podejmowane przez jednostkę, które wyrażają preferencje co do charakteru i rodzaju społeczeństwa, w którym chce ona żyć.

Poruszana problematyka odnosi się do partycypacji publicznej, czyli udziału obywateli w stanowieniu prawa i podejmowaniu decyzji. W tym kontekście rozumiana jest jako proces społeczny, w wyniku którego obywatele lub określone grupy społeczne świadomie angażują się w sprawy dla nich istotne, przez co zyskują wpływ, a pośrednio i kontrolę nad decyzjami władz publicznych [Długosz, Wygnański, 2005, s. 11].

Partycypacja publiczna – zgodnie z propozycją S. Langtona – obejmuje cztery kategorie uczestnictwa obywateli w życiu wspólnoty politycznej [Kaźmierczak, 2011, s. 84–91]:

1. Aktywność publiczną – to działania inicjowane i kontrolowane przez obywateli (protesty, lobbowanie, edukacja publiczna, rzecznictwo). Ta kategoria uczestnictwa przynależy do dziedziny nazwanej *community development* (rozwój społeczności lokalnej), która zakłada, że aktywność publiczna jest korzystna zarówno dla obywateli, jak i dla organów władzy.
2. Angażowanie obywateli – to działania inicjowane i kontrolowane przez władze publiczne w toku wypełniania ich statutowych zadań. Ich celem jest doskonalenie procesu decyzyjnego i jakości świadczonych usług publicznych oraz uzyskanie przychylności obywateli i osiąganie możliwego konsensusu. Należy pamiętać, że angażowanie obywateli nie opiera się na założeniu „im więcej partycypacji, tym lepiej” – partycypacji powinno być tyle, ile jest niezbędne do legitymizacji decyzji w stopniu umożliwiającym ich wdrożenie.
3. Partycypację wyborczą – to uczestnictwo w wyborach, co stanowi podstawę funkcjonowania demokracji przedstawicielskiej.
4. Partycypację obowiązkową – to aktywność przymusowa, które ma na celu wsparcie władzy w wypełnianiu funkcji i zadań, np. poprzez płacenie podatków. Mechanizmy partycypacji obywatelskiej wyprowadzane są z dwóch założeń: 1) konieczności wzbogacenia i uzupełnienia tradycyjnych mechanizmów demokratycznych; 2) potrzeby wprowadzenia nowoczesnego zarządzania strefą publiczną [Polakowski, 2010, s. 143].

Pierwsze założenie wskazuje na potrzebę uzupełnienia form demokracji proceduralnej (przedstawicielskiej, pośredniej) o formy demokracji partycypacyjnej (stowarzyszeniowej, obywatelskiej), deliberatywnej i bezpośredniej [Misztal, 2011, s. 16–26]. Przechodzenie od form demokracji przedstawicielskiej do demokracji uczestniczącej jest jednym z megatrendów, które według J. Naisbitta [1997, s. 202–205] zmieniają współczesny świat.

Punktem wyjścia zwolenników demokracji partycypacyjnej jest teza C. Petemana, że jednostki i ich instytucje nie mogą być rozważane we wzajemnej izolacji. Zakłada się, że ludzie w procesie kształtowania doniosłych decyzji są zdolni do prezentowania swoich racji i argumentów wspierających te racje [Frieske, 2005, s. 42]. Stwierdzenia te, skądinąd słuszne, wymagają zmiany orientacji w stosunku do obywatela, postrzegania go jako świadomego podmiotu, który artykułuje chęć wywierania wpływu na decyzje publiczne, przez co staje się partnerem podejmowanych działań. Podejście to opiera się na pojęciu obywatelskości rozumianej jako szczególna postawa jednostki i zespół praktyk, które określają członka danej społeczności jako osobę kompetentną, gotową do podejmowania współodpowiedzialności za jej funkcjonowanie [Wnuk-Lipiński, 2005, s. 105]. Jednocześnie podkreśla się, że obywatelskość nie jest zbiorem praw i obowiązków lecz dynamicznym konstruktem, który ulega przemianom zgonie z logiką funkcjonowania społeczności.

Drugi model demokracji partycypacyjnej stanowi deliberacja [Sroka, 2009] rozumiana jako rodzaj dyskusji, podczas której obywatele dochodzą do wspólnych decyzji przez dyskurs i debatę. Deliberacja charakteryzuje się: perswazyj-

nym doborem argumentów, dążeniem do osiągnięcia konsensusu, publicznym charakterem dyskursu. Zwolennicy tej perspektywy podkreślają rolę odpowiednich kompetencji uczestników deliberacji [Juchacz, 2006, s. 17; Gilejko, 2005, s. 13; Misztal, 2011, s. 21–23].

Zwiększenie zaangażowania obywateli w procesy podejmowania decyzji zapewniają również formy demokracji bezpośredniej, które mają charakter obligatoryjny lub fakultatywny. Proceduralny charakter demokracji bezpośredniej przypisuje się inicjatywie ludowej, weto i konsultacjom. Charakterystyczne instytucje dla tej formy demokracji to zgromadzenie ludowe i referendum [Marczewska-Rytko, 2010, s. 25].

Niezależnie od modelu demokracji partycypacyjnej czy kategorii uczestnictwa obywateli w życiu wspólnoty partycypacja obywatelska wymaga „przestrzeni”, w której aktywność/angażowanie się mogłyby się umiejscowić. Przestrzeń tę stanowi strefa publiczna, czyli przestrzeń wspólna, otwarta, dostępna dla wszystkich, świadomie oddzielona od władzy i życia prywatnego. W strefie tej omawiane są różne problemy życia społecznego, a wytworzone w wyniku porozumienia i konsensusu opinie wywierają wpływ na decyzje władz [Bokajło, 2001, s. 54; Misztal, 2011, s. 34–39]. W tak rozumianej strefie publicznej umieszcza się obywatelskość, która nie odnosi się jedynie do władzy publicznej, ale manifestuje się w dowolnym współdziałaniu z innymi w celu zaspokojenia swoich lub/i zbiorowych potrzeb [Raciborski, 2010, s. 11–12; Sowa, 2002, s. 211–213]. Funkcjonowanie strefy publicznej jest warunkowane z jednej strony odwagą, tolerancją oraz aktywną i krytyczno-racjonalną postawą obywatelską [Bokajło, 2001, s. 65], z drugiej zaś gotowością „do dzielenia się władzą, do rezygnacji z arogancji, jaką czasami niesie za sobą prawomocność wspierana mechanizmami demokracji reprezentatywnej” [Frieske, 2005, s. 43]. Strefa publiczna stanowi więc przestrzeń spotkań obywateli (jednostek czy grup) i władzy.

Teoretyczne dyskusje dotyczące funkcjonowania strefy publicznej tyczą się głównie jej rozwoju [Peisert, Stachura, 2011] oraz problemów z określeniem jej granic [Frieske, Pawłowska, 2011], natomiast wyniki empiryczne odnoszą się do ogólnych problemów funkcjonowania [Feliksiak, 2012; Roguska, 2016]. Zarówno teoretycy, jak i empirycy podkreślają, że najważniejszy kontekst rozważań dotyczących partycypacji publicznej i funkcjonowania strefy publicznej stanowi wspólnota/społeczność lokalna.

Partycypacja publiczna ma najsilniejsze umocowanie w środowisku lokalnym. J. Wódz [2005, s. 231] wskazuje, że społeczność lokalna posiada „oswojoną przestrzeń” – terytorium, które „jest najlepszym miejscem, gdzie można się uczyć postaw prospołecznych”. Aktywne uczestnictwo jest elementem upodmiotowienia społeczności lokalnej. Tu powstają warunki do integracji społecznej w imię wspólnych potrzeb, interesów, celów i wartości [Hryniewicz, 2000, s. 53–54; Piekara, 2011, s. 89]. Wymiar lokalny ma szczególne znaczenie, gdyż: 1) stanowi swoisty „mikroświat społeczny”, który stwarza największe szanse dla zachowań

spontanicznych, niesformalizowanych; 2) wiele problemów i wyzwań społecznych ma wymiar lokalny; 3) na poziomie lokalnym istnieją największe szanse na kształtowanie się bezpośrednich więzi społecznych. Lokalna przestrzeń społeczna jest więc najlepszym miejscem dla rozwiązywania problemów społecznych i rozwoju aktywności [Gilejko, Błaszczuk, 2011, s. 9–11].

Rozwojowi partycypacji obywatelskiej w wymiarze lokalnym sprzyja założenie, że administracja lokalna ma służebny charakter względem mieszkańców, nie może więc pozostawać „głucha” na opinie i potrzeby wyrażane oddolnie. Aby jednak administracja lokalna mogła spełniać ten warunek, należy zmienić model zarządzania w samorządzie terytorialnym. Dotychczasowy sposób zarządzania ugruntowywał przekonanie, że władza powinna załatwić wszystkie ważne sprawy i rozwiązywać problemy. Obecnie istnieje potrzeba wprowadzenia partnerstwa lokalnego, które faktycznie prowadzi do upodmiotowienia społeczności.

ROLA SAMORZĄDU W KSZTAŁTOWANIU PARTYCYPACJI PUBLICZNEJ

Partycypacja społeczności lokalnych powinna być jednym ze stałych elementów polityki samorządu. Jak zauważył K. Frieske [2005, s. 43], „pierwszy krok w stronę demokracji partycypacyjnej prowadzi do położenia nacisku na pluralizm, na dostrzeżenie – i poszanowanie – autonomii złożonych i grupowych interesów, punktów widzenia, racji aksjologicznych i merytorycznych”.

Analizując możliwości kształtowania partycypacji publicznej w wymiarze lokalnym, warto podkreślić wieloaspektowość i złożoność zagadnienia. Na wstępie niezbędne wydaje się udzielenie odpowiedzi na pytania: Co warunkuje partycypację publiczną? W jaki sposób można podnosić jej poziom? Pomocny w tym zakresie jest model opracowany przez T. Kaźmierczaka.

Tabela 1. Uwarunkowania partycypacji publicznej

Czynniki warunkujące partycypację publiczną		Strategie podnoszenia poziomu partycypacji publicznej		
		Typy		
		oddolna	odgórna	zintegrowana
Pozycja społeczna		+		+
Potencjał społeczności	Umiejętności obywatelskie	+		+
	Kapitał społeczny	+		+
Zinstytucjonalizowane reguły praktykowania partycypacji			+	+

Źródło: [Kaźmierczak, 2013, s. 18].

T. Kaźmierczak [2013, s. 14–16] uważa, że partycypacja publiczna jest wypadkową trzech elementów:

- zasobów osobistych obywateli (zasoby wiedzy i umiejętności, zasoby finansowe i siła wpływu wynikająca z pozycji zawodowej), w których znaczącą rolę odgrywa zasób kapitału ludzkiego,
- zasobów społeczności (w znacznej mierze posiadanego kapitału społecznego w rozumieniu R. Putnama),
- zinstytucjonalizowanych reguł ustalanych przez władze publiczne, które zapraszają obywateli do praktyk partycypacyjnych.

Siła oddziaływania poszczególnych elementów warunkuje dobór strategii podnoszenia poziomu partycypacji obywatelskiej. W przypadku wysokiego poziomu zasobów osobistych i społecznych mieszkańców odpowiednia jest strategia oddolna, zwana strategią aktywności publicznej. Odwołuje się ona do animacji społecznej, w której działania aktywizacyjne są adresowane do wszystkich członków społeczności, jednak szczególną uwagę poświęca się tym, którzy mają niedobory umiejętności obywatelskich i kapitału ludzkiego, przez co mogą ulegać wykluczeniu. Tym samym mieszkańcy uczą się od liderów/animatorów kompetentnego udziału w życiu społecznym. Kiedy natomiast dominują zinstytucjonalizowane reguły praktykowania partycypacji, właściwa staje się strategia odgórna, czyli angażowanie obywateli. Polega ona na inicjowaniu i kontrolowaniu przez władze publiczne działań mających na celu poszerzenie pola współpracy z obywatelami i zachęcanie mieszkańców do udziału w praktykach partycypacyjnych. Sytuację optymalną stanowi połączenie wysokiego potencjału osobistego/ społecznego mieszkańców i odpowiednich zinstytucjonalizowanych reguł. W tej sytuacji stosowna staje się strategia zintegrowana, która odpowiada współczesnemu modelowi zarządzania publicznego, tzw. *governance* – zarządzania polegającego na mobilizowaniu różnych aktorów społecznych do regulowania kwestii publicznych [Kaźmierczak, 2013, s. 17].

Problematyka artykułu koncentruje się na zinstytucjonalizowanych regułach ustalanych przez władze w celu kształtowania partycypacji obywatelskiej, a tym samym stosowania odgórnej bądź zintegrowanej strategii podnoszenia poziomu partycypacji. Ten element jest bowiem właściwym polem działania władz samorządowych.

Podstawą partycypacji obywatelskiej w wymiarze lokalnym jest wykorzystywanie przysługujących obywatelom praw (bezpośredniego decydowania przez wybory samorządowe lub referenda, konsultacje społeczne, inicjatywy obywatelskie, zebrania wiejskie, dostęp do informacji) [Piasecki, 2009; Marchaj 2016; Ptak, 2016; Słobodzian 2013; Dolnicki, 2014]. Jak dowiódł R. Putnam [1995, s. 15–17, 217–246, 276], same przepisy prawa nie są gwarantem pobudzenia partycypacji obywatelskiej, jednak partycypacja jest uprawnieniem obywatelskim, a warunki obywatelskości ustala państwo [Frieske, Pawłowska, 2011, s. 76].

M. Theiss [2010, s. 77] zauważa, że regulacje prawne gwarantujące liczne możliwości udziału obywateli w polityce lokalnej nie czynią z tych form silnych instytucji angażowania obywateli. Głównym mankamentem rozstrzygnięć prawnych jest ich rozproszenie i fakultatywny charakter. W Polsce najczęściej stosowaną formę angażowania obywateli stanowią konsultacje społeczne, co zostało wywołane wymogiem konsultowania wielu dokumentów strategicznych (strategii, projektów, planów itp.). Konsultacje, które mają na celu pozyskanie opinii, nie są jednak wiążące dla decydentów. W efekcie ten typ wywołanej partycypacji ma często charakter fasadowy, pozorny i sprowadza się do jednokierunkowego przekazu informacji przez władze samorządowe. Stąd zwolennicy strategii angażowania obywateli nawołują do kreowania partycypacji rzeczywistej (opartej na interaktywnym przepływie informacji i prostych formach współdecydowania obywateli) oraz zmierzania do partycypacji idealnej (zrównoważenie relacji zachodzących pomiędzy władzą publiczną a obywatelami, czemu służy konsultatywa) [Kalisiak-Mędelska, 2015, s. 155–161]. Aby partycypacja publiczna nie miała jedynie fasadowego charakteru, władze samorządowe muszą dokonać zmiany systemu zarządzania, zmiany podejścia do obywatela, przebudowy strefy publicznej.

Zmiana systemu zarządzania w samorządzie lokalnym jest wyzwaniem relatywnie nowym. Partycypacja dopiero w latach 90. zaczęła być postrzegana jako niezbędny warunek skutecznego regulowania spraw publicznych, a na początku XXI w. zyskała pozycję dominującą – na poziomie teorii, zleceń i rekomendacji. Pożądane jest, aby nowoczesny samorząd terytorialny dokonał przejścia od tradycyjnego zarządzania publicznego do zarządzania lokalnego. Pierwszy typ oparty jest na zasadach demokracji przedstawicielskiej oraz administracji publicznej zorganizowanej na weberowskim modelu biurokracji. Partycypacja obywateli nie jest w nim ani konieczna, ani pożądana. Dostrzega się wręcz ryzyko konfliktów i konieczności legitymizowania grup nacisku. Podstawą zarządzania lokalnego jest założenie, że demokracja lokalna daleko wykracza poza obowiązek głosowania raz na kilka lat w wyborach samorządowych. Stąd zarządzanie opiera się na mobilizowaniu różnych aktorów społecznych do regulowania kwestii publicznych, a więc stosowania zintegrowanej strategii podnoszenia partycypacji [Kaźmierczak, 2013, s. 11–13].

Wraz ze zmianą systemu zarządzania przeobrażeniu ulec musi również relacja pomiędzy osobami sprawującymi władzę w samorządzie terytorialnym a członkami społeczności lokalnej. Wdrażanie form angażowania obywateli wyznacza nowe role uczestników w sferze publicznej.

Aby mogły powstać nowe formy relacji pomiędzy władzami samorządowymi a członkami społeczności lokalnej, niezbędna jest przebudowa strefy publicznej. Wśród zasad jej funkcjonowania należy uwypuklić [Tuziak, 2014, s. 122]:

– konieczność utrzymywania łączności z mieszkańcami i publiczną jawność decyzji podejmowanych przez organy władzy i liderów,

- dobór do współpracy ludzi według kryterium merytorycznego, tj. przy uwzględnieniu ich kompetencji,
- potrzebę budowania zaufania, odkrywania i zaspokajania potrzeb, akceptację decyzji i bezpośrednich interwencji.

Tabela 2. Formy relacji pomiędzy władzami samorządowymi a członkami społeczności lokalnej

Postawa władz publicznych (styl zarządzania)	Rola uczestnika – członka społeczności lokalnej
Forma nieinteraktywna	
Zamknięty styl autorytarny – władze podejmują decyzje bez informowania o nich	Brak
Otwarty styl autorytarny – władze formułują swoją politykę w sposób niezależny, przekazują informacje mieszkańcom w celu przekonania ich do swoich decyzji	Odbiorca przekazywanych informacji (informowanie)
Konsultacja – władze prowadzą konsultacje na temat proponowanego rozwiązania, przedstawiając ograniczoną liczbę dopuszczalnych opcji	Osoba konsultowana (konsultacje)
Forma interaktywna	
Wspomaganie – władze udzielające wsparcia	Inicjator (współdecydowanie)
Współpraca – władze współpracują z różnymi organizacjami przy zachowaniu równości zasad	Współpracownik, partner (współdecydowanie)
Delegacja – władze przekazują uprawnienie do podejmowania pewnych decyzji czy realizacji polityk	Współdecydujący
Uczestnictwo – władze prowadzą dyskusję nad sposobami rozwiązywania pojawiających się problemów; jej uczestnicy mogą samodzielnie definiować problemy i sugerować różne rozwiązania	Konsultant (konsultacje)

Źródło: [Wojciechowski, Podgórnjak-Krzykacz, Kalisiak-Mędelska, Chądryński, 2014, s. 46].

Jak zauważyła M. Kalisiak-Mędelska [2015, s. 139], „systematyczne rozwijanie różnorodnych form współpracy pomiędzy przedstawicielami władzy publicznej a daną społecznością jest krokiem w stronę równowagi społecznej, charakteryzującej się wysokim poziomem współpracy, zaufania, odwzajemnienia, obywatelskiego zaangażowania i wspólnego dobrobytu – tzw. śmiałe odwzajemnienie, mające za podstawę współpracę i porozumienie”.

Troska o jakość partycypacji publicznej przejawiana jest zarówno w strukturach unijnych [*Koncepcja...*], na szczeblu władz centralnych (projekt ustawy o współdziałaniu w samorządzie terytorialnym na rzecz rozwoju lokalnego i regionalnego), jak i w działalności samorządów terytorialnych (System Analiz Samorządowych). Teoretyczne i empiryczne rozważania w tym zakresie odwołują się do określenia stosowanych narzędzi i modeli partycypacji.

NARZĘDZIA I MODELE PARTYCYPACJI PUBLICZNEJ W JST

W 1969 r. Sherry R. Arnstein opublikował model drabiny partycypacji, który do dziś uznawany jest za „klasyczny” i stanowi narzędzie pomiaru partycypacji publicznej. Dzięki niemu partycypacja stała się zjawiskiem nie tylko rozpoznawalnym, ale również stopniowalnym.

Tabela 3. Klasyczna drabina partycypacji obywatelskiej

Szczeble drabiny	Stopień zaangażowania obywateli
Manipulacja (<i>Manipulation</i>)	Brak partycypacji (<i>Nonparticipation</i>)
Terapia (<i>Therapy</i>)	
Informowanie (<i>Informing</i>)	Partycypacja pozorna/symboliczna (<i>Tokenism</i>)
Konsultacje (<i>Consultation</i>)	
Pacyfikacja/łagodzenie (<i>Placation</i>)	
Partnerstwo (<i>Partnership</i>)	Władza obywateli (<i>Citizen Power</i>)
Delegowanie władzy (<i>Delegated Power</i>)	
Kontrola obywatelska (<i>Citizen Control</i>)	

Źródło: [Arnstein, 1969].

Do określenia partycypacji obywatelskiej na poziomie lokalnym w Polsce stosowane są modele, które stanowią uproszczoną wersję klasycznej drabiny partycypacji. W modelach tych wskazuje się od trzech do pięciu szczebli partycypacji.

Tabela 4. Formy współpracy władz samorządowych z członkami społeczności lokalnych

Kreowanie świadomości społecznej	Poinformowanie	Informowanie	Informowanie
Edukowanie społeczne			
Zbieranie opinii	Uzyskanie informacji	Pozyskanie informacji	Konsultowanie
Angażowanie mieszkańców	Uzyskanie akceptacji	Dialog	
Partnerstwo	Współdziałanie	Uczestnictwo w procesie decyzyjnym	Współpraca
	Inicjatywy oddolne		

Źródło: [Grabow, Hilliker, Moskal; Rachwalski, Betkiewicz, Izdebska, 2000, s. 36; Rybczyńska, 2002, s. 115–117; Wojciechowski, Podgórnjak-Krzykacz, Kalisiak-Mędelska, Chądzyński, 2014, s. 47].

Uogólniając opisane i stosowane przez polskich autorów modele, wyznaczyć można cztery podstawowe stopnie partycypacji publicznej. Operacjonalizacji poszczególnych stopni dokonuje się na podstawie stosowanych narzędzi partycypacji.

Tabela 5. Charakterystyka stopni partycypacji

Stopień partycypacji	Charakterystyka	Rola mieszkańców	Narzędzia
Informowanie społeczności	Stanowi fundament polityki przejrzystości i jawności; Cel: edukowanie, budowa sieci zaufania, uświadomienie podejmowanych działań	Mieszkańcy zachowują się biernie, mogą akceptować podane informacje, wykorzystywać je w praktyce	– ulotki – plakaty – media lokalne – portale internetowe – spotkania – edukacja: szkolenia, prezentacje
Pozyskiwanie informacji od społeczności	Cel: uzyskanie opinii społecznej na temat problemów, alternatywnych rozwiązań/decyzji	Mieszkańcy mogą wyrazić swoją opinię, mogą również wyrazić niezadowolenie	– sondy – ankiety – wywiady grupowe – analiza skarg, wniosków, komentarzy – opinie ekspertów – protesty – happeningi
Prowadzenie konsultacji społecznych	Stała wymiana informacji; Cel: zaangażowanie w rozwiązywanie problemów, ustalanie kryteriów procesu decyzyjnego, poprawa jakości merytorycznej procesu decyzyjnego	Charakter dwustronnej relacji, przyjęcie rozwiązania przez wiele osób, oczekiwanie, że nowe reguły będą przestrzegane i stosowane	– spotkania publiczne – dni otwarte – warsztaty – zespoły robocze – debaty
Współdecydowanie, współrzędzenie, współrealizacja	Partnerstwo pomiędzy władzą a mieszkańcami; przekazanie mieszkańcom kompetencji, ale również odpowiedzialności za działania i decyzje; Cel: wypracowanie konsensusu, oddanie inicjatywy decyzyjnej w ręce społeczne, włączenie społeczności w proces decyzyjny	Wspólne definiowanie problemów i poszukiwanie rozwiązań	– zespoły doradcze i inicjatywne – inicjatywa lokalna – inicjatywa obywatelska – referendum – realizacja zadań własnych gminy – wolontariat – komitety społeczne

Źródło: [Wojciechowski, Podgórnjak-Krzykacz, Kalisiak-Mędelska, Chądzyński, 2014, s. 47; Rachwański, Betkiewicz, Izdebska, 2000, s. 36; Grabow, Hilliker, Moskal; Rybczyńska, 2002, s. 115–117].

Mówiąc o narzędziach partycypacji publicznej, należy wskazać, że coraz większe znaczenie w pobudzaniu aktywności obywateli przypisywane jest nowym elektronicznym narzędziom. Mówi się nawet o pojęcia e-demokracji (demokracji elektronicznej), która może być rozumiana jako „zdolność nowych technologii informacyjnych do wzmacniania poziomu i jakości partycypacji obywatelskiej w rządzeniu” [Sakowicz, 2008, s. 311]. Internet postrzegany jest jako rozszerzenie strefy publicznej. Za jego pomocą pojawia się możliwość szerokich konsultacji, debat publicznych, paneli dyskusyjnych, badania opinii, tworzenia inicjatyw, a nawet przeprowadzania referendów. W praktyce jednak wykorzystywany jest przede wszystkim jako nowy rodzaj komunikacji. Wskazuje się, że internet może wzmocnić partycypację obywatelską szczególnie młodego pokolenia – jest dobrym kanałem artykulacji opinii oraz interesów [Piasecki, 2008, s. 257; Peisert, Stachura, 2011, s. 53–55].

WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

W ramach projektu NCN pod nazwą „Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny szczebla gminnego” przeprowadzono badania ankietowe w wybranych samorządach gminnych w Polsce. Próba badawcza oparta została na bazie Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Na jej podstawie do badań zaproszono 886 gmin³ (ankieta skierowana została do sekretarzy gmin). Badania realizowane były od 5 sierpnia do 16 października 2015 r. metodą CAWI i CATI (w systemie ankietyzacji elektronicznej Lime Servey). Łącznie uzyskano odpowiedzi od 731 gmin (ankietę wypełniło 82,5% gmin, do których zostało wysłane zaproszenie), co w ujęciu statystycznym zapewnia reprezentatywne wyniki dla gmin w Polsce.

Sam projekt poświęcony był możliwościom wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny szczebla gminnego, dlatego pytania zawarte w ankiecie koncentrowały się na stosowanych przez JST instrumentach wspierania przedsiębiorczości. Tylko jedno z nich dotyczyło bezpośrednio form partycypacji obywatelskiej. Dokładnie poproszono o określenie tego, które z wymienionych narzędzi partycypacji były wykorzystywane przez władze samorządowe i mieszkańców w 2014 r., czyli w roku poprzedzającym badanie. Pomimo okrojonego materiału empirycznego deklaracje dotyczące stosowanych narzędzi partycypacji dały podstawę określenia stopnia partycypacji obywatelskiej w badanych gminach.

³ Ankietę wysłano do 427 gmin wiejskich, 195 miejsko-wiejskich oraz 264 miejskich. Prezentowane wyniki dotyczą 369 gmin wiejskich, 211 wiejsko-miejskich oraz 151 miejskich (w tym 29 miast na prawach powiatu).

Tabela 6. Narzędzia partycypacji publicznej stosowane w badanych gminach [N = 731]

Stopień partycypacji	Stosowane narzędzia	N	%
Informowanie	Informowanie mieszkańców o wydarzeniach w gminie na stronach internetowych Urzędu	709	97,0
	Wyłożenie dokumentów w biurze Urzędu do wglądu dla mieszkańców	605	82,8
	Wnioski o udostępnienie informacji publicznej	654	89,5
	Spotkania urzędników z mieszkańcami	560	76,6
Pozyskiwanie informacji	Udział mieszkańców w sesjach Rady Gminy	602	82,4
	Badania ilościowe lub/i jakościowe wśród mieszkańców	271	37,1
	Wysłuchanie publiczne	111	15,2
	Petycje (w tym e-petycje)	139	19,0
	Demonstracje, protesty mieszkańców	90	12,3
Konsultowanie	Konsultacje społeczne	597	81,7
	Interaktywne formy kontaktu z mieszkańcami za pośrednictwem internetu (fora, czaty, blogi, FB, Gadu-Gadu, Skype)	383	52,4
	Funkcjonowanie zespołów, których członkami są przedstawiciele władz i organizacji pozarządowych	359	49,1
	Panele obywatelskie, okrągłe stoły	42	5,7
Współdecydowanie	Obywatelskie inicjatywy uchwałodawcze	53	7,3
	Referenda	16	2,2

Źródło: obliczenia własne.

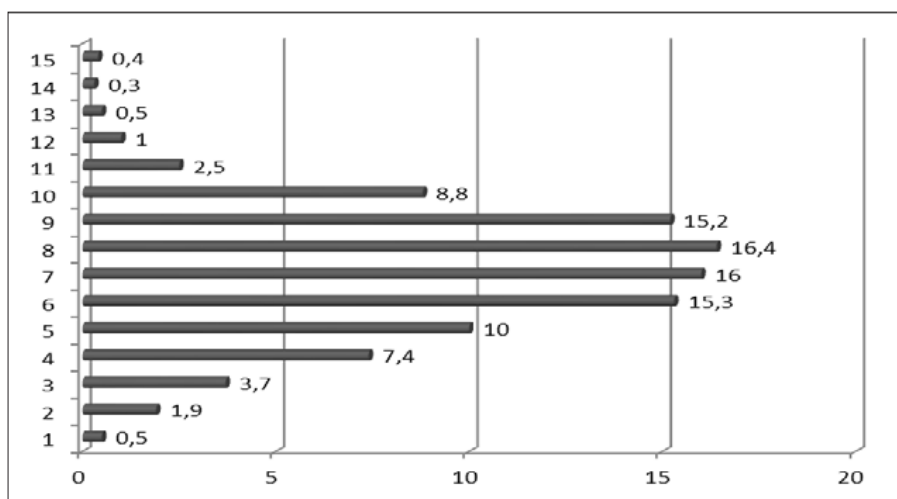
Z pozyskanych od sekretarzy gmin informacji wynika, że władze samorządowe powszechnie wykorzystywały narzędzia z zakresu informowania. Najczęściej mieszkańcy byli informowani o wydarzeniach w gminie poprzez strony internetowe. Powszechnie również występowały wnioski o udostępnianie informacji publicznych. Tylko pięć spośród badanych gmin nie stosowało żadnego narzędzia z zakresu informowania. Co dziesiąta gmina (10,4%) stosowała dwa narzędzia, co piąta (22,4%) trzy, a więcej niż połowa (63,7%) cztery.

Narzędzia z zakresu pozyskiwania informacji były zdecydowanie rzadsze. W tym zakresie najczęściej występował udział mieszkańców w sesjach Rady Gminy. Żadnego z instrumentów pozyskiwania informacji nie wykorzystywało 11,8% gmin. Najwięcej gmin stosowały jeden (37,6%) lub dwa (29,3%) narzędzia. Więcej niż cztery narzędzia wdrożone zostały w niespełna 5% badanych gmin.

Wyniki badań wskazują, że w samorządach gminnych częściej stosowane są narzędzia z zakresu konsultowania niż pozyskiwania informacji. Najczęściej w gminach odbywają się konsultacje społeczne (więcej niż 80%). Na podsta-

wie badań nie można stwierdzić jednak, jaką formę partycypacji one wywołują (pozorną czy rzeczywistą). Ich znaczenie na poziomie gmin może obniżać fakt braku pozyskiwania informacji. Mówiąc o poziomie konsultowania, warto również wskazać, że zarówno konsultacje społeczne, jak i powoływanie zespołów, w skład których wchodzi urzędnicy i przedstawiciele gmin, stanowią obligatoryjną formę angażowania obywateli. Zgodnie ze złożonymi deklaracjami 7,5% gmin nie stosowało żadnego narzędzia z poziomu konsultowania. W blisko co trzeciej gminie wykorzystywano jedno narzędzie (30,5%), dwa (31,1%) lub trzy (27,4%).

Poziom współdecydowania jest charakterystyczny dla niespełna 9% gmin. Częściej występowały w nich obywatelskie inicjatywy uchwałodawcze niż referenda.



Rys. 1. Liczba narzędzi partycypacji publicznej stosowanych w gminach [%]

Źródło: obliczenia własne.

Tylko jedna gmina nie wskazała żadnego zastosowanego narzędzia partycypacji. W gminach średnio występowało siedem narzędzi (odchylenie standardowe 2,31). Jednoczynnikowa analiza wariancji (ANOVA) wykazała, że typy gmin w statystycznie istotny sposób różnicują średnią liczbę stosowanych narzędzi. Najniższa średnia liczba zgłoszona została przez gminy wiejskie (średnia 6,48) i miejsko-wiejskie (7,2), wyższa przez gminy miejskie (8,08), najwyższa zaś przez miasta na prawach powiatu (10,4). Należy więc uznać, że typ gminy różnicuje średnią liczbę stosowanych narzędzi partycypacji publicznej.

Analiza wyników badań pozwoliła na określenie poziomu partycypacji obywatelskiej w polskich gminach. Założono, że jeśli w danej gminie zadeklarowane zostało chociaż jedno narzędzie z danego poziomu partycypacji, to dana gmina osiąga ten poziom.

Tabela 7. Modele partycypacji publicznej

Poziom partycypacji publicznej	Częstość	%
Brak partycypacji	1	0,1
Informowanie	14	1,9
Pozyskiwanie opinii	37	5,1
Konsultowanie	540	73,9
Współdecydowanie	62	8,5
Trudno powiedzieć	77	10,5
Ogółem	731	100,0

Źródło: obliczenia własne.

Wyniki badań w blisko 90% badanych gmin pozwoliły jednoznacznie ustalić poziom partycypacji obywatelskiej w tych gminach. Niespełna 2% gmin uplasowało się na poziomie najniższym – informowania. Kolejne 5% poprzestawało na pozyskiwaniu opinii. Dominujący poziom stanowi konsultowanie. Trzy na cztery gminy w Polsce stosują narzędzia z zakresu informowania, pozyskiwania informacji oraz konsultowania. Jedynie nieliczne władze samorządowe wprowadzają narzędzia współdecydowania.

W przypadku co dziesiątej gminy ustalenie poziomu partycypacji obywatelskiej nie dało jednoznacznych wyników. Zgodnie z deklaracjami sekretarzy w gminach tych stosowane były różnego typu narzędzia, jednak nie zachowano układu drabiny partycypacyjnej. W gminach tych wskazywano funkcjonowanie narzędzi z zakresu informowania oraz konsultowania, nie występowały natomiast narzędzia pozyskiwania opinii. Rzeczywiste konsultowanie nie jest możliwe bez zapoznania się z opiniami mieszkańców, należy więc uznać, że w tych gminach: 1) konsultacje mają charakter fasadowy lub/2) wypełniający ankietę nie podali pełnej informacji dotyczącej stosowanych narzędzi. W efekcie gminy te zostały wyłączone z dalszych analiz.

Tabela 8. Poziomy partycypacji publicznej w poszczególnych typach gmin

Poziom partycypacji obywatelskiej		Typ gminy				Ogółem
		Miasto na prawach powiatu	Gmina miejska	Gmina miejsko-wiejska	Gmina wiejska	
Informowanie	N	0	1	3	10	14
	%	0,0	0,9	1,6	3,1	2,1
Pozyskiwanie informacji	N	0	5	9	23	37
	%	0,0	4,2	4,8	7,3	5,7
Konsultowanie	N	23	93	159	265	540
	%	79,3	78,8	84,1	83,6	82,7
Współdecydowanie	N	6	19	18	19	62
	%	20,7	16,1	9,5	6,0	9,5
Ogółem	N	29	118	189	317	653
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne.

Analizując poziomy partycypacji obywatelskiej przez pryzmat typów gmin, należy uznać, że niezależnie od typu JST dominujący poziom stanowi konsultowanie. Jednak gminom wiejskim i miejsko-wiejskim zdarza się pozostawać na poziomie informowania lub pozyskiwania informacji. Natomiast w gminach miejskich, a zwłaszcza w miastach na prawach powiatu, częściej osiągnięty jest poziom współdecydowania.

Drugi przyjęty na wstępie problem badawczy zakłada związki pomiędzy poziomami partycypacji a innymi działaniami społecznymi. Jak zostało już zaznaczone, poruszany problem nie wchodził w zakres zebranego w projekcie materiału empirycznego. Dlatego, aby przeprowadzić weryfikację założenia, do wyników badań ankietowych zostały dołączone dane pochodzące z GUS. Do analiz wybrane zostały dwie zmienne, które nie wchodziły w zakres partycypacji publicznej. Są to: 1) liczba funkcjonujących fundacji i stowarzyszeń poza OSP na 10 tys. mieszkańców w badanych gminach oraz 2) poziom przedsiębiorczości (liczba nowo zarejestrowanych podmiotów w 2014 r.) na 10 tys. ludności w wieku produkcyjnym. Pierwsza cecha określa partycypację społeczną, a w analizach dotyczących potencjału społeczności jest powszechnie uznawana za miarę kapitału społecznego. Cecha druga została uznana jako wskaźnik inicjatywy ekonomicznej ludności w gminach.

W przypadku obu cech stwierdzono (jednoczynnikowa analiza wariancji ANOVA), że:

- niskim poziomom partycypacji obywatelskiej (informowanie, pozyskiwania informacji) towarzyszy niższa liczba funkcjonujących fundacji i stowarzyszeń (na poziomie informowania średnio 18,8; na poziomie pozyskiwania informacji 17,5) oraz niższy poziom przedsiębiorczości (na poziomie informowania średnio 86,6; na poziomie pozyskiwania informacji 107,8),
- wyższe poziomy partycypacji generują wyższy poziom innych działań społecznych (na poziomie informowania średnia liczba stowarzyszeń i fundacji poza OSP wynosiła 19,6, a stopień przedsiębiorczości 119,7; na poziomie pozyskiwania informacji odpowiednio: 24,2 i 128,8).

Drugie założenie badawcze zostało więc pozytywnie zweryfikowane. Należy jednak podkreślić, że w analizach uwzględniono jedynie dwie cechy, których wybór w znacznej mierze zdeterminowany został tematyką i zakresem realizowanego projektu. Pełna weryfikacja drugiego założenia wymaga analiz uwzględniających szerszą listę cech określających różne formy aktywności ludności rejestrowanych na obszarach JST.

PODSUMOWANIE

Podniesienie poziomu partycypacji publicznej w Polsce określone zostało jako działanie priorytetowe. W *Strategii rozwoju kapitału społecznego w Polsce 2020* czytamy „dalszy rozwój społeczno-gospodarczy nie może dokonywać się

z pominięciem kwestii jakości postaw oraz kompetencji społecznych i obywatelskich Polaków, a w szczególności ich zdolności do współpracy i budowy zaufania we wzajemnych relacjach oraz wzrostu aktywności i partycypacji obywatelskiej” [*Strategia...*].

Jak wskazują teorie, partycypacja publiczna zależy od trzech czynników:

- funkcjonowania władz samorządowych,
- potencjału mieszkańców,
- warunków ogólnych (poziomu zrozumienia i komunikacji społecznej, wypracowanych form współpracy, wzajemnego zaufania itp.).

Określając rolę władz samorządowych w kształtowaniu partycypacji, warto wyliczyć takie działania, które mogą ową partycypację hamować/wygaszać. Literatura wskazuje, że partycypacji publicznej nie sprzyja biurokratyzowanie, uwikłanie władz w układy polityczne lub interesy grupowe, niska jakość kadr, brak gotowości władz do organizowania i finansowego zabezpieczenia działań związanych z partycypacją, osobisty lęk przed utratą władzy, krytyką i otwartymi zarzutami, brak zainteresowania doświadczeniami innych samorządów. Ważniejsze jest jednak wskazanie, że władze samorządowe posiadają pełne prerogatywy do tego, aby partycypację publiczną kształtować. Należy zwrócić uwagę na możliwości wynikające z wytworzenia zinstytucjonalizowanych reguł praktykowania partycypacji. Władze samorządowe wykorzystywać mogą chociażby liczne narzędzia partycypacji, które wpływają na angażowanie mieszkańców. Należy jednak odróżnić takie działania, które prowadzą do partycypacji pozorowanej, od takich, które faktycznie zwiększają zaangażowanie. Te pierwsze tworzą jedynie fasadę, drugie świadome uczestnictwo. Wydaje się więc, że rola władz samorządowych w kształtowaniu partycypacji publicznej zależy od tego, na ile są one w stanie podejmować działania prowadzące do podziału sprawowania rządów z mieszkańcami. Należy również podkreślić fakt, że partycypacja publiczna jest procesem – nie przypadkowymi aktami – i musi być stałą właściwością w relacjach pomiędzy władzą samorządową a mieszkańcami.

Deklaracje stosowanych narzędzi partycypacji przez JST pozwoliły określić stopień partycypacji publicznej oraz zaprezentować modele tej partycypacji w badanych gminach. Uzyskane wyniki wykazały, że w polskich samorządach osiągnięte zostały poziomy informowania i pozyskiwania informacji. Duże wątpliwości pozostawia jednak szeroko deklarowany poziom konsultowania. Zastrzeżenia budzą przede wszystkim jakość i znaczenie wskazywanych konsultacji. Dotyczy to głównie sytuacji, kiedy w JST występują narzędzia z zakresu konsultowania, a jednocześnie nie zostały wykazane żadne działania z zakresu pozyskiwania informacji. W takich wypadkach można przypuszczać, że występowanie konsultacji jest wynikiem ich obligatoryjnego charakteru, a więc pomimo deklaracji ich funkcjonowania w gminach mogą mieć jedynie wymiar pozorny, fasadowy, deklaracyjny. Warto jeszcze raz podkreślić, że wystąpienie konsultacji w pełnym tego słowa znaczeniu stanowi niezbywalny „szczebel” drabiny partycypacji, który bezpośrednio prowadzi do współdecydowania.

Przeprowadzone w części empirycznej analizy miały na celu weryfikację dwóch założeń badawczych. Pierwsze z nich dotyczyło związku pomiędzy stopniem partycypacji publicznej i typem JST. W pierwszym kroku ustalono, że typy gmin w statystycznie istotny sposób różnicują średnią liczbę stosowanych narzędzi partycypacji. Najniższa średnia liczba narzędzi zadeklarowana została przez gminy wiejskie i miejsko-wiejskie, wyższa przez gminy miejskie, najwyższa zaś przez miasta na prawach powiatu. Wyniki badań dotyczące zdecydowanej większości gmin (90%) pozwoliły w sposób jednoznaczny ustalić poziom partycypacji obywatelskiej. W gminach dominujący poziom stanowi konsultowanie (niezależnie od typu gminy), jednak gminy wiejskie i miejsko-wiejskie częściej poprzestają na poziomie informowania lub pozyskiwania informacji, natomiast gminy miejskie (szczególnie miasta na prawach powiatu) częściej stosują współdecydowanie. Zaprezentowane wyniki pozwalają przyjąć stwierdzenie, że stopień partycypacji publicznej zależy od typu gminy.

Drugie założenie badawcze wskazywało występowanie związków pomiędzy stopniem partycypacji publicznej a innym działaniami społecznymi. Prezentowane wyniki analiz wykazały współwystępowanie wyższych poziomów partycypacji obywatelskiej z rozwojem partycypacji społecznej oraz rozwojem przedsiębiorczości. Tym samym przyjęto, że przypuszczenie zostało pozytywnie zweryfikowane. Należy jednak wskazać, że potwierdzenie/zaprzeczenie przyjętego założenia wymaga zdecydowanie szerszych analiz.

Na zakończenie warto podkreślić fakt, że treści artykułu skupione zostały na zinstytucjonalizowanych regułach praktykowania partycypacji, które stanowią istotny, ale nie jedyny czynnik aktywnego uczestnictwa obywateli. Obok działań, które mogą/powinny podejmować samorządy, należy brać pod uwagę cechy określające potencjał jednostek (kapitał ludzki) i społeczności (potencjał społeczny). Własności te na poziomie gmin uzupełniają się i wzajemnie warunkują.

BIBLIOGRAFIA

- Arnstein S.R., 1969, *A Ladder of Citizen Participation*, JAIP, vol. 35, no. 4, http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic980025.files/Wk%203_Sept%2016th/Arnstein_1969_Ladder%20of%20Participation.pdf, <http://dx.doi.org/10.1080/01944366908977225> (30.01.2017).
- Bokajło W., 2001, *Spoleczeństwo obywatelskie: strefa publiczna jako problem teorii demokracji* [w:] W. Bokajło, K. Dziubka, *Spoleczeństwo obywatelskie*, Wyd. UW, Wrocław.
- Długosz D., Wygnański J.J., 2005, *Obywatele współdecydują. Przewodnik po partycypacji społecznej*, Forum Stowarzyszenie na rzecz Inicjatyw Pozarządowych, Warszawa, http://eu.ngo.pl/files/ue.ngo.pl/public/materialy_analzy/przewodnik_ost.pdf (30.01.2017).
- Dolnicki B. (red.), 2014, *Partycypacja społeczna w samorządzie terytorialnym*, Wolters Kluwer, Warszawa.

- Gilejko L., 2005, *Dialog społeczny jako czynnik rozwoju* [w:] *Dialog społeczny na poziomie regionalnym. Ocena szans rozwoju*, red. D. Zalewski, IPiSS, Warszawa.
- Gilejko L., Błaszczyk B., 2011, *Wymiary aktywności społecznej* [w:] *Aktywność społeczna na poziomie lokalnym. Formy i uwarunkowania*, red. L. Gilejko, B. Błaszczyk, Akademia Humanistyczna im. Aleksandra Gieysztor–Typografia Pułtusk, Pułtusk.
- Grabow S.H., Hilliker M., Moskal J., *Comprehensive Planning and Citizen Participation*, <http://jefferson.uwex.edu/documents/CPCPfinal06.pdf> (30.01.2017).
- Feliksiak M., 2012, *Poczucie wpływu na sprawy publiczne i zaangażowanie obywatelskie*, CBOS, BS/142/2012.
- Frieske K.W., 2005, *Dialog społeczny i demokracja* [w:] *Dialog społeczny na poziomie regionalnym. Ocena szans rozwoju*, red. D. Zalewski, IPiSS, Warszawa.
- Frieske K.W., Pawłowska K., 2011, *Obywatelska partycypacja: migotanie idei* [w:] *Partycypacja publiczna. O uczestnictwie obywateli w życiu wspólnoty lokalnej*, red. A. Olech, ISP, Warszawa.
- Hryniewicz J., 2000, *Endo- i egzogenne czynniki rozwoju lokalnego gmin i regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 2.
- Juchacz P.W., 2006, *Demokracja, deliberacja, partycypacja. Szkice z teorii demokracji ateńskiej i współczesnej*, Wyd. Naukowe IF UAM, Poznań.
- Kalisiak-Mędelska M., 2015, *Partycypacja społeczna na poziomie lokalnym jako wymiar decentralizacji administracji publicznej w Polsce*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Każmierczak T., 2011, *Partycypacja publiczna: pojęcie, ramy teoretyczne* [w:] *Partycypacja publiczna. O uczestnictwie obywateli w życiu wspólnoty lokalnej*, red. A. Olech, ISP, Warszawa.
- Każmierczak T., 2013, *O czynnikach warunkujących partycypację publiczną i strategiach jej podnoszenia* [w:] *Partycypacja publiczna w praktyce. Dwa modele zwiększania uczestnictwa mieszkańców w podejmowaniu decyzji*, red. A. Olech, ISP, Warszawa.
- Koncepcja Good Governance – Refleksja do dyskusji*, 2008, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, http://www.cnz.eurokreator.eu/dokumenty/Koncepcja_Good_Governance.pdf (30.01.2017).
- Marchaj R., 2016, *Samorządowe konsultacje społeczne*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Marchewska-Rytko M., 2010, *Stan i perspektywy demokracji bezpośredniej w Polsce*, Wyd. UMCS, Lublin.
- Misztal W., 2011, *Dialog obywatelski we współczesnej Polsce*, Wyd. UMCS, Lublin.
- Naisbitt J., 1997, *Megatrendy: dziesięć nowych kierunków zmieniających nasze życie*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Piasecki A.K., 2009, *Samorząd terytorialny i wspólnoty lokalne*, PWN, Warszawa.
- Peisert A., Stachura K., 2011, *Partycypacja jako wynik rozwoju technik komunikowania i zmian charakteru sfery publicznej* [w:] *Partycypacja publiczna. O uczestnictwie obywateli w życiu wspólnoty lokalnej*, red. A. Olech, ISP, Warszawa.
- Piekara A., 2011, *Spoleczne i prawne współczesne uwarunkowania aktywności społecznej na poziomie lokalnym w Polsce* [w:] *Aktywność społeczna na poziomie lokalnym. Formy i uwarunkowania*, red. L. Gilejko, B. Błaszczyk, Akademia Humanistyczna im. Aleksandra Gieysztor–Typografia Pułtusk, Pułtusk.
- Polakowski D., 2010, *Strategia rozwiązywania problemów społecznych na poziomie lokalnym w oparciu o partycypację społeczną* [w:] *Partnerstwo lokalne jako strategia rozwiązywania problemów społecznych*, red. A. Frączkiewicz-Wronka, Wyd. UE w Katowicach, Kawowiec.

- Ptak A., 2016, *Sołectwa w lokalnym systemie władzy*, Scholar, Warszawa.
- Putnam R., 1995, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
- Rachwański P., Betkiewicz W., Izdebska M., 2000, *Powiat obywatelski. Partycypacja społeczna w powiecie, Poradnik dla powiatów*, Brytyjski Fundusz Know How–Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych–Agencja Wydawnicza „Skigraf”, Warszawa.
- Raciborski J., 2010, *Wprowadzenie: oblicza obywatelstwa [w:] Praktyki obywatelskie Powiatów*, red. J. Raciborski, IFiS PAN, Warszawa.
- Roguska B., 2016, *Aktywność społeczno-polityczna Polaków*, CBOS, 16/2016.
- Rybczyńska J.A., 2002, *Partycypacja obywatelska na poziomie lokalnym III Rzeczypospolitej Polskiej – próba oceny [w:] Samorząd terytorialny III Rzeczypospolitej. Dziesięć lat doświadczeń*, red. S. Michałowski, Wyd. UMCS, Lublin.
- Słobodzian B., 2013, *Formy demokracji bezpośredniej w aktywizowaniu społeczności lokalnej (np. wyborów samorządowych i referendum lokalnego) [w:] Współczesne wyzwania administracji rządowej i samorządowej*, red. D. Plecka, Wyd. Adam Marszałek, Toruń.
- Sowa K., 2002, *Uwagi o przejawach i przyczynach kryzysu moralnego w życiu publicznym współczesnej Polski [w:] Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, red. J. Mariański, WAM PAN, Warszawa.
- Sroka J., 2009, *Deliberacja i rządzenie wielopasmowe. Teoria i praktyka*, Wyd. UW, Wrocław.
- Strategia rozwoju kapitału społecznego w Polsce 2020*, 2013, Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, http://ks.mkidn.gov.pl/media/download_gallery/20130520SRKS_na_stronie_internetowej.pdf (30.01.2017).
- Theiss M., 2010, *System pozornie otwarty. O instytucjonalnych uwarunkowaniach lokalnej partycypacji politycznej w Polsce [w:] Partycypacja społeczna i aktywizacja w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnych*, red. B. Lewenstein, J. Schindler, R. Skrzypiec, Wyd. UW, Warszawa.
- Tuziak B., 2014, *Autorytet władz gminnych a rozwój społeczności lokalnych. Studium socjologiczne*, Scholar, Warszawa.
- Wnuk-Lipiński E., 2005, *Socjologia życia publicznego*, Scholar, Warszawa.
- Wojciechowski E., Podgórnjak-Krzykacz A., Kalisiak-Mędelska M., Chądzyński J., 2014, *Władza lokalna a państwo, społeczeństwo i rynek. Współpraca i konkurencja*, Wyd. UE, Łódź.
- Wódz J., 2005, *Aktywność społeczna na poziomie lokalnym – samorząd lokalny a polityka [w:] Teorie wspólnotowe a praktyka społeczna. Obywatelskość, polityka, lokalność*, red. A. Gawkowska, P. Gliński, A. Kościański, IFiS PAN, Warszawa.

Streszczenie

Partycypacja obywatelska oznacza aktywne uczestnictwo obywateli w rządzeniu. Potrzeba jej rozwoju wynika przede wszystkim z konieczności wzbogacenia i uzupełnienia tradycyjnych mechanizmów demokracji przedstawicielskiej. Partycypacja obywatelska obejmuje cztery kategorie zaangażowania w życiu publicznym: aktywność publiczną, angażowanie obywateli, partycypację

wyborczą i partycypację obowiązkową. Artykuł poświęcony został problematyce angażowania obywateli, czyli tym działaniom, które są inicjowane i kontrolowane przez władze publiczne. Założono, że partycypacja obywatelska ma najsilniejsze umocowanie w środowisku lokalnym i powinna być jednym ze stałych elementów polityki samorządu. Wśród czynników warunkujących aktywność publiczną szczególną uwagę zwrócono na zinstytucjonalizowane reguły praktykowania partycypacji. Mają one niejednokrotnie fakultatywny charakter, a więc ich użycie i funkcjonowanie jest uzależnione od władz samorządowych i wprowadzenia zasad zarządzania lokalnego.

Teoretyczne założenia dotyczące narzędzi i modeli partycypacji publicznej stały się podstawą badań przeprowadzonych w jednostkach samorządu terytorialnego. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzono, że niespełna 2% samorządów pozostaje na poziomie informowania, kolejne 5% plasuje się na szczeblu pozyskiwania opinii, a blisko 3/4 gmin osiąga poziom konsultowania. Tylko w 8,5% gmin wystąpiły natomiast formy współdecydowania. W artykule przedstawiono dwa założenia badawcze: 1) poziom partycypacji jest uzależniony od typu gmin; 2) wyższym poziomom partycypacji obywatelskiej towarzyszy rozwój partycypacji społecznej oraz rozwój przedsiębiorczości. Wyniki analiz potwierdziły te założenia.

Słowa kluczowe: partycypacja obywatelska, angażowanie społeczne, zarządzanie publiczne, samorząd terytorialny

The importance of the role of local authorities in the shaping of civic participation

Summary

Civic participation means citizens' active participation in governance. The need of its development results from the necessity of enrichment and complement traditional mechanisms of representative democracy. Civic participation comprises four categories of engagement in public life: public action, public involvement, electoral participation and obligatory participation. The paper concentrates on public' involvement, meaning these actions which are initiated and controlled by public authorities. It is assumed that civic participation has the strongest rooting in local environment and should be one of the local government's constant elements. Institutionalized rules of participation practice are among factors conditioning public activity. They are often optional, therefore their usage and functioning depend on local authorities and by introduction of the principles of local governance.

Theoretical assumptions on tools and models of public participation became the basis of the research conducted among local government units. The results show that less than 2% of government units remain on the level of information, further 5% rank on the level of information acquisition and almost 3/4 of the communities reaches the level of consultations. Co-decision appeared in only 8.5% of the communities. The article presents two research assumptions 1) the level of participation depends on the type of the community, and 2) the higher civic participation level the greater development of social participation and entrepreneurship. The results of analysis confirmed these assumptions.

Keywords: citizen participation, public involvement, governance, local government

JEL: H70, Z1, Z13

*dr inż. Roman Chorób*¹

Katedra Metod Ilościowych i Informatyki Gospodarczej
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Innovative integration relations opportunity for development of Polish agribusiness and increase competitiveness of the economy

INTRODUCTION

The transformations in the economic, social, political and cultural spheres generate new mechanisms of a specific order which is commonly identified with the globalization process. One of its elements is the phenomenon of regional integration which can largely determine the shape of world order and will certainly affect the course of development processes of many countries and regions. Transformations taking place in the economic sphere are characterized by unique dynamics. Fast intense changes are visible in most national economies and regions, and their consequence is the shape of the modern global economy [Gabryś, 2006, p. 11].

Integration relations in agribusiness determine the formation of market conditions for activities of farms, businesses and other economic entities. Properly functioning, as well as emerging integration structures found in the economy constitute one of the essential elements of its dynamic expansion, especially in the era of globalization. Among integration relations may be mentioned, among other things, both the processes occurring between agricultural producers (horizontal integration), agriculture and the food industry (vertical integration), as well as innovative forms of integration relations (agro-industrial clusters).

The primary objective of this paper is to present the concept, principles of operation and the benefits of efficiently functioning innovative integration relations which are the cluster structures. This study attempts to assess the impact

¹ Address for correspondence: University of Rzeszów, Faculty of Economics, Department of Quantitative Methods and Economic Informatics, Ćwiklińskiej street 2/402, 35-601 Rzeszów, e-mail: rchorob@ur.edu.pl.

of the above mentioned forms of relations on regional and local development, indicate the conditions for development of these relations in the face of ongoing globalization processes, as well as their impact on the growth of innovation and competitiveness of the economy. Due to the multifaceted problems taken, as well as the limited volume of the article, the focus is mainly on some issues related to clustering. Considerations supported by the results of their own research, conducted in the province of Podkarpackie. A survey conducted in 2013 among 500 farmers engaged in agricultural production and in 2014 among 200 leading food industry companies involved in processing meat, milk, cereals and fruit and vegetables within the framework of the research project funded by the National Science Centre (DEC-2011/01/D/HS4/03911).

THE ESSENCE OF INNOVATIVE INTEGRATION RELATIONS

Due to the fact that the definitions of cluster in different sections and references have already been presented many times in the available literature on the subject, focused solely on the review of the concept of clustering and on the benefits resulting from functioning of such structures.

The concept of clusters represents a new approach to the issues related the competitiveness of enterprises. The progress made in recent decades in understanding of the problems of competitiveness of enterprises, both from a theoretical perspective, as well as from the perspective of economic practice, allowed development of system solutions tailored to the specificity of modern economy. The concept that has gained a particular importance in this area in recent years is a cluster and cluster-based development policy or cluster-oriented policy whose essential elements or even complete solutions were introduced by most OECD countries [Brodzicki, Szultka, 2002].

Clusters as specific structures of relations may arise in virtually every sector of economy – both in industry and services, in sectors of advanced technology as well as in sectors of traditional technology. They can be distinguished by varied levels of innovation and technological progress and at the same time they can use different strategies and shape the prospects of their own development.

ADVANTAGES AND DETERMINANTS OF FUNCTIONING OF CLUSTER STRUCTURES

Enterprises in the cluster can use the internal connections and areas common to all of them. Promotion and marketing of products and services, conducting, realization and financing of research and commercial projects, legal and financial advice may be realized within the combined initiatives. It optimizes not only the

level of costs, but it brings an increase in the credibility of individual companies towards external business partners. The cluster gives the company a more ideal market image since it is the first guarantor of the quality represented by the company. Enterprises in clusters partially take over the image borrowed from their partners. This is one of an important aspect of creating more added value by the cluster as a sum of many enterprises [Rundo, 2013, p. 57–58].

The cluster structure therefore brings measurable benefits as a form of cooperation between enterprises and the benefits include [Baran, Kłos, p. 316]:

- increased productivity of activity,
- economies of scale,
- reduction of costs of transactions, transportation, technical infrastructure,
- specialization, due to critical mass of entities specializing in a particular field,
- specialization of factors, i.e. labour market, sources of research and development, technology, financing mechanisms,
- access to information on changes of the market and technology,
- access to skilled labour ,
- the ability to more easily adapt and respond to changes in the environment,
- learning process through joint search of activities and innovative solutions,
- the use of complementary elements and synergies between the companies.

The main area of activity of the enterprise, which is significantly affected by its membership in a cluster, is innovation. Cluster structures create and enable the use of pro-growth conditions for running activity [Kozak, 2009, p. 15]. Innovation in clusters is supported by greater ease of reaching potential sources of information on innovation, it becomes easier to identify technological trends, the combination of competences accelerates the expansion of enterprises and products. A higher rate of growth results from a better access to seed capital and venture capital, sophisticated risk management tools, a greater strength of a cluster. The efficiency of activity results from specialization and competition, as well as from the access to specialized resources [Andersson, 2004; Rundo, 2013, p. 57–58].

THE IMPACT OF CLUSTER STRUCTURES FOR REGIONAL DEVELOPMENT

An advantageous influence of the cluster structures on the surrounding economy is connected with many diverse factors. A cluster is a place in resources of which there are special production factors. The most important among them are knowledge (and the innovations which are the results of it) and a high-quality human capital. Clusters positively influence the appearance of new economic entities in the region and the creation of the culture of innovation and entrepreneurship. A cluster is an attractive place of localization for the foreign direct investments (FDI) and an attractive labour market for the qualified workers what, additionally, increases its competitiveness [Dzierżanowski et al., 2011, p. 27–28].

The presence and activity of industrial centres bring three fundamental positive changes for the region in which the cluster is located [*Klastry – w kierunku...*]:

1. acceleration of the pace of economic growth – energetic clusters, becoming the engine of growth, contribute to the local GDP, the wealth of society, stimulate economic situation;
2. improvement of conditions for development of companies and enterprise – cluster companies have better access to knowledge and innovation, other companies providing specialized services, suppliers and all business facilities (such as consultancy, aid, law institutions), and even to a better, now consisting of selected experts, labour market;
3. increase of innovation – clusters favour innovation since they have the possibility of close and constant cooperation with R&D sector; also important is the intra-cluster competition which forces levelling up and mobilizes weaker participants of the relation to raise their level.

The third of said effects is especially important since innovation is the key to success in the present increasingly competitive market. Entities which have the courage to implement new technologies and apply solutions unknown so far quickly gain a competitive advantage and become the vanguard of business setting trends and directions of development.

It is worth noticing that the entities within the cluster take advantage of the permeating of various regional systems: economic, social and institutional systems. The elements such as the reputation, mutual trust, common ground for discussion, significantly facilitate conducting a business. The flow of knowledge within a cluster is dependent on the trust between the partners. Due to the promotion of cross-link and cooperation, the cluster initiatives develop over time the numerous norms, institutions, networks between the members, which facilitate the activity within the cluster and do not disturb the rules of the market competitiveness [Chorób, Chorób, 2015, p. 47–49; European Commission, 2007; Rosa, 2008, p. 76].

THE IMPORTANCE OF CLUSTERS FOR EXPANSION AND COMPETITIVENESS OF THE RESPONDENTS

The prospect of the possible benefits of cluster structures for companies and regions are encouraged potential participants to engage in the development of this structure. Working together, you can rationalize internal processes in companies and institutions, benefit from the synergy between the partners together to draw from the resources and infrastructure to share and consequently minimize the risk of the activities pursued and primarily to generate profits by changing the approach to competitors [Koszarek, 2011, p. 9–10].

Particular attention in this space, due to the undertaken issues, was paid to the opinion of agricultural producers on the awareness of the benefits and the

willingness to participate in the existing or initiate new cluster structures. Among the five main advantages (Fig. 1), which encourage agricultural producers to enter into cluster structures were mainly: reduction of unit costs of production, the possibility of contracting the purchase of products, the ability to increase the scale of production and joint sale of products and sharing the business risk.

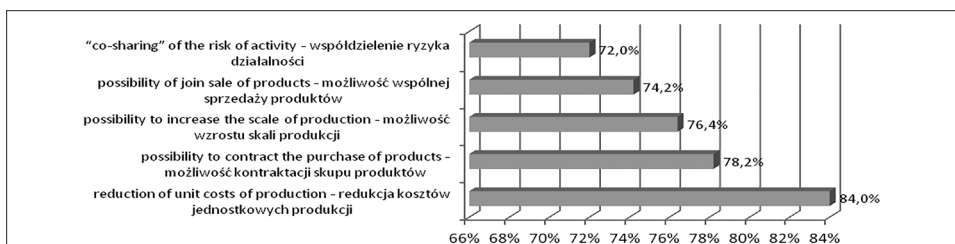


Fig. 1. Benefits from functioning of clusters encouraging entering into the cluster structure according to the opinion of agricultural producers (acc. to scale of importance)²

Source: The author’s elaboration on the basis of surveys.

In the case of entities in food processing, participation in an integrated system sometimes forces the associated companies to undertake many resolute and concrete actions. Similarly to the farm, the integrating unit aims at achieving its own objectives which in this case also are of joint nature.

An extremely important issue are the advantages resulting from functioning of clusters which encourage potential participants (individual enterprises) to come into their structure and to derive measurable benefits from this. Among the five main values (Fig. 2) which encourage the representatives of processing companies to enter into cluster structures were: increased competitiveness of cluster entities, a significant reduction in transport costs, the possibility of subsidizing of innovative activity, a faster flow of knowledge and information and the geographical proximity of suppliers/customers.

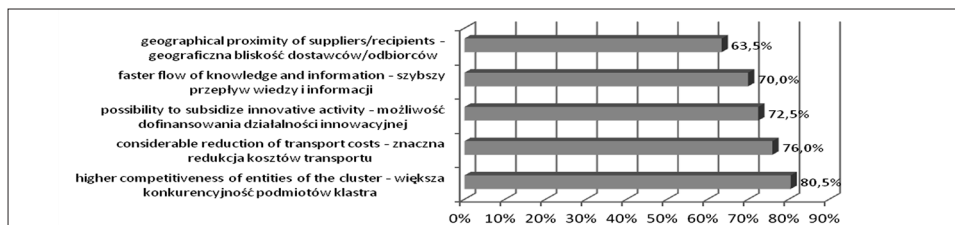


Fig. 2. The advantages of functioning of clusters encouraging the entry into the cluster structure in the opinion of representatives of processing companies (according to scale of validity)³

Source: The author’s elaboration on the basis of surveys.

² The data do not sum up to 100% because the respondents could choose a few answers.

³ The data do not sum up to 100% because the respondents could choose a few answers.

RECAPITULATION AND CONCLUSIONS

The benefits that are achieved in the region through the operation of clusters can be read analyzing the development objectives of individual clusters. Some of these objectives include the so-called. general purposes – usually carried out – while others are taken less frequently or not at all are actualized. From this point of view it is easy to see that not every region benefits will be identical. Their scope and the number will be a matter of individual local environment. Discussing the regional aspect of the benefits, you should also pay attention to the important issue, which is the region's sustainable development. For companies and organizations clustered sustainable development means associating economic, ecological and social to achieve a satisfactory result for the business and social environment and the natural environment [Każmierski].

Presented advantages flowing from properly functioning clusters, encourage potential participants (including agricultural producers, representatives of processing companies) to participate in this type of structures. The accession of the innovative integration relationships can provide accurate premise and the chance to develop Polish agribusiness, especially in the era of globalization. Operation and expansion of these relations should be a key element of competitiveness and intensifying the development of not only individual entities, but also regions. It is worth noticing that a properly functioning clusters impact on creating a culture of innovation and entrepreneurship in the context of increasing innovation across the economy, may also be a stimulant of many positive changes, especially towards the development of advanced integration processes in the food industry.

BIBLIOGRAPHY

- Andersson T. et al., 2004, *The Cluster Policies Whitebook, International Organization for Knowledge Economy and Enterprise Development (IKED)*, Malmö.
- Baran M., Kłós M., 2007, *Formy sieciowego współdziałania przedsiębiorstw* [in:] *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery*, ed. E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa.
- Brodzicki T., Szultka S., 2002, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4(110).
- Chorób R., Chorób E., 2015, *Informacja, wiedza i zaufanie w kreowaniu ekspansji innowacyjnych struktur integracyjnych w dobie społeczeństwa cyfrowego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 44, cz. 1, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2015.4.1.4>.
- Dzierżanowski M., Rybacka M., Szultka S. (ed.), 2011, *Rola klastrów w budowaniu gospodarki opartej na wiedzy*, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Gdańsk–Szczecin.
- European Commission, 2007, *Innovation Clusters in Europe, A statistical Analysis and Overview of Current Policy Support*, DG Enterprise and Industry Report.

- Gabryś L., 2006, *Integracja regionalna jako sposób i etap przejścia do globalizacji* [in:] *Problemy integracji i globalizacji gospodarki światowej*, ed. H. Tendera-Właszczuk, Wyd. Śląskiej Wyższej Szkoły Zarządzania, Katowice.
- Każmierski J., *Klasy a rozwój regionalny*, <http://www.egospodarka.pl/92693,Klasy-a-rozwoj-regionalny,1,20,2.html> (8.04.2016).
- Klasy – w kierunku konkurencyjności i rozwoju*, Polskie Stowarzyszenie Doradcze i Konsultingowe, <http://www.biznesklaster.pl/company/article/179-klasy-w-kierunku-konkurencyjnosci-i-rozwoju/> (10.04.2016).
- Koszarek, M., 2011, *Strategia klastra – czy jest niezbędna do rozwoju?* [in:] *Inicjatywy klastrów: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, ed. M. Koszarek, PARP, Warszawa.
- Kozak M., 2009, *Klasy – wyzwanie dla rozwoju MŚP w Polsce*, „e-Mentor”, nr 1(28).
- Rosa K., 2008, *Klaster jako forma powiązań przedsiębiorstw w gospodarce opartej na wiedzy*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas”, Zarządzanie, nr 1.
- Rundo A., 2013, *Klasy jako model współpracy przedsiębiorstw* [in:] *Nowoczesne modele współpracy przedsiębiorstw*, ed. A. Rundo, M. Ziółkowska, CeDeWu, Warszawa.

Summary

The main objective of this paper is to present the concepts, principles of operation and the benefits of effective functioning of innovative integration links, which are the structure of the cluster. The study attempts to evaluate the impact of these forms of links to regional and local development, indicate the conditions for the development of these compounds in the context of the processes of globalization, as well as their impact on the growth of innovation and competitiveness of the economy. Due to the multifaceted problems taken, as well as the limited volume of the article, the focus is mainly on some issues related to clustering. Considerations supported by the results of own research, conducted in the province of Podkarpackie. The surveyed farmers indicated the main factors encouraging them to enter into the structure of the cluster, i.e.: a reduction of unit costs of production, the possibility of contracting the purchase of products, the ability to increase the scale of production and joint sales and shared business risks. While the representatives of processing companies among the assets to encourage the accession exchanged the following: greater competitiveness cluster entities, a significant reduction in transport costs, the possibility of co-financing of innovative activity, faster flow of information and knowledge and geographical proximity to suppliers/customers. Operation and expansion of these relations should be a key element of competitiveness and intensifying the development of not only individual entities or regions, but also the entire economy.

Keywords: links integration, innovation, clustering, competition, competitiveness

Innowacyjne powiązania integracyjne szansą rozwoju polskiego agrobiznesu oraz wzrostu konkurencyjności gospodarki

Streszczenie

Głównym celem niniejszego opracowania jest prezentacja koncepcji, zasad funkcjonowania oraz korzyści płynących z efektywnie funkcjonujących innowacyjnych powiązań integracyjnych, jakimi są struktury klastrów. W opracowaniu podjęto próbę oceny wpływu tych form powiązań na rozwój regionalny i lokalny, wskazania uwarunkowań rozwoju tych związków w kontekście zacho-

dzących procesów globalizacji, jak też ich oddziaływanie na wzrost innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Z uwagi na wieloaspektowość podjętej problematyki oraz ograniczoną objętość artykułu skupiono się głównie tylko na niektórych kwestiach dotyczących klasteringu. Rozważania poparto wynikami badań własnych przeprowadzonych na obszarze województwa podkarpackiego. Ankietowani producenci rolni wskazali główne czynniki zachęcające ich do wejścia w struktury klastrowe, tj. redukcję kosztów jednostkowych produkcji, możliwość kontraktacji skupu produktów, możliwość wzrostu skali produkcji i wspólnej sprzedaży produktów oraz współdzielenie ryzyka działalności. Natomiast przedstawiciele firm przetwórczych wśród walorów zachęcających do akcesji wymienili następujące: większą konkurencyjność podmiotów klastra, znaczną redukcję kosztów transportu, możliwość dofinansowania działalności innowacyjnej, szybszy przepływ wiedzy i informacji oraz geograficzną bliskość dostawców/odbiorców. Zaprezentowane walory płynące z prawidłowo funkcjonujących klastrów zachęcają potencjalnych uczestników (w tym: producentów rolnych, przedstawicieli firm przetwórczych) do udziału w tego typu strukturach. Akcesja w innowacyjnych powiązaniach integracyjnych może stanowić trafną przesłankę i szansę rozwoju polskiego agrobiznesu, szczególnie w dobie globalizacji. Funkcjonowanie i ekspansja tych powiązań winny stanowić kluczowy element wzrostu konkurencyjności i intensyfikowania rozwoju nie tylko poszczególnych podmiotów czy regionów, ale również całej gospodarki.

Słowa kluczowe: powiązania integracyjne, innowacje, klastering, kooperacja, konkurencyjność

JEL: F15, O31, D41, R11, L20, F43

*dr hab., prof. IGiPZ PAN Ewa Korcelli-Olejniczak*¹

Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania
Polska Akademia Nauk

*mgr Piotr Dworzański*²

Instytut Socjologii
Uniwersytet Warszawski

*mgr Filip Piotrowski*³

Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania
Polska Akademia Nauk

Rozwój przedsiębiorczości w dzielnicy społecznie różnorodnej w świetle opinii właścicieli firm

PRZEDSIĘBIORCY WOBEC RÓŻNORODNOŚCI

Wzrost gospodarczy oraz dogodne warunki życia mieszkańców [Fainstein, 2005; Bodaar, Rath 2005] jako istotne cele polityki miasta są silnie związane z rozwojem przedsiębiorczości i możliwościami tworzenia nowych firm. W erze globalizacji miasta konkurują między sobą o efektywnie działające przedsiębiorstwa i utalentowanych przedsiębiorców, tworząc dogodne warunki dla start-upów. Choć wielu autorów opracowań teoretycznych wskazuje, iż miasta otwarte na różnorodność mają większe szanse na przyciągnięcie szerszego spektrum przedstawicieli biznesu [Fainstein, 2005; Florida, 2002; Taşan-Kok, Vranken, 2008; Eraydin, Tasan-Koki, Vranken, 2010], istnieje jednak niewiele badań empirycznych dotyczących związku konkurencyjności ekonomicznej miasta z jego różnorodnością społeczną. Z kolei dostępne prace na ten temat dostarczają głównie danych na poziomie makro. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie przykładów ilustrujących charakter powyższej relacji na poziomie mikro, tzn. dzielnicy miasta.

W przedstawionej analizie skupiono się na wynikach ekonomicznych przedsiębiorstw działających w Warszawie, w dzielnicy Praga Północ – części miasta charakteryzującej się natężeniem problemów społecznych a także różnorodno-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: eko@twarda.pan.pl.

² Adres korespondencyjny: e-mail: pdworzanski@gmail.com.

³ Adres korespondencyjny: e-mail: piotrowskif@twarda.pan.pl.

ścią społeczną generowaną głównie przez proces gentryfikacji. Zmiana społeczna i towarzyszące jej programy miejskiej rewitalizacji, a także inwestycje o charakterze publicznym i prywatnym powodują, że Praga Północ postrzegana jest jako dzielnica dynamiczna. W badaniu wskazano czynniki wspierające i podtrzymujące konkurencyjność przedsiębiorstw oraz te stanowiące barierę w ich rozwoju, przy czym szczególną uwagę poświęcono relacji między różnorodnością społeczną a sukcesami przedsiębiorstw. Dane te uzupełniają wiedzę na temat sposobu, w jaki dzielnice tworzą warunki sprzyjające rozwojowi potencjału twórczego i wzmacnianiu pozycji ekonomicznej aktorów indywidualnych i grupowych.

W niniejszym artykule identyfikuje się warunki stanowiące o wynikach ekonomicznych przedsiębiorstw. Autorzy stawiają następujące pytania badawcze: Jakie czynniki decydują o sukcesie lub porażce przedsiębiorstw? Jakie wyniki ekonomiczne uzyskują przedsiębiorstwa i jak się to zmienia w czasie? W jakim stopniu na ekonomiczną kondycję przedsiębiorstw oddziałuje różnorodność społeczna dzielnicy? Jakie są długoterminowe plany przedsiębiorców? Czy planują zmieniać wielkość firmy, rynek lub strategię biznesową, żeby osiągnąć wyższy poziom konkurencyjności?

Źródłem danych są wywiady przeprowadzone z czterdziestoma przedsiębiorcami na Pradze Północ w okresie wrzesień–grudzień 2015 r. Większość wywiadów przeprowadzono na obszarze tzw. starej Pragi, gdzie ubóstwo, dysfunkcje społeczne, lokalny klimat i tradycje ścierają się z dynamiką i witalnością rozwoju metropolitalnego, którego przykładem może być nowe Centrum Praskie Koneser⁴ ze start-upowym campusem Google. Specyfika Pragi wynikająca z tradycji i zachodzących zmian czyni ją coraz bardziej interesującym miejscem dla turystów.

Przeprowadzone badania [por. Korcelli-Olejniczak, Bierzyński, Dworzański, Piotrowski, 2016] wskazują na to, że grupa przedsiębiorców aktywnych na badanym obszarze jest istotnym elementem jego krajobrazu. Badanie materiałów zastanych odsłoniło interesujący obraz rozbitego sektora przedsiębiorczego z relatywnie małym progiem wejścia i lokalnym zasięgiem klienta. Według danych z Rejestru Gospodarki Narodowej (REGON) na Pradze Północ zarejestrowanych jest 11 080 przedsiębiorstw, z czego 96% (10 587) stanowią mikrofirmy zatrudniające poniżej dziesięciu pracowników i mające mniej niż 2 mln euro rocznego obrotu. Pozostałe 4% to większe przedsiębiorstwa. Struktura firm ze względu na ich wielkość wskazuje na fragmentaryzację sektora prywatnego na Pradze większą niż ta rejestrowana w innych dzielnicach mieszkalnych [Musterd, Bontje, Ostendorf, 2006]. Struktura sektorowa wygląda w ten sposób, że ponad połowa zarejestrowanej działalności to usługi (w tym duża część to usługi gastronomiczne). Ponad 1/4 firm zajmuje się sprzedażą hurtową lub detaliczną. Przy doborze

⁴ Projekt zaimplementowany w miejscu dawnej Warszawskiej Destylarni Wódek przez BBI Development i Liebracht & Wood z planowanym czasem zakończenia na 2017 r. Łączy on wiele funkcji i jest skupiony na tworzeniu przestrzeni mieszkalnej, biznesowej i kulturowej. Ostatnio otworzył się tam campus kreatywnych start-upów firmy Google.

próby zespół kierował się wstępnym rozpoznaniem dotyczącym struktury i wielkości przedsiębiorstw, zachowano zatem odpowiednią proporcję między firmami mikro a innymi. Istotna część badanych firm należała również do sektora usług. Jednocześnie, aby zapewnić jak największą różnorodność próby pod względem struktury społecznej, poszukiwano wśród przedsiębiorców zarówno kobiet, jak i mężczyzn, ludzi w różnym wieku i o różnym miejscu pochodzenia, w tym cudzoziemców. Choć biznesy etniczne stanowią niewielki odsetek badanych firm, jednak ich uwzględnienie w próbie okazało się istotne.

WYBÓR LOKALIZACJI A LOKALNOŚĆ

Przedsiębiorcy, którzy zakładają firmy na Pradze, są na ogół świadomi zarówno pozytywnych, jak i negatywnych cech tej dzielnicy. Wysoki poziom fragmentaryzacji sektora biznesowego oferuje niski próg wejścia związany z niewielką konkurencją, ale także wiąże się ze z góry określoną, zlokalizowaną i stałą klientelą. Trudno jest zdefiniować praskiego klienta, a skupienie się na klientach zewnętrznych jest często ryzykowną strategią. Znajduje to odzwierciedlenie w opinii przedsiębiorców o nich samych. Są bardzo krytyczni i pełni wątpliwości dotyczących przyszłości ich biznesu.

Istnieje wiele badań dotyczących wzajemnych relacji między zróżnicowaniem środowiska miejskiego a osiągnięciami ekonomicznymi lokalnych przedsiębiorców oraz osób indywidualnych. Mimo iż wiele z prac wskazuje na negatywny związek między heterogenicznością społeczną a wzrostem gospodarczym [Easterly, Levine, 1997; Alesina, La Ferrara 2005], niektórzy autorzy postrzegają różnorodność kulturową jako zasób zwiększający produktywność [Bellini, Ottaviano, Pinellii, Prarolo, 2008] lub jako przewagę konkurencyjną [Eraydin, Tasan-Koki, Vranken, 2010; Nathan, 2011]. Analizy przeprowadzone na Pradze Północ pozwalają stwierdzić jednoznacznie, że społeczne zróżnicowanie obszaru jest ściśle związane ze statusem ekonomicznym jej mieszkańców i funkcjonowaniem znajdujących się tam przedsiębiorstw. Powiązanie to jest zarówno pozytywne, jak i negatywne. Zróżnicowany i dynamiczny charakter dzielnicy czyni ją miejscem atrakcyjnym dla osób kreatywnych, co może być ważnym czynnikiem dla lokalizowania pewnych specyficznych firm, choć przeprowadzone badania sugerują, że nie zawsze musi tak być.

Praga Północ w ostatnich latach szybko się rozwija. Zachodzące zmiany są stymulowane przez polityki miejskie, szczególnie zaimplementowany niedawno Zintegrowany Program Rewitalizacji [2015], które kierują znaczną część funduszy do tej dzielnicy. Duże znaczenie mają także duże prywatne inwestycje – Centrum Praskie Koneser i Port Praski – nowoczesne kompleksy mieszkań, biur, obiektów kulturalnych i rozrywkowych. W marcu 2015 r. Praga została połączona z resztą miasta nową linią metra, co pozwoliło na bardziej płynną komunikację

z centrum miasta i uniknięcie korków na mostach. Dzięki tym wszystkim zmianom dzielnica znana jako najbardziej niebezpieczna w Warszawie staje się bardziej „oswojona” społecznie i dostępna zarówno jako miejsce zamieszkania, jak i dla turystów. Można się spodziewać, że gentryfikacja dzielnicy oraz ulepszenia w transporcie publicznym będą miały pozytywny wpływ na okoliczne przedsiębiorstwa, szczególnie poprzez wzrost liczby potencjalnych klientów i redukcję kosztów związanych z ochroną.

Specyficzną cechą Pragi jest jej zróżnicowana struktura populacji, która stwarza potencjalne możliwości dla różnych rodzajów firm, dając szansę na znalezienie własnej niszy wśród różnorodnej klienteli. Jednocześnie ciężko jest zaoferować produkt lub usługę, która byłaby adresowana do szerokiego spektrum lokalnych klientów. Dodatkowo specyficzna struktura przedsiębiorczości na Pradze, gdzie ponad 96% przedsiębiorstw to mikrofirmy, pozwala założyć, że dzielnica ta stwarza warunki faworyzujące mniejsze przedsiębiorstwa.

SYTUACJA EKONOMICZNA PRZEDSIĘBIORSTW

Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw na badanym obszarze jest bardzo zróżnicowana. Zgodnie z danymi GUS osoby zatrudnione we własnych firmach na ogół zarabiają więcej w porównaniu do innych grup [Kliszko, 2013], co jednak nie zawsze ma odzwierciedlenie w zebranych materiale badawczym. Sytuację ekonomiczną badanych przedsiębiorstw oceniono na podstawie opinii respondentów. Uznano to za najlepszy dostępny wskaźnik, ponieważ większość badanych (37 z 40) odmówiła odpowiedzi na pytanie o obroty firmy. Niniejszy podrozdział zorganizowany jest według typów przedsiębiorstw i przedsiębiorców. Na początku opisano różnice w firmach ze względu na czas, w którym powstały, branżę oraz rozmiar. Dalej ze względu na cechy przedsiębiorców – ich przynależność etniczną oraz płeć. Na koniec wspomniano o wyzwaniach, które stoją przed przedsiębiorcami, a związane są ze specyfiką Pragi.

Jak wskazują wyniki badań, większość właścicieli firm jest raczej pesymistyczna, jeśli chodzi o dochodowość prowadzenia biznesu na Pradze Północ. Twierdzą oni, że tendencja utraty klientów ma charakter stały, a obroty spadają. Podejście to jest szczególnie widoczne wśród przedstawicieli mikrofirm, którzy rozpoczęli swoją działalność przed 1989 r. Jeden z respondentów twierdzi na przykład: „Gdybym mógł pójść na emeryturę, zrobiłbym to od razu. Żyję na krawędzi. Dzisiaj już nie ma szewców, bo to nie jest opłacalny biznes. To prosta kalkulacja” (R34, mężczyzna, 63 lata, rzemieślnik).

Pośród przebadanych firm większość została założona po 1989 r. Te, które działają dłużej niż 5 lat, mają na ogół bardziej pozytywne zdanie na temat aktualnej sytuacji i szans na przyszłość, są zatem przykładem relatywnie stabilnych przedsiębiorstw. Wydaje się, że ich pozytywna sytuacja może być efektem za-

adaptowania oferty do potrzeb lokalnego rynku, co jest trudnym zadaniem dla nowych przedsiębiorców.

Grupą przedsiębiorców zasługujących na szczególną uwagę ze względu na fakt, iż według deklaracji władz miasta stanowią o tzw. specyficznym klimacie dzielnicy, przyciągając nowych mieszkańców i turystów, są lokalni rzemieślnicy. Okazuje się jednak, że większość badanych tej grupy przejawia nastawienie pesymistyczne względem szans rozwoju lub zachowania swojej działalności. Z zebranego materiału można wywnioskować, że przyjęta strategia jest chybiąca w związku z dominacją modelu konsumpcyjnego w społeczeństwie. Brak zainteresowania konsumentów usługami jest szczególnie widoczny w najbardziej tradycyjnych formach rzemiosła, w których aktywność nie uległa żadnej zmianie od lat. Jednak jeśli rzemieślnikowi uda się znaleźć odpowiednią niszę na rynku i zróżnicować zakres świadczonych usług, szczególnie powiększając ofertę o pozycje niezwiązane z tradycyjnym rzemiosłem, jego sytuacja biznesowa może się okazać znacznie korzystniejsza. Otwarcie nowej linii metra nie poprawiło sytuacji, a w wielu przypadkach wręcz ją pogorszyło. Oprócz zwiększania dostępności Pragi dla zewnętrznych klientów zwiększyło też dostępność rynków z innych dzielnic dla mieszkańców Pragi, wypychając ich z dala od lokalnych przedsiębiorców.

Wywiady przeprowadzone z przedstawicielami większych podmiotów, zatrudniającymi ponad dziesięć osób, dostarczyły innego rodzaju informacji. Wszyscy przedsiębiorcy z tej kategorii przedstawiali swoją sytuację jako stabilną lub nawet rozwojową. Najprawdopodobniej wynika to z faktu, że rozwój przedsiębiorstwa do poziomu średniego i wyższego był wynikiem efektywnej strategii marketingowej. Liczba pracowników może w tym wypadku sugerować poziom sukcesu przedsiębiorstwa.

Zdecydowanie największym beneficjentem zmian społeczno-ekonomicznych na badanym obszarze jest branża gastronomiczna. Zyskuje ona na procesie gentryfikacji, który zapewnia dopływ nowych mieszkańców i coraz większe zainteresowanie Pragę Północ wśród mieszkańców innych dzielnic i turystów. Dotyczy to także tzw. biznesów etnicznych. Jeden z respondentów opowiada: „Nasza sytuacja pokazuje, że rośnie zainteresowanie wschodnią, rosyjską kulturą. Pomimo obrazu, który kreują media. Mam nadzieję, że nasz biznes będzie się dalej rozwijał” (R3, mężczyzna, 28 lat, gastronomia).

Nie dotyczy to jednak wszystkich firm gastronomicznych. Sukces jest zależny od jakości i innowacyjności oferowanych produktów. W przypadku, gdy jednego z tych czynników zaczyna brakować, przedsiębiorstwo zmagają się z niedostatkiem klientów, którzy wolą skorzystać z usług wyższej jakości, zwłaszcza jeśli cena jest porównywalna. W sektorze usług gastronomicznych panuje duża konkurencja. Można jednak zauważyć, że jest to pozytywny czynnik stymulujący innowacyjne podejście i dbałość o jakość produktów. Pozycja przedsiębiorstw gastronomicznych w dużej mierze zależy od stałych klientów: „Nie mogę narze-

kać. Jak już wyrobisz sobie markę, masz dobrych pracowników, którym ufasz, to zaczyna działać” (R19, mężczyzna, 52 lata, usługi/sprzedaż).

W większości przypadków firmy prowadzone przez cudzoziemców prosperują dość dobrze i są w stanie przyciągnąć lokalnych klientów. Funkcjonowanie w nieufnym, a czasem wręcz wrogim środowisku bywa dla nich wyzwaniem. Dotyczy to szczególnie przedsiębiorców w wyraźny sposób odróżniających się od większości mieszkańców, reprezentujących kultury odległe od społeczeństwa przyjmującego. Może to być do pewnego stopnia związane z dyskursem medialnym dotyczącym napływu migrantów z Bliskiego Wschodu oraz Afryki. Przedsiębiorcy z krajów dawnego bloku sowieckiego lub ci z Europy Zachodniej nie widzą powodów do narzekania: „Myślę, że sytuacja zmierza w dobrym kierunku. Ludzie doceniają inność i naturalność, kiedy wszystko dokoła jest produkowane masowo i zawiera konserwanty” (R24, kobieta, 27 lat, produkcja/handel).

Sytuacja firm prowadzonych przez kobiety w świetle materiału badawczego jest zwykle mniej korzystna niż w przypadku podobnych przedsiębiorstw zarządzanych przez mężczyzn. Jest to związane z kilkoma czynnikami. Po pierwsze, kobiety mają tendencje do bycia bardziej ostrożnymi i z większą rezerwą adaptują innowacyjne rozwiązania [por. także Rezetti, Curan, 2008], co może w dłuższej perspektywie stanowić znaczną przeszkodę w rozwoju, szczególnie na trudnym i różnorodnym rynku, takim jak Praga Północ. Po drugie, kobiety udzielające wywiadu były na ogół bardziej samokrytyczne niż mężczyźni, dlatego też ich opinie były częściej bardziej negatywne: „To, co zarabiam na tym biznesie, to idzie na podatki i jedzenie. Ciężko odnieść sukces samemu” (R40, kobieta, 62 lata, usługi). Wśród właścicieli firm były również kobiety, które przejęły działalność po mężu lub innym członku rodziny i nie zawsze czują się w pełni kompetentne lub przygotowane do sprostania wszystkim wyzwaniom.

Wśród wyzwań przedsiębiorcy najczęściej wymieniają utrzymanie stałej klienteli. Wielu respondentów wyraża daleko idącą troskę o jakość oferowanych usług i produktów oraz stara się stworzyć stabilną sieć odbiorców swojej działalności. Jest to szczególnie istotne ze względu na stałość zysków, redukując ryzyko ich wahań. Jeden z rozmówców podaje przykład: „Jeśli miałbym dwudziestu klientów dziennie, codziennie, to by było świetnie. Jeśli nie ma regularności w biznesie, nie można nic przewidzieć, to i nie można nic zaplanować” (R14, mężczyzna, 58 lat, handel).

Innym wyzwaniem stojącym przed przedsiębiorcami jest to, co niektórzy nazywają „klimatem Pragi” związanym w tym wypadku z przestępczością (także zorganizowaną) w dzielnicy oraz agresywnymi zachowaniami prezentowanymi przez niektórych jej mieszkańców. Rozmówcy często opowiadają długie historie o swoich doświadczeniach z ochroną i trudnymi klientami: „Pierwsze włamanie było straszne. Zdjęli nawet wszystko ze ścian” (R10, kobieta, 70 lat, rzemiosło); „Okoliczni mieszkańcy piszą listy do władz miasta i dzielnicy, narzekając na nasz bar, ponieważ jest głośno, ludzie się często upijają, śpiewają i tańczą przed wej-

ściami i dostają pogróżki, że będą musiała zamknąć interes. Ludzie uważnie przyglądają się nowym miejscom; po jakimś czasie przyzwyczajają się do wszystkiego. Dlatego ważne, żeby na początku, jak jest bójka... Ile razy ścierałyśmy krew z podłogi (...). Cóż, taka już specyfika tego miejsca i tej branży. Kiedy zaczynałam ten biznes, miałam sześciu ochroniarzy. Ludzie przychodzili tutaj z różnymi sprzętami – nożami, kijami do baseballa. Butelki latają po całym lokalu. W tygodniu jest OK, ale weekendy są straszne” (R36, kobieta, 26 lat, gastronomia).

Ma to również bezpośrednie przełożenie na godziny działania firm. Niektórzy respondenci zwracają uwagę na brak klientów w godzinach wieczornych, sami również nie czują się bezpiecznie, pracując do późna: „Mam nawet klientów z Brzeskiej, ale po 22:00 nikt nie chce tu przychodzić. Mówią że nawet mają ochotę na kebab, ale się boją. Ludzie pytają mnie czasem, czy lubię tu pracować, to mówię im, że jest to bardzo ryzykowne” (R9, mężczyzna, 35 lat, gastronomia).

RYNEK I KLIENCI

Dzisiejsi mieszkańcy Pragi stanowią bardzo zróżnicowaną społeczność zarówno pod względem wieku, zarobków, miejsca pochodzenia i stylu życia. Stanowi to równocześnie korzyść i trudność dla lokalnych przedsiębiorców, którzy z jednej strony muszą przygotować zróżnicowaną ofertę, z drugiej jednak mają szansę znaleźć swoją niszę na rynku i zaspokoić potrzeby określonej grupy.

Niektórzy przedsiębiorcy celowo nie szukają klientów pośród „nowych” mieszkańców dzielnicy, mając świadomość, że ci drudzy mają takie przyzwyczajenia, których nie da się łatwo zaspokoić. Dotyczy to przede wszystkim najbardziej tradycyjnych form biznesu, takich jak stoiska na bazarze lub rzemiosłnictwo: „Nowi mieszkańcy wolą duże sklepy, supermarkety. Ci ludzie tutaj, znam twarze większości z nich. Oni są stąd” (R5, kobieta, 63 lata, handel).

Choć nadal największą część klientów stanowią Polacy, pojawia się coraz więcej obcokrajowców. W związku z niskimi cenami kupna i najmu mieszkań na Pradze osiedla się tu coraz więcej osób z zagranicy, szczególnie niezbyt bogatych Ukraińców, Rosjan i Czechenów. Praga staje się także coraz bardziej atrakcyjna turystycznie. Wśród zwiedzających dominują mieszkańcy z UE, ale przybywa również turystów z takich krajów, jak Kazachstan czy Kanada: „Jest tutaj dużo Ukraińców. Mieszkają tutaj, znam ich od czterech miesięcy. Oprócz nich są też turyści – z Kanady, USA, Izraela, Szwajcarii. Jest też sporo osób z Portugalii” (R9, mężczyzna, 35 lat, gastronomia).

Osobną kategorią respondentów są cudzoziemcy prowadzący firmy oferujące produkty związane z kulturą regionu lub kraju ich pochodzenia. Często udaje im się przyciągnąć klientów z całej Warszawy: „Odwiedzają mnie często ludzie z Bałkanów, z różnych krajów – z Chorwacji, z Bośni” (R24, kobieta, 27 lat, produkcja/handel). Według D. Hacklera [Hackler, Mayer, 2008] taka strategia biznesowa

może być ryzykowna, ponieważ oferta może zainteresować tylko niewielką grupę imigrantów. Jednak podczas prowadzonych badań większość tego typu przedsiębiorców twierdziła, że ich towary wzbudzają spore zainteresowanie wśród polskich klientów jako produkty „egzotyczne” i bardziej naturalne czy „prawdziwe” niż te z supermarketów.

Praga Północ to dzielnica z dużą enklawą biedy, w związku z czym wielu klientów to ludzie dysponujący małymi zasobami. Znajduje to odzwierciedlenie w lokalnej strukturze biznesu. Wiele firm musi dostosować ceny do możliwości najbiedniejszych klientów, podczas gdy inne starają się skoncentrować na wystosowaniu oferty do pozostałych mieszkańców lub turystów. Niektórzy narzekają, że biedna okolica zniechęca potencjalnych klientów do odwiedzenia tej dzielnicy: „Mieszkają tu biedni ludzie. Często nie mają pieniędzy, żeby naprawić rozbite okno. Zakleja ją je. Moi klienci to na ogół ludzie z innych części Warszawy, bardziej zamożni” (R11, kobieta, 60 lat, rzemieślnik). Jednak w większości przedsiębiorcy starają się zapewnić usługi i towary dla lokalnych klientów. Część twierdzi, że jest to efektem lokalnego patriotyzmu, podczas gdy inni podają argumenty finansowe.

RELACJE MIĘDZY PRZEDSIĘBIORCAMI

Podstawowe strategie rynkowe opierają się zwykle na konkurencji lub kooperacji pomiędzy graczami. Dominacja jednej z tych strategii określa model danego rynku. Na Pradze dominuje jednak odmienna strategia, nastawiona na przetrwanie, polegająca na minimalizowaniu jakichkolwiek aktywności kooperacyjnych lub konkurencyjnych z innymi graczami. Większość przedsiębiorców na Pradze zna właścicieli okolicznych firm, ale ich kontakty ograniczają się do zdawkowego „dzień dobry”. W niektórych przypadkach te powierzchowne kontakty oferują możliwość szukania wsparcia lub wymiany informacji na temat lokalnego rynku: „Jeżdżę skuterem do pracy, po drodze witam się ze znajomą kwiaciarką i dziewczyną robiącą hamburgery. Mogę zostawić klucze w kiosku obok. Zostawiam je dla dostawcy (...) Nie trzeba być przyjaciółmi, ale wszyscy się tutaj znają” (R21, mężczyzna, 35 lat, usługi).

Niektórzy jednak nie utrzymują nawet tak powierzchownych kontaktów. Wynika to zarówno z braku zwyczaju utrzymywania relacji poza rodziną, jak i z braku czasu na cokolwiek poza prowadzeniem swojego przedsiębiorstwa. Trzy kobiety opowiadają swoje historie: „W zasadzie nie znam tu nikogo. Nie jestem jedną z tych osób, które łązą dokoła i zbierają informacje” (R31, kobieta, 47 lat, gastronomia); „Kiedyś znałam ludzi w okolicy, ale wszyscy umarli” (R10, kobieta, 70 lat, rzemiosło); „Nie znam innych przedsiębiorców w okolicy. Każdy dba o swój interes” (R33, kobieta, 40 lat, handel).

Relacje utrzymywane celowo, podejmowane strategicznie dla wspólnego rozwoju i kooperacji, a także w celu stworzenia czegoś wspólnie lub polecanie się nawzajem klientom są niezwykle rzadkie. Te formy, które istnieją, nie są zinsty-

tucjonalizowane, a oparte jedynie na ustnych deklaracjach stron. Są tym samym niepewne i raczej nie da się ich rozpatrywać jako stałych elementów wsparcia: „Znam ludzi, którzy żyją tu w okolicy. Oczywiście utrzymujemy dobre relacje. My mamy zniżki u nich, oni u nas (...) Trzy tygodnie temu zorganizowaliśmy sobie wspólne miejsce, gdzie razem pokazywaliśmy nasze produkty, naszą ofertę” (R8, mężczyzna, 28 lat, gastronomia).

Żaden respondent nie zadeklarował utrzymywania bliskiej, przyjacielskiej relacji z innym przedsiębiorcą z jego okolicy.

DLUGOTERMINOWE PLANY I OCZEKIWANIA PRZEDSIĘBIORCÓW

Większość respondentów zapytanych o plany na przyszłość odpowiedziała, że chciałyby „przetrwać”. Osoby te nie są zainteresowane powiększaniem swojego przedsiębiorstwa, raczej boją się tego, że będą musieli zamknąć firmę z powodu złej sytuacji finansowej i utraty klientów: „Mój cel to zadbać o firmę, ochronić ją. Nie poddawać się i ciągle próbować, chociaż czasy są niepewne” (R23, kobieta, 58 lat, handel). Niektórzy z nich wspominają, że czują się uwięzieni, ponieważ niski poziom dochodów nie wystarcza, żeby zapewnić emeryturę w przyszłości.

Zgodnie z pewnymi koncepcjami założenie własnej działalności może być dobrą strategią na przetrwanie trudnej sytuacji na rynku pracy [Fischer, Douglas, 2000]. Niektórzy starsi ludzie również prowadzą biznes z finansowej konieczności: „Chciałabym już odejść na emeryturę. Ale nawet jak to zrobię, będę musiała dorabiać, bo moja emerytura nie starczy mi na życie” (R22, kobieta, 60 lat, usługi). Inna kobieta opowiada: „Chcę pracować tak długo, jak to możliwe. Nie planuję żadnych zmian ani inwestycji. Chcę tylko, żeby ten lokal był ogrzewany zimą, to wszystko” (R32, kobieta, 65 lat, usługi).

Pośród tych, którzy rozważają rozwój, większość chce otworzyć nową siedzibę. Nie wszyscy potrafią jeszcze określić jej lokalizację, jednak wszyscy deklarują, że na pewno poza Pragę. Wskazuje to wyraźnie, że Praga nie jest według nich atrakcyjnym miejscem dla aktywności biznesowej. Szczególnie niepokojący jest fakt, że takie opinie wyrażane są przez właścicieli tych spośród badanych przedsiębiorstw, które odniosły sukces na Pradze. W dłuższej perspektywie może to prowadzić do wycofywania się przedsiębiorstw z Pragi i pogorszenia jej sytuacji ekonomicznej: „Na początek chcę otworzyć piekarnię gdzie indziej. Może na drugim brzegu Wisły, ponieważ teraz ludzie muszą jeździć na drugą stronę, żeby kupić nasz burek⁵. To tak na początek, a potem... Może Burek Imperium” (R24, kobieta, 27 lat, produkcja/handel).

Nieliczni respondenci rozważają rozwinięcie swojej firmy bez relokacji, a poprzez podniesienie standardu, poszerzenie oferty czy renowację wnętrza. Jest to o tyle trudne zadanie, że cały czas operują w konkurencji do okolicznego dużej-

⁵ Tradycyjny placek bałkański z ciasta filo z różnymi nadzieniami.

go centrum handlowego. Należy podkreślić, że w razie powodzenia tego typu działania mają pozytywny wpływ na ogólny wizerunek dzielnicy, gdyż nie tylko podnoszą jakość konkretnego miejsca, ale także otoczenia. Kobieta, która dekoruje swoje miejsce pracy własnymi obrazami, opowiada: „Chciałabym pomalować ściany i mam nadzieję zrobić to jeszcze w tym roku. Dzięki temu moje obrazy będą lepiej widoczne. Będzie przychodzić więcej ludzi, bo biały jest teraz znowu modnym kolorem. Będzie sporo zmian. Staram się trochę remontować co 4 lata” (R40, kobieta, 62 lata, usługi).

W przypadku zagranicznych przedsiębiorców plany są bardzo różne. Niektórzy z nich, zwłaszcza ci pochodzący z innych państw europejskich, działają na Pradze, odnosząc sukcesy. Jednak inni, szczególnie ci z odległych kultur, różniący się wyglądem od ludności przyjmującej, mają złe doświadczenia z tą dzielnicą i myślą o jak najszybszym przeniesieniu działalności do innego miejsca, mając nadzieję na większe zarobki. Jest np. zmartwienie przedsiębiorcy z Bangladeszu, który otworzył na Pradze bar z żywnością etniczną: „Nie chcę pracować ani na tej ulicy, ani w ogóle w tej dzielnicy. Pięć, siedem lat temu byłem trochę młodszy i to było łatwiejsze. Teraz już jestem zmęczony tą bitwą. Jeśli otworzyłbym następną restaurację, to w innym miejscu, gdzie żyją inni ludzie” (R9, mężczyzna, 35 lat, gastronomia).

WNIOSKI

Istnieją liczne przykłady badań wskazujących na istnienie pozytywnych współzależności pomiędzy różnorodnością społeczną a potencjałem ekonomicznym. Istnieją przekonujące dowody wskazujące, że zróżnicowanie przyczynia się do długoterminowego wzrostu gospodarczego [Jacobs 1970; Duranton, Puga 2001; MIER, 2009]. Można też znaleźć dowody wskazujące na to, że różnorodność kulturowa może być zasobem miasta [Nathan, 2011].

Zmiany zachodzące ostatnio na Pradze Północ zdają się mieć znacznie większy wpływ na mieszkańców niż przedsiębiorców. Przedsiębiorcy rzadko zauważają zmiany związane z procesem rewitalizacji. Nie jest to zaskakujące, jako że dotychczasowe działania podjęte w ramach Lokalnego Programu Rewitalizacji miały na celu głównie naprawę fizycznej tkanki dzielnicy, rzadko rozwiązanie problemów społecznych. Okazało się także, że niedawne uruchomienie dwóch stacji metra w dzielnicy nie pomogło w zwiększeniu liczby klientów, a raczej zachęciło mieszkańców Pragi do korzystania z usług przedsiębiorstw w innych częściach miasta.

Dominacja mikrofirm w tym obszarze nie jest powiązana ze wsparciem dla małych podmiotów, a raczej z brakiem możliwości wzrostu tych firm. Władze miasta zdają się zauważać ten problem, ale ich poprzednie aktywności pośrednio

związane z rozwojem przedsiębiorczości, takie jak inicjatywy „Otwarta Żąbkowska” czy „Noc Pragi”, okazały się niewystarczające. Przedsięwzięcia te pozwoliły zwiększyć dochód przedsiębiorców, ale tylko okresowo.

Mimo bardzo złej kondycji przedsiębiorczości na Pradze Północ istnieją przykłady firm, które odniosły sukces, jednak na ogół ich klientem docelowym są osoby spoza Pragi. W większości przypadków firmy te rozszerzają swoją ofertę, aby zadowolić klientów z całego kraju, a często zasięg ich działalności jest ponadkrajowy.

Obraz Pragi jako miejsca do prowadzenia biznesu nie jest szczególnie zachęcający. Właściciele firm niechętnie ze sobą współpracują. Większość z nich nie wierzy w możliwość zmiany na lepsze w przyszłości. Przytłoczone przez poczucie beznadziei i braku perspektyw praskie biznesy przyjęły raczej strategię przetrwania, a nie perspektywę długoterminowego rozwoju. Światłem w tunelu mogą się okazać tu pozytywne skutki Zintegrowanego Programu Rewitalizacji, projekty społeczne integrujące z jednej strony mieszkańców, z drugiej sieciujące przedsiębiorców, dalszy rozwój dużych inwestycji i wzmożony napływ nowych mieszkańców. Czas pokaże, czy kolejne fazy procesu gentryfikacji okażą się dla przedsiębiorczości na Pradze okresem nowego rozwoju.

BIBLIOGRAFIA

- Alesina A., La Ferrara E., 2005, *Ethnic Diversity and Economic Performance*, „Journal of Economic Literature”, no. 43, 10.1257/002205105774431243.
- Bellini E., Ottaviano G.I.P., Pinellii D., Prarolo G., 2008, *Cultural Diversity and Economic Performance: Evidence from European Regions*, Hamburg Institute of International Economics (HWWI).
- Bodaar A., Rath J., 2005, *Cities, Diversity and Public Space*, „Metropolis World Bulletin”, no. 5.
- Duranton G. i D. Puga, 2001, *Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products*, *American Economic Review*, 91(5), <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1454>
- Easterly W.R., Levine R.E., 1997, *Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions Dataset*, „Quarterly Journal of Economics”, no. 112, <https://doi.org/10.1162/003355300555466>.
- Eraydin A., Tasan-Koki T., Vranken J., 2010, *Diversity Matters: Immigrant Entrepreneurship and Contribution of Different Forms of Social Integration in Economic Performance of Cities*, „European Planning Studies”, no. 18, <https://doi.org/10.1080/09654311003593556>.
- Fainstein S., 2005, *Cities and Diversity: Should We Want it? Can We Plan for it?*, „Urban Affairs Review”, no. 41, <https://doi.org/10.1177/1078087405278968>.
- Fischer M.J. i S.M. Douglas, 2000, *Residential Segregation and Ethnic Enterprise in U.S. Metropolitan Areas*, *Social Problems*, 47(3): 408-424. 10.1177/1078087405278968

- Florida R., 2002, *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, Basic Books, New York.
- Hackler D., Mayer H., 2008, *Diversity, Entrepreneurship, and the Urban Environment*, „Journal of Urban Affairs”, no. 30(3), DOI:10.1111/j.1467-9906.2008.00396.x.
- Jacobs J., 1970, *The Economy of Cities*, Vintage Books, New York.
- Kliszko C., 2013, *Polożenia materialne polskich pracodawców i ich postawy prozdrowotne [w:] Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, red. J. Gardawski, Scholar, Warszawa.
- Korcelli-Olejniczak E., Bierzyński A., Dworzański P., Piotrowski F., 2016, *Fieldwork Entrepreneurs*, Warsaw.
- MIER, 2009, *The Case for Agglomeration Economies*, „Manchester Independent Economic Review”.
- Musterd S., Bontje M., Ostendorf W., 2006, *The Changing Role of Old and New Urban Centers: The Case of the Amsterdam Region*, „Urban Geography”, no. 27(4), <https://doi.org/10.2747/0272-3638.27.4.360>.
- Nathan M., 2011, *Ethnic Inventors, Diversity and Innovation in the UK: Evidence from Patents Microdata*, Spatial Economics Research Centre discussion paper no. SERCDP0092. Spatial Economics Research Centre, London.
- Rezetti C.M., Curran D.J., 2008, *Kobiety, mężczyźni, społeczeństwo*, PWN, Warszawa.
- Taşan-Kok T., Vranken J., 2008, *From Survival to Competition? The Socio-spatial Evolution of Immigrant Entrepreneurs [w:] Cities between Competitiveness and Cohesion: Discourses, Realities and Implementation*, red. P. Ache, H.T. Andersen, T. Maloutas, M. Raco, T. Taşan-Kok, Springer, Amsterdam.
- Zintegrowany Program Rewitalizacji Miasta St. Warszawy, 2015, Urząd m.st. Warszawy, Warszawa.

Streszczenie

Niniejszy artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób zróżnicowanie społeczne warszawskiej dzielnicy Praga Północ ma znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości. Podlegający intensywnym procesom gentryfikacji obszar zmienia się niezwykle szybko, a jego tradycyjna tkanka społeczna poddawana jest licznym bodźcom. Lokalna społeczność, do tej pory zdominowana przez przedstawicieli klasy niższej charakteryzujących się poza relatywnie niskim poziomem dochodu wykształceniem często sięgającym najwyżej poziomu szkoły średniej, ale także relatywnie niskimi oczekiwaniami względem rynku usług czy oferty oraz jakości dostępnych w otoczeniu produktów, jest obecnie rozsadzana od środka przez wyspę ośrodków gentryfikacji. Jej przejawem są przede wszystkim nowe inwestycje mieszkaniowe i biznesowe, także z zakresu gospodarki kreatywnej.

Opisywane zjawiska dają unikatową możliwość badania znaczenia gwałtownej zmiany społecznej dla funkcjonowania przedsiębiorczości na „starej Pradze”. Pozwalają obserwować strategie podejmowane przez istniejące tam już przedsiębiorstwa, jak i nowo powstające firmy w sytuacji zwiększającego się zróżnicowania społecznego potencjalnych klientów. W niniejszym artykule opisano szerokie spektrum działań podejmowanych przez przedstawicieli biznesu, jednocześnie wskazując dominujące trendy, jak i wyróżniające się nietypowe strategie biznesowe. Badane zjawiska stają się także swoistym eksperymentem pozwalającym na weryfikację do-

tychczasowych założeń teoretycznych w tym obszarze wiedzy, ze szczególnym uwzględnieniem znaczenia różnorodności społecznej w bezpośrednim otoczeniu biznesu dla efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: różnorodność społeczna, rozwój przedsiębiorczości, gentryfikacja, Praga Północ

Economic performance in a socially diverse district. Opinions of local entrepreneurs

Summary

The paper attempts to answer the question how social diversity of one of Warsaw's 18 districts, Praga Północ, plays a role in the area's economic performance. With an ongoing gentrification process, Praga Północ is changing at fast rate, with islands of modernisation appearing in the ocean of its traditional social tissue. The local community was once dominated by lower class inhabitants, with typically low income and secondary education, that had relatively low expectations with regard to local market and quality of products and services. At present, the area is more socially diverse, as new middle class citizens live here, due to new housing investments and the establishment of creative firms.

The situation in Praga provides a unique possibility to research the impact of the area's rapid social change on local economic performance. We investigate strategies undertaken by existing enterprises and newly-founded ones when facing a growing diversification of potential clients. We describe the wide spectre of activities undertaken by business owners and point to dominating trends and outstanding business behaviours. The study is also a specific experiment, that allows to verify theoretical assumptions on the basis of local knowledge with special focus on the impact of social diversity on economic performance.

Keywords: social diversity, economic performance, gentrification, Praga Północ

JEL: R19

*dr Monika Dorota Adameczyk*¹

Katedra Socjologii Wychowania i Edukacji Instytut Socjologii

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Przygotowanie do emerytury w kontekście rozwoju kapitału ludzkiego osób starszych – prezentacja wyników badania BALL – *Be Active through Lifelong Learning*

WPROWADZENIE

Prezentowane wyniki badań wypływają z analiz prowadzonych w ramach projektu BALL – *Be Active through Lifelong Learning* Erasmus+. Projekt zakłada opracowanie wytycznych oraz praktyk mających na celu jak najlepsze przygotowanie do emerytury osób w wieku przedemerytalnym, na tzw. wczesnym etapie trzeciego wieku, ze szczególnym uwzględnieniem odniesień do ich środowiska społecznego i kulturowego oraz konieczności ustawicznego kształcenia i dzielenia się wiedzą.

Celem podjętych w ramach projektu badań było m.in. zwrócenie uwagi na zasób wiedzy i doświadczeń ogromnej i stale rosnącej grupy osób w „trzecim wieku” oraz jej znaczenie zarówno dla jednostek, jak i całego społeczeństwa. Wyniki badań mają się przyczyniać do upowszechniania wspomnianej problematyki w całej europejskiej przestrzeni edukacyjnej poprzez światową sieć uniwersytetów trzeciego wieku. W projekcie uczestniczą cztery partnerzy: Efris Foundation, U3A Reykjavik, Lubelski Uniwersytet Trzeciego Wieku (LUTW) i jego sekcja gerontologii, Program Universidad Permanente de la Universidad de Alicante (UPUA) [<http://www.ball-project.eu/pl/content/final-materials>]. BALL to projekt unijny realizowany w ramach programu Erasmus+. Do jego celów szczególnych należało dostarczenie jednostkom i podmiotom instytucjonalnym odpowiednich narzędzi szkoleniowych w postaci wiedzy, kompetencji, umiejętności i materiałów, które pozwolą osobom zainteresowanym na lepsze przygotowanie się do emerytury i na czerpanie z niej przyjemności.

¹ Adres korespondencyjny: Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Al. Raclawickie 14, 20-950 Lublin, e-mail: mdadamczyk@kul.pl.

Dla opracowania efektywnych i odpowiadających potrzebom tej grupy wiekowej narzędzi dokonano analizy poziomu przygotowania do emerytury i wejścia w „trzeci wiek” wśród obywateli UE na przykładzie trzech krajów: Hiszpanii, Islandii i Polski. Prezentowane opracowanie odnosi się do wybranych wyników badań przeprowadzonych w Polsce w 2015 r.

EDUKACJA W OKRESIE PÓŻNEJ DOROSŁOŚCI INWESTYCJĄ W KAPITAŁ LUDZKI

Spółeczeństwa europejskie się starzeją. Liczba osób w wieku poprodukcyjnym stale rośnie, co powoduje, że stają się one grupą odbiorców i konsumentów znacznej części usług i towarów². Z drugiej strony grupa ta jest dysponentem ogromnych zasobów kapitału ludzkiego w postaci wiedzy i umiejętności. Niestety potencjał ten w przypadku społeczeństwa polskiego pozostaje w znacznej mierze niewykorzystany, mimo iż ułatwia on tworzenie osobistego, społecznego oraz ekonomicznego dobrostanu tej części społeczeństwa. Za twórców teorii kapitału ludzkiego uznaje się G.S. Beckera, J. Mincera i Th.W. Schultza (lata 60. i 70. XX w.) [Matusiak, 2009, s. 312]. Teoria kapitału ludzkiego w sposób znaczący zmieniła pogląd na człowieka, w jej świetle człowiek ze swoimi umiejętnościami, kwalifikacjami, motywacją oraz zdrowiem jest postrzegany jako główne źródło sukcesu zarówno firmy, jak i całej gospodarki [Makowski, 2000, s. 11]. Międzynarodowe organizacje zajmujące się pomiarem i porównywaniem w skali międzynarodowej akumulacji kapitału ludzkiego, takie jak OECD, określają kapitał ludzki jako wiedzę, umiejętności, zdolności oraz inne właściwe jednostce atrybuty ułatwiające tworzenie osobistego, społecznego oraz ekonomicznego dobrostanu [OECD, 2001].

Z punktu widzenia przyjętych na potrzeby projektu BALL założeń teoretycznych najbardziej trafna wydaje się definicja kapitału ludzkiego zaproponowana przez R.S. Domańskiego. Definiuje on kapitał ludzki jako „zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii witalnej zawartej w społeczeństwie. Zasób ten jest dany przez genetyczne cechy danej populacji raz na zawsze, ale można go powiększać drogą inwestycji zwanych inwestycjami w człowieka: w ludzi, w kapitał ludzki, w ludzkie życie” [Domański, 1993, s. 19]. Przyjęcie takiej definicji kapitału ludzkiego nierozzerwalnie wiąże go z zagadnieniem uczenia się przez całe życie i koncepcją aktywnego starzenia się, które zakładają niezależną od wieku, stałą, dostosowaną do możliwości i potrzeb aktywność osoby ludzkiej [Przetacznik-Gierowska, Tyszkowa, 2000, s. 69].

² Zmiany strukturalne w demografii ludności UE w dużej mierze wynikają z uporczywie niskiego wskaźnika urodzeń i wzrastającej długości życia. Jak wskazują dane demograficzne, w 2014 r. w krajach UE żyło 506,8 mln ludzi, z czego niemal 94 mln było w wieku 65 lat i starszym. Osoby starsze stanowiły ponad 1/5 ludności we Włoszech, Niemczech i Grecji. W Polsce seniorzy to 17% całego społeczeństwa [Eurostat, 2015].

W koncepcji aktywnego starzenia się edukacja pełni co najmniej cztery funkcje: właściwą, zastępczą, społeczną i psychoterapeutyczną [Tylikowska, 2013, s. 24]. Funkcja właściwa polega na stałym aktualizowaniu i uzupełnianiu wiedzy i umiejętności osób dorosłych, przede wszystkim w zakresie nieobjętym programem szkolnym, a niezbędnym we właściwym wypełnianiu obowiązków i pełnieniu ról zawodowych i społecznych. Funkcja zastępcza realizuje się w przekazywaniu ludziom dorosłym takich wiadomości i rozwijaniu takich umiejętności, których nie zdobyli w czasie nauczania szkolnego. Przyswajanie nowej wiedzy i jej aktualizowanie oraz nabywanie i rozwój nowych umiejętności stanowią o utrzymaniu atrakcyjności osób starszych na rynku pracy. W tym sensie edukacja ogranicza zakres wykluczenia ekonomicznego i społecznego seniorów. Kontynuacja edukacji przez osoby starsze ma także funkcję społeczną. Po pierwsze – uczestnictwo w programach i przedsięwzięciach edukacyjnych kierowanych do osób starszych daje im poczucie inkluzji oraz ułatwia nawiązywanie nowych i utrzymywanie dotychczasowych więzi społecznych. Po drugie – nauka pomaga zwiększyć świadomość i wiedzę na temat zdrowia, zdobyć umiejętności obsługi nowoczesnych technologii codziennego użytku (np. internetu, elektronicznej bankowości), co wpływa na zachowanie przez seniorów niezależności i autonomii. Ponadto aktywność edukacyjna osób starszych wpływa na postrzeganie tej grupy w otoczeniu. Umożliwia przełamywanie stereotypowego wizerunku osoby w podeszłym wieku jako niesamodzielnej, niedołączonej, społecznie izolowanej i izolującej się. Udział w programach i przedsięwzięciach edukacyjnych ma dla seniorów również walor psychoterapeutyczny. Pozwala zachować sprawność intelektualną, która z kolei wpływa na opóźnienie procesów biopsychospołecznego starzenia się. Ponadto daje poczucie włączenia społecznego i przeciwdziała zachorowaniom na depresję, która na skutek alienacji społecznej często dotyka ludzi starszych [Aleksander, 1996, s. 263–264].

Aktywność intelektualna i fizyczna stanowi potencjalny motor napędzający osoby w okresie średniej i późnej dorosłości do dalszego rozwoju i produktywnego życia. Aby tak się stało, ważne jest stworzenie im oferty dostosowanej do potrzeb i możliwości tej grupy wiekowej. Konieczne jest w szczególności zapewnienie możliwości realizowania swoich pasji, kontaktowania się z innymi, a zwłaszcza uczenia się z ludźmi młodszymi. Szczególnie aktywność w szeroko rozumianym obszarze działań edukacyjnych uzmysławia seniorom, że mogą mieć plany na przyszłość i z powodzeniem rozwijać swoje zainteresowania.

Rozwój i aktywność osób starszych to korzyść nie tylko dla nich samych, ale również dla kraju. Zasoby zawarte w kapitale ludzkim, strukturalnym, społecznym i relacyjnym mogą być źródłem obecnego i przyszłego dobrostanu kraju [Solarczyk-Szwec]. Współczesne społeczeństwa i ich gospodarki oparte są na wiedzy i wymagają stałego wzmacniania kapitału ludzkiego. Jednym z elementów tego procesu jest inwestowanie w edukację na każdym etapie życia, któ-

ra determinuje nie tylko przebieg kariery zawodowej, ale też postawę wobec emerytury i tzw. późnej dorosłości. Pozytywne przeżywanie starości wymaga traktowania inwestycji w kapitał ludzki jako całozyciowego przedsięwzięcia.

WYNIKI BADAŃ BALL – METODOLOGIA

Zanim podjęto właściwe badania w trzech krajach uczestniczących w projekcie, przeprowadzono diagnozę sytuacji społeczno-demograficznej w każdym z nich. Na tej podstawie ustalono, że aby właściwie zaprojektować działania służące efektywnemu przygotowaniu do emerytury w przyszłości, należy zbadać dwie grupy osób: emerytów i osoby aktywne zawodowo. Pierwszą grupę zbadano, aby uzyskać informacje na temat tego, jak przebiegały przygotowania do emerytury w ciągu ostatnich lat. Drugą grupę zapytano o stan przygotowań obecnych, o dostępne dziś możliwości i rozwiązania. Przygotowano dwie wersje kwestionariusza ankiety dla dwóch badanych podgrup: pracujących i emerytów. Każda ankieta zawierała ponad czterdzieści pytań dotyczących tych samych zagadnień: przygotowania do emerytury, roli państwa i pracodawcy w przygotowaniu do emerytury oraz takich kwestii, jak życiowe, społeczne i ekonomiczne planowanie emerytury.

Przyjęta na potrzeby badania próba w przypadku Polski wynosiła 3000, zwrotność ankiet osiągnęła poziom 27%, czyli 822 osoby odpowiedziały na ankietę.

Tabela 1. Profil demograficzny uczestników badania

	Profil demograficzny badanych [%]		
	N	Kobiety	Mężczyźni
Emeryci	467	81	19
Pracujący	355	80	20

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

STOPIEŃ PRZYGOTOWANIA DO EMERYTURY

Przygotowanie do emerytury na różnych płaszczyznach życia jest w sposób zasadniczy związane z inwestowaniem we własne zasoby kapitału ludzkiego. W przypadku prezentowanych wyników badań przyjęto założenie, że takie przygotowanie powinno objąć kilka ważnych płaszczyzn życia, m.in. finanse, uczenie się, rozwój osobisty. W celu określenia najistotniejszych z punktu widzenia respondentów obszarów przygotowań do emerytury poproszono o wskazanie takich sfer. Dwa obszary tematyczne są równie istotne dla emerytów i pracujących: zdrowie oraz rodzina i relacje społeczne. Dla pracujących ważny jest obszar ekonomiczny (36%), a w przypadku emerytów jest on istotny dla 1/5 badanych. Szczegółowe odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Obszary tematyczne ważne z punktu widzenia przygotowań do emerytury [%]

Jakie obszary tematyczne uważasz za najważniejsze w swoim własnym przygotowaniu do emerytury?		
	Emeryci	Pracujący
Ekonomia	18	36
Inteligencja emocjonalna	21	22
Rodzina i relacje społeczne	34	43
Zdrowie	55	71
Technologie informatyczne i komunikacyjne	19	27
Wypoczynek i kultura	37	31
Prawa i obowiązki	18	32
Zarządzanie czasem	46	34

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Uzyskane wyniki badań wskazują, że w przypadku finansowego przygotowania do emerytury (np. w postaci planu finansowego, stopniowego wchodzenia/planowania emerytury) zdecydowana większość tak pracujących, jak i emerytów była zdana na samych siebie i nie otrzymała wsparcia ze strony pracodawcy. 82% emerytów nie otrzymało od swojego pracodawcy oferty planu finansowego przygotowania się do emerytury. W grupie pracujących taka sytuacja spotkała 68% respondentów. W przypadku 74% emerytów pracodawcy nie zaproponowali żadnej pomocy w stopniowym przygotowaniu się do przejścia/planowania emerytury. Mimo iż zdecydowana większość badanych w obu subpopulacjach uważa, że za przygotowanie do emerytury odpowiada w pierwszej kolejności sam zainteresowany (47% – emeryci, 45% – pracujący), to pracodawcy są wskazywani jako podmiot istotny w tym procesie (34% – emeryci i 36% – pracujący).

Z badań sondażowych w Polsce wynika, iż Polacy nie podejmują refleksji na temat własnej starości, a jeśli już, to częściej wybiegają do niej w myślach kobiety niż mężczyźni [Omyła-Rudzka, 2012]. Starość, która w sposób oczywisty towarzyszy emeryturze, kojarzy się ogółowi Polaków z czasem wolnym, odpoczynkiem i pomaganiem rodzinie. Takie postawy wobec emerytury potwierdzają także wyniki prezentowanych badań. Dla 66% emerytów i 63% pracujących emerytura kojarzy się z czasem wolnym, a pomaganie rodzinie łączy z emeryturą 45% emerytów i 41% pracujących. Z uczeniem się, możliwościami, aktywnością, spełnianiem marzeń emerytura częściej kojarzy się emerytom niż pracującym. Co ciekawe, badania wskazują, że bardziej negatywnie o starości myślą osoby czynne zawodowo (uzależnienie od innych – 16% pracujący, 6% emeryci) niż sami emeryci doświadczający w zależności od wieku zmian towarzyszących procesowi starzenia.

Tabela 3. Skojarzenia związane z emeryturą [%]

	Emeryci	Pracujący
Czas wolny	66	63
Aktywność	56	33
Pomaganie rodzinie	45	41
Spełnianie marzeń	37	33
Uczenie się	36	16
Zły stan zdrowia	27	44
Autonomia	23	17
Możliwości	22	22
Samotność	17	19
Bieda	7	27
Uzależnienie od innych	6	16
Nuda	5	6

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Z przeprowadzonych badań wynika, że obie podgrupy badanej populacji negatywnie postrzegają przyszłą sytuację emerytów. Aż 78% pracujących i 72% emerytów jest zdania, że przyszłym emerytom będzie się żyło gorzej. Być może dlatego badani uważają, że przygotowanie do emerytury jest konieczne. Łączny procent odpowiedzi „tak” i „raczej tak” na pytanie o konieczność specjalnego przygotowania do emerytury wyniósł w przypadku emerytów 65%, a w przypadku pracujących 72%. Istotne jest też, że mimo iż ponad połowa badanych w obydwu podgrupach uznaje konieczność takiego przygotowania, to znaczący procent emerytów tego nie zrobił (40%), a niemalże co czwarty pracujący nie zamierza tego robić (22%). Czynnikiem, który w przypadku obu podgrup silnie stymulował myślenie o starości, była chęć rozwoju własnych zainteresowań/hobby.

Obie grupy bardzo wyraźnie wskazują na konieczność budowania pozytywnego wizerunku emerytury i – co ważne – w przypadku obu grup zatrudnianie osób w wieku emerytalnym jest najlepszym i najskuteczniejszym sposobem budowania pozytywnego wizerunku emerytury. Na pytanie: „Czy uważasz, że stosunek ludzi do emerytury powinien zostać zmieniony na bardziej pozytywny?”, aż 61% emerytów i 45% pracujących odpowiedziało, że tak – poprzez wyeksponowanie kompetencji i doświadczenia emerytów oraz przez danie im zatrudnienia.

PODEJMOWANE SPOSOBY PRZYGOTOWYWANIA SIĘ DO EMERYTURY

Należy wyraźnie podkreślić, że obie badane podgrupy deklarują brak wiedzy na temat oferty zajęć edukacyjnych przygotowujących do emerytury w ich miejscu zamieszkania. Na pytanie: „Czy znane ci są miejsca, w pobliżu twojego

miejsca zamieszkania, które zajmują się organizacją zajęć edukacyjnych mających na celu przygotowanie się do emerytury?” aż 74% emerytów i 80% pracujących odpowiedziało przecząco. Pracującym zadano jeszcze dodatkowe pytanie: „Czy chciałbyś uczestniczyć w zajęciach edukacyjnych, które przygotowują do emerytury?”. Zdecydowana większość, bo aż 73% badanych z tej podgrupy, opowiedziała, że tak.

W obu badanych podgrupach stwierdzono wysoki deklarowany poziom wiedzy na temat korzyści płynących z metodycznego przygotowania do aktywnego starzenia się. Obie podgrupy kojarzą aktywność z ćwiczeniami fizycznymi i podróżami (60% emerytów i 54% pracujących w odniesieniu do ćwiczeń fizycznych i 61% emerytów i 42% pracujących w odniesieniu do podróży). Tym, co je różni, jest fakt, że emeryci częściej wskazują na edukację jako na formę aktywnego starzenia się. Odpowiadając na pytanie: „Jakie działania podejmiesz, by być aktywnym na emeryturze?”, 25% emerytów i 15% pracujących wymieniło edukację formalną.

Jedną z miar stanu kapitału ludzkiego jest poziom spójności społecznej. W przeprowadzonym badaniu aż 60% emerytów i 54% pracujących wskazało działanie w stowarzyszeniach jako formę aktywności na emeryturze. Taki rozkład odpowiedzi różni się znacznie od ogólnopolskich danych sondażowych. Jak wynika z danych *Diagnozy społecznej* z 2013 r., niewielka część respondentów angażowała się w działania na rzecz społeczności lokalnych (gminy, miejscowości, osiedla) – odsetek tych osób wyniósł 15,3% [*Diagnoza społeczna*, 2013]. Należy zaznaczyć, że w przypadku badania BALL badana populacja reprezentowała w znacznej mierze wykształcenie wyższe (54% emeryci, 49% pracujący) i pochodziła z miasta (emeryci 72%, pracujący 65%). Respondenci w większości byli związani z Uniwersytetem Trzeciego Wieku. W przypadku *Diagnozy społecznej* zaobserwowano, że im wyższy poziom wykształcenia, tym większe zainteresowanie tym, co dzieje się wokół, oraz większa chęć uczestniczenia w działalności społecznej (podstawowe i niższe – 5,9%, zasadnicze lub gimnazjalne – 12,4%, średnie – 16,2%, policealne i wyższe – 23,5%). W badaniach stwierdzono, że postawę obywatelską częściej wykazywali mieszkańcy dużych miast oraz wsi: 16,4% – miasta liczące ponad 500 tys. mieszkańców, 15,8% – wieś.

WNIOSKI

Z prezentowanych wyników badań wyłania się obraz dwóch grup różniących się nie tylko wiekiem i statusem na rynku pracy, ale również poziomem aktywności. Odzwierciedlają one pewne różnice społeczno-kulturowe wynikające z zachodzących w Polsce od 1989 r. przemian. Osoby będące na emeryturze wykazują co prawda wysoki poziom aktywności w obszarze działań edukacyjnych i stowa-

rzyszeniowych, jednak w przypadku przygotowań do emerytury charakteryzowały się w zdecydowanej większości biernością, zdając się na propozycje i pomoc ze strony pracodawców. Pracujący wyraźnie są bardziej aktywni w ewentualnym podejmowaniu takich działań. Postawa emerytów może się wiązać z doświadczeniem socjalizacji w systemie, który zakładał bierność i podległość pracowników. Z drugiej strony to emeryci są bardziej pozytywnie nastawieni do starości jako fazy życia. Badania wskazują, że bardziej negatywnie o starości myślą osoby czynne zawodowo niż emeryci doświadczający przecież w zależności od wieku zmian towarzyszących procesowi starzenia.

Co ważne, w opinii badanych pracodawcy jako podmioty wspierające przygotowanie do emerytury nie wypełnili swojego zadania. 82% emerytów nie otrzymało w żadnej formie pomocy w tworzeniu planu emerytalnego i w finansowym przygotowaniu do emerytury, w przypadku pracujących 68% z nich nie otrzymało takiej propozycji pomocy. Podobnie niekorzystnie wygląda sytuacja w kontekście przygotowania pracowników byłych lub obecnych do stopniowego wchodzenia w okres emerytalny.

Badani z obydwu podgrup wskazywali na podobne obszary zagadnień kluczowych z ich punktu widzenia dla właściwego przygotowania się do emerytury. Należały do nich: zdrowie, zarządzanie czasem, rodzina i relacje społeczne. W kontekście analizy sposobów bycia aktywnym na emeryturze można mówić o dwóch istotnych zagadnieniach. Obie podgrupy kojarzą aktywność z ćwiczeniami fizycznymi i podróżami. Tym, co różni obie grupy, jest fakt, że emeryci częściej wymieniają uczenie się (edukacja pozaformalna i formalna) jako formę aktywnego starzenia się. Na koniec należy podkreślić, że obie badane podgrupy deklarują brak wiedzy na temat oferty zajęć edukacyjnych przygotowujących do emerytury w ich miejscu zamieszkania.

BIBLIOGRAFIA

- Aleksander T., 1996, *Cele, kierunki i funkcje edukacji dorosłych* [w:] *Wprowadzenie do andragogiki*, red. T. Wujek, ITE, Radom–Warszawa.
- Diagnoza społeczna*, 2013, http://analizy.mpips.gov.pl/images/stories/publ_i_raporty/DS2013/Raport_glowny_Diagnoza_Spoleczna_2013.pdf (26.08.2016).
- Domański S.R., 1993, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa.
- Eurostat, *People in the EU: Who Are We and How Do We Live?*, 2015, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7089681/KS-04-15-567-EN-N.pdf/8b2459fe-0e4e-4bb7-bca7-7522999c3bfd> (20.01.2017).
- Makowski K. (2000), *Kapitał ludzki w skali mikroekonomicznej*, „Monografie i Opracowania SGH”, nr 470.
- Matusiak M., 2009, *Kierunki dyskusji nad kapitałem ludzkim w naukach społecznych* [w:] *Kapitał ludzki – innowacje – przedsiębiorczość*, red. P. Niedzielski, K. Poznańska, K.B. Matusiak, Wyd. Naukowe US, Szczecin.

- Omyła-Rudzka M., 2012, *Polacy wobec własnej starości*, CBOS BS/94/2012.
- Przetacznik-Gierowska M., Tyszkowa M., 2000, *Psychologia rozwoju człowieka. Zagadnienia ogólne*, PWN, Warszawa.
- Solarczyk-Szwec H., *Wysztalcenie jako czynnik włączania i wyłączenia społecznego*, <http://zawszeaktywny.byd.pl/userfiles/files/PUBLIKACJA%2011-WYKSZTA%C5%81CENIE%20JAKO%20CZYNNIK%20W%C5%81%C4%84CZANIA%20I%20WY%C5%81%C4%84CZANIA%20SPO%C5%81ECZNEGO.pdf> (26.08.2016).
- OECD, 2001, *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*, <http://www.oecd.org/dataoecd/36/40/33703702.pdf> (26.08.2016).
- Tylikowska A., 2013, *Jak się starzejemy? – aspekty psychologiczne [w:] Edukacja osób starszych. Uwarunkowania – trendy – metody*, Stowarzyszenie Trenerów Organizacji Pozarządowych, Warszawa.

Streszczenie

W kontekście zasobów kapitału ludzkiego osób starszych równolegle z rozwojem aktywności społecznej tej grupy wiekowej postępować powinien proces zwiększania aktywności edukacyjnej, tego typu aktywność umożliwia bowiem nie tylko poszerzenie wiedzy i nabywanie nowych umiejętności czy kompetencji, ale pozwala również na aktualizację umiejętności czy wiedzy już posiadanej, co w sposób szczególnie wiąże się ze zdolnością i chęcią do aktywnego i umiejętnego przygotowywania do emerytury. Osiągnięcia edukacyjne osób dorosłych traktowane są jako wskaźnik wiedzy i umiejętności dostępnych w gospodarce. Szeroko rozumiana aktywność wzmacnia potencjał osób starszych w zakresie aktywnego udziału w życiu społeczeństwa poprzez płatne zatrudnienie, wolontariat, aktywny udział w życiu obywatelskim i zaradność w samodzielnym życiu. Artykuł prezentuje wybrane wyniki badania zrealizowanego w ramach projektu BALL (*Be Active through Lifelong Learning*) Erasmus + w trzech zasadniczych obszarach: postrzeganie emerytury i stosunek do niej, stopień przygotowania do emerytury w czterech zasadniczych obszarach: finansów, uczenia się, rozwoju osobistego i aktywnej emerytury i preferowanych formy działań przygotowujących do emerytury.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, aktywne starzenie się, przygotowanie do emerytury, uczenie ustawiczne

Preparation for retirement in the context of the development of human capital of older people – presentation of the results of the research, BALL – Be Active through Lifelong Learning

Summary

In the context of the human capital of older people in parallel with the development of social activity of this age group, the process of educational activity increasing should occur. This type of activity makes it possible not only to increase the knowledge and acquisition of new skills and competencies, but also to update already held skills or knowledge, which is especially associated with the ability and willingness to actively and skillfully prepare for retirement. Educational achievements of older people are considered as an indicator of knowledge and skills available in the economy. Widely understood activity enhances the potential of older people to actively participate

in the society through paid employment, volunteering, active participation in civic life and resourcefulness to independent life. The article presents the selected results of the research conducted within the project BALL (Be Active Through Lifelong Learning) Erasmus +, in three main areas: the perception of retirement and attitude towards it, the degree of preparation for retirement in four main areas: finance, learning, personal development and active retirement as well as preferred forms of actions to prepare for retirement.

Keywords: human capital, active ageing, preparation for retirement, lifelong learning

JEL: E24, H55

dr hab., prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska¹

Katedra Psychologii i Dydaktyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Psychospołeczne kontrowersje w zarządzaniu kompetencjami pracowników dojrzałych 65+²

WPROWADZENIE

Zwiększanie się populacji ludzi starszych staje się nieuniknionym zjawiskiem społeczno-ekonomicznym głównie w krajach wysoko rozwiniętych, stopniowo również w Polsce. Wskazuje się, że obecny wiek będzie stuleciem ludzi starszych, a współczesne gospodarki zagrożone będą deficytem kapitału ludzkiego w wieku produkcyjnym.

Poszukiwanie skutecznych rozwiązań problemów demograficznych wymaga rozważenia zmian w kształtowaniu warunków rozwoju współczesnych gospodarerek i przedsiębiorstw, zwłaszcza w podejściu do kapitału ludzkiego pracowników dojrzałych 65+. W aktualnych uwarunkowaniach gospodarki opartej na wiedzy (GOW) silnie zdeterminowanej potencjałem tkwiącym w kapitale ludzkim przemiany demograficzne znajdują bowiem wyraźne odzwierciedlenie w przyszłym wzroście gospodarczym. W związku z tym wzrost ten może się dokonywać jedynie przy uwzględnieniu przemian demograficznych [Kiernożycka-Sobejko, 2012, s. 25] i odpowiednim podejściu do wzrastającej liczby starszych pracowników. Ważnym wyzwaniem stojącym przed polską gospodarką staje się zatem dostrzeżenie tego niekorzystnego zjawiska i wkomponowanie w strategię rozwojowe założeń tzw. *silver economy* [Ostlund, 2011, s. 15; Szukalski, 2012, s. 10] ukierunkowanych na rozwój usług senioralnych, a w szczególności na pozyskiwanie lub zatrzymywanie w firmach pracowników dojrzałych 65+ oraz odpowiednie zarządzanie ich kompetencjami.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Psychologii i Dydaktyki, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: achm@uek.krakow.pl.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

Argumentem na rzecz wprowadzania tego typu działań jest możliwość osiągnięcia przez przedsiębiorstwa konkretnych korzyści z reaktywacji zawodowej pracowników dojrzałych 65+. Niezbędne jest ich ujmowanie w szerszym kontekście problemów zarządzania zróżnicowaniem wiekowym i różnych generacji pracowników. Aby uniknąć podejmowania działań nieefektywnych, analiza możliwych korzyści powinna być dokonywana przy uwzględnieniu zmiennych wymogów rynku pracy i specyfiki aktywności ludzi dojrzałych, w tym psychicznych możliwości rozwoju i absorpcji zmian w wieku późnej dorosłości.

Celem artykułu jest wskazanie psychospołecznych kontrowersji w zarządzaniu kompetencjami pracowników dojrzałych 65+, z którymi liczenie się powinno sprzyjać formułowaniu rozwiązań odpowiadających na wyzwania rozwojowe w tym obszarze. Rezultaty zatrudniania pracowników dojrzałych 65+ możliwe do uzyskania przy właściwym podejściu do tej grupy kapitału ludzkiego zostaną skonfrontowane z wyzwaniami zmieniającego się rynku pracy i profilem kompetencji przyszłości oraz psychologicznymi determinantami ich spełniania w wieku późnej dorosłości.

REZULTATY REAKTYWACJI ZAWODOWEJ PRACOWNIKÓW DOJRZAŁYCH 65+

Zarządzanie kompetencjami pracowników dojrzałych 65+ stanowi ważny aspekt nowego podejścia do zróżnicowania wiekowego pracowników i sytuuje się w obszarze zarządzania różnorodnością jako istotnym wymiarze efektywnego zarządzania współczesnym kapitałem ludzkim. Zarządzanie wiekiem polega na realizacji różnorodnych działań mających na celu bardziej racjonalne i efektywne wykorzystanie kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie poprzez uwzględnienie potrzeb i możliwości pracowników w różnym wieku [Litwiński, Sztanderska, 2010, s. 3]. Działania te dotyczą rozwoju i kariery zawodowej pracowników, utrzymania ich kondycji psychofizycznej oraz czasu pozostawania w zatrudnieniu. Podejmowane powinny być kompleksowo przez wszystkie zainteresowane podmioty, tzn. państwo, przedsiębiorstwa i pracowników. Jednak kluczowym elementem wprowadzenia koncepcji zarządzania wiekiem w praktykę funkcjonowania przedsiębiorstw jest świadomość kadry menedżerskiej na temat nie tylko zagrożeń związanych ze zmniejszaniem i starzeniem się zasobów ludzkich, ale także możliwości tkwiących w racjonalnym zarządzaniu różnorodnością wiekową pracowników.

Rezultaty pożądaných zmian w podejściu i zarządzaniu pracownikami dojrzałymi 65+ wkomponowane w system zarządzania zróżnicowaniem wiekowym w organizacji mogą przejawiać się poprzez [Adamska-Chudzińska, 2016]:

- zwiększenie wykorzystania potencjału pracowników w każdym wieku,
- wzrost wartości kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa,

- obniżenie kosztów pracy i działalności organizacyjnej,
- wzrost liczby klientów,
- stymulację rozwoju pracowników dojrzałych.

Wzrost wykorzystania potencjału wszystkich pracowników w przedsiębiorstwie, tj. zarówno z grupy wiekowej 65+, jak i pozostałych, jest możliwy poprzez działania polegające na restrukturyzacji stanowisk i alokacji zadań pod względem treści, wymaganych czynności i fizycznych warunków pracy z uwzględnieniem zmieniających się z wiekiem możliwości wykonywania pracy [Stachowska, 2012, s. 135] oraz stosowania pewnej monitorowanej mobilności pracowników starszych. Nie bez znaczenia są również korzyści związane z organizowaniem pracy zespołów zróżnicowanych wiekowo, co stwarza szansę transferu wiedzy i wymiany doświadczeń w szerokim wymiarze różnic międzypokoleniowych [Mendryk, 2013, s. 110].

Wzrost wartości kapitału intelektualnego na skutek reaktywacji pracowników dojrzałych 65+ może dokonać się poprzez dostosowywanie organizacji pracy i czasu pracy w przedsiębiorstwie do osób w różnym wieku np. poprzez wprowadzanie elastycznych form pracy. Wzajemne dostosowywanie oczekiwań przedsiębiorstwa i pracowników wpływa korzystnie na przełamywanie utartych schematów myślowych, rutynowych działań i procedur. Istotnym aspektem jest też możliwość zatrzymania w przedsiębiorstwie wiedzy pragmatycznej starszych pracowników zweryfikowanej przez lata doświadczeń. Dysponowanie taką wiedzą stanowi szczególny rodzaj zasobów niezwykle trudnych do imitacji przez konkurencję i zarazem gwarantujących przedsiębiorstwu osiągnięcie przewagi konkurencyjnej.

Obniżenie kosztów pracy wiąże się głównie z niską absencją pracowników w starszym wieku uzyskaną dzięki profilaktyce zdrowotnej i stosowaniu elastycznych form czasu pracy. Zmniejszeniu ulegają również koszty rekrutacji personelu wskutek obniżenia fluktuacji, gdyż pracownicy dojrzały z reguły są lojalni wobec swojego pracodawcy i nie poszukują alternatywnych form zatrudnienia. Z kolei dzięki przekazywaniu wiedzy i doświadczeń przez starszych pracowników młodszymi kolegom możliwe jest zmniejszenie wydatków na szkolenia, a zarazem przekazywanie wartości kultury organizacyjnej i kapitału strukturalnego.

Wzrost liczby klientów, jaki można uzyskać w wyniku reaktywacji pracowników dojrzałych 65+, jest naturalnym następstwem procesu starzenia się społeczeństwa. Jego nieuchronność powoduje, że zmienia się także rynek konsumenta z uwagi na wzrost wśród klientów liczby osób starszych. Dojrzały pracownicy mogą więc stanowić o sile rynkowej przedsiębiorstwa [Niewiadomska, 2013, s. 38]. Lepiej rozpoznając potrzeby klientów w zbliżonym wieku i lepiej nawiązując z nimi kontakt, są postrzegani jako wiarygodni doradcy i lojalni uczestnicy rynku.

Stymulacja rozwoju i doskonalenie kompetencji pracowników dojrzałych może być rezultatem zarządzania rozwojem karier pracowniczych z uwzględnieniem wieku. Ten nurt działań bazuje na takiej ofercie szkoleń i planowej rota-

cji stanowisk, które pozostając w zgodzie z potrzebami organizacji, zapobiegają utracie możliwości wykonywania pracy przez dojrzałych pracowników. Należy dodać, że niektóre zasoby istotne w pracy zawodowej nie ulegają wraz z wiekiem uszczupleniu, lecz nawet zwiększają się. Wymienić można m.in. umiejętności werbalne, umiejętności społeczne, wiedzę ekspercką i doświadczenie [Perek-Białas, Turek, Strzałkowska, 2010].

Zaprezentowane korzyści zarządzania zróżnicowaniem wiekowym i kompetencjami pracowników dojrzałych 65+ wydają się odpowiadać na zmieniające się realia społeczno-demograficzne, jednak pełna ocena możliwości ich osiągnięcia wymaga skonfrontowania z wyzwaniami zmieniającego się rynku pracy.

WYZWANIA ROZWOJOWE RYNKU PRACY

Wraz z wprowadzaniem określonych zmian w zarządzaniu wiekiem w przedsiębiorstwach dokonują się również zmiany w formowaniu się profilu pożądanych cech pracownika przyszłości. Są one rezultatem wzrastających wymagań rynku pracy.

Istotną cechą współczesnego rynku pracy jest jego turbulentność wyrażająca się w narastającej złożoności i ciągłej zmienności wewnętrznych i zewnętrznych warunków funkcjonowania przedsiębiorstw. Co więcej, zmiany te charakteryzują się coraz krótszym czasem wprowadzania i zintensyfikowaniem stopnia nowości. Możliwość utrzymania się na rynku pracy to zatem nie tylko umiejętność efektywnego działania, ale również nieustannego adaptowania się do zmiennych uwarunkowań i funkcjonowania w dynamicznej, często nieprzewidywalnej rzeczywistości. Wyrazisty rozdźwięk pomiędzy dotychczasowym doświadczeniem a wymogami nowych przedsięwzięć może być korzystny dla rozwoju młodych pracowników czy również dla dojrzałych?

Zintensyfikowane nastawienie na zmiany mające gwarantować osiągnięcie przewagi konkurencyjnej wywołuje silną presję na wprowadzanie innowacji i doskonalenie działalności. Innowacje jako skutek wywołany w gospodarce i na rynku pracy, jakkolwiek są podstawą rozwoju, powodują też ciągłe komplikowanie warunków działania, na które odpowiedzią musi być zmiana zachowań wszystkich partnerów na rynku. Dążenie do doskonalenia procesów i produktów prowadzi do podniesienia wyników ekonomicznych i wzmocnienia pozycji pracownika. Wymaga zarazem nieustannie analityczno-syntetycznego myślenia i kreatywnego podejścia do zadań.

Kolejna cecha to wzrastająca skala umiędzynarodowienia rynku pracy dokonująca się wskutek rozszerzenia działalności przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Umiędzynarodowienie dotyczy z jednej strony rynków zbytu, a z drugiej powiązań z rynkami czynników produkcji. W praktyce oznacza to swobodny przepływ czynników produkcji i towarów, powiększanie się potencjalnych rynków zbytu, ale także konieczność konkurowania na arenie międzynarodowej [Zakrzewska-Bielawska, 2009, s. 339]. Pracownicy zinternacjonalizowanych przedsiębiorstw

stają wobec konieczności funkcjonowania w międzynarodowej, bardzo zróżnicowanej kulturze organizacyjnej nacechowanej wieloma napięciami na tle różnic społecznych i kulturowych. Równocześnie realizacja zadań wymaga od nich niejednokrotnie znacznej mobilności zawodowej dezorganizującej inne sfery życia. Oznacza to większe wymagania psychiczne i jakościowe związane z koniecznością funkcjonalnego integrowania rozproszonych działań.

Współczesny rynek pracy staje się także coraz bardziej kooperacyjny (kooperacyjny), a więc nastawiony na równoczesną konkurencję i współpracę pomiędzy przedsiębiorstwami. Podstawą tego typu działań jest świadomość współuczestnictwa na rynku i korzyści partnerskiej zależności. Współdziałanie ma na celu maksymalizację wytworzonych wartości przynoszących korzyści wszystkim partnerom, a następnie konkurowanie sposobami jak największego ich wykorzystania w określonym obszarze [Czakoń, 2009]. Oczekiwanie od pracownika jednoczesnego konkurowania i bycia skłonny do kooperacji stawia go przed koniecznością akceptacji konfliktu stanowisk i zarazem poszukiwania punktów wspólnych pozwalających kreować innowacyjne rozwiązania łączące atuty skrajnych założeń.

W konsekwencji przyjęcia nowych reguł konkurencji istotna staje się nowa formuła komunikacji i współpracy zwana wikinomią, oparta na czterech filarach, tj. otwartości, partnerstwie, udostępnianiu zasobów i działaniach globalnych [Kozłuszniak, 2014, s. 223]. W działalności gospodarczej wikinomia jawi się przede wszystkim jako rezygnacja przedsiębiorstw ze szczelnych granic na rzecz otwarcia się na wielość relacji zewnętrznych i funkcjonowanie w systemie *open source* umożliwiającym wymianę lub współtworzenie wartości intelektualnych. Ważnym aspektem jest spłaszczenie struktur organizacyjnych i tworzenie sieci partnerskich relacji wiążących ludzi o określonych poglądach i zainteresowaniach, realizujących wspólne badania i interesy. Kluczowe znaczenia ma powszechne udostępnianie zasobów, nieograniczony i szybki dostęp do różnorodnych treści. Możliwość dzielenia się wiedzą i doświadczeniem jest najczęściej eksponowanym walorem rozwoju nowoczesnych technologii. Co więcej, ze względu na brak ograniczeń terytorialnych komunikacja i współpraca może być podejmowana na skalę globalną z każdym, zawsze i wszędzie. Świat wikinomii redefiniuje dotychczas obowiązujące prawa i zasady, wprowadza nowe mechanizmy, bez zrozumienia których pracownicy pozostaną *cyfrowymi imigrantami* [Prensky, 2001, s. 1–5; Szpunar, 2010, s. 130] zagubionymi w złożoności współczesnego rynku pracy.

PROFIL KOMPETENCJI PRZYSZŁOŚCI

Biorąc pod uwagę przedstawione determinanty zmian na obecnym i przyszłym rynku pracy, The University of Phoenix Research Institute opracował analityczny raport *Future Work Skills* [Davies, Fidler, Grobis, 2011], w którym ziden-

tyfikowano zestaw kompetencji przyszłości jako oczekiwań rynku pracy za 10–20 lat. Niektóre z kluczowych kompetencji potrzebnych pracownikom, aby odnaleźć się na przyszłym rynku pracy, zaprezentowano poniżej.

Umiejętność wnioskowania – zdolność dostrzegania zależności i wyciągania wniosków. Ogrom danych i informacji, z jakimi pracownik ma do czynienia, powoduje, że nie tyle pozyskiwanie ich, lecz raczej korzystanie z nich jest problemem. Stąd istotna staje się zdolność dostrzegania sensu i głębszych znaczeń.

Inteligencja emocjonalna i społeczna – umiejętność radzenia sobie z nadmiarem emocji, nie zaprzeczania im, lecz właściwego rozpoznawania i uwzględniania we własnych działaniach, jak również rozpoznawania i liczenia się z emocjami innych.

Myślenie projektowe – zdolność przełamywania schematów działań polegających na sekwencyjnym realizowaniu określonych czynności na rzecz kreatywnego podejmowania zadań (myślenie rozwiązaniami i koncentracja na efektach praktycznych) umożliwiających osiągnięcie założonych celów.

Sprawność adaptacyjna – zdolność szybkiego adaptowania się w nowych miejscach i w zmiennych, nieprzewidywalnych sytuacjach (myślenie abstrakcyjne) oraz wykonywania zadań, które nie podlegają jasnym regułom i procedurom.

Kompetencje cyfrowe – umiejętność szerokiego wykorzystywania nowych mediów w sposób przekraczający dotychczasową ich znajomość. Istotna staje się zdolność zaprezentowania efektów pracy nie tylko w postaci dokumentu, prezentacji (Worda, PowerPointa, Prezi itp.), ale również wideo czy też samodzielne opracowanie minioprogramowania, które wykona za pracownika szereg nudnych, powtarzalnych czynności.

Praca w szumie informacyjnym – umiejętność oceny wiarygodności dostępnych informacji, ich szybkiego filtrowania, selekcjonowania i uogólniania (wydobycia najważniejszych), by dogłębnie korzystać jedynie z takiego ich zakresu, który jest istotny dla rozwiązywania problemów i skutecznego działania.

Interdyscyplinarność – zdolność rozumienia i ujmowania zagadnień w ramach różnych dyscyplin. Posiadanie wiedzy specjalistycznej w jakiejś dziedzinie nie jest już wystarczające. Pracownik musi dysponować także wiedzą ogólną w innych obszarach, którą przy rozwiązywaniu zadań złożonych może szybko zgłębić. Niezbędna jest gotowość wychodzenia poza swój obszar zainteresowań.

Współpraca w wirtualu – umiejętność działania i angażowania się w pracę zespołu wirtualnego, czyli ponad dystans fizyczny. Znaczącą rolę odgrywa w tym obszarze zdolność podtrzymywania interakcji w świecie wirtualnym i zarządzania swoim wizerunkiem w sieci.

Przedstawiona lista nie jest kompletna, ale wystarczająca, by zauważyć, że możliwości sprostania tak określonym wymaganiom dotyczą nie tylko posiadania bogatej wiedzy i doświadczenia dojrzałych pracowników oraz ich kondycji zdrowotnej. Ważne jest również uwzględnienie specyfiki procesów psychicznych regulujących zachowanie się człowieka w wieku dojrzałym. To one odpowiadają za radzenie sobie w sytuacjach zmiennych, nowych, niepewnych, wielozadani-

wych, obarczonych ryzykiem niepowodzenia, wymagających błyskawicznego pozyskiwania nowej wiedzy, równie błyskawicznego dokonywania jej selekcji czy budowania relacji w świecie wirtualnym, czyli generalnie rzecz ujmując – funkcjonowania w niezwykle trudnych psychologicznie sytuacjach.

PSYCHOLOGICZNE DETERMINANTY ROZWOJU W WIEKU PÓŹNEJ DOROSŁOŚCI

Teza głosząca, że człowiek rozwija się przez całe życie, także w jego ostatnich latach, jest powszechnie prezentowana na gruncie psychologii współczesnej [Liberska, 2008, s. 77]. Kierunki i wzory zmian rozwojowych w wieku późnej dorosłości pozostają pod wyraźnym wpływem nie tylko czynników biologicznych i nowych bodźców, ale również przebiegu wcześniejszych etapów rozwojowych [Bertrand, Lachman, 2003]. Doświadczenia wyniesione z wcześniejszych okresów tworzą struktury psychiki, które stanowią podstawę kolejnych zmian rozwojowych. Nowe informacje odbierane przez jednostkę, także w okresie późnej dorosłości, podlegają obróbce poznawczej, emocjonalnej i ewaluacyjnej w kontekście już posiadanych zasobów, tworząc z nimi integralną całość.

Przedstawione stanowisko jest zgodne z koncepcją strukturalizacji i restrukturalizacji M. Tyszkowej [2014], iż rozwój indywidualny w późnym okresie życia jest możliwy, lecz polega na przetwarzaniu nowych informacji w już funkcjonujących strukturach doświadczenia. Istotą rozwoju staje się więc przebudowa struktur doświadczenia. Rozwój indywidualny (zmiany rozwojowe) trwa tak długo, jak długo jednostka podejmuje aktywność eksploracyjną i zdolna jest gromadzić i wytwarzać nowe informacje. Jednak psychologiczne uwarunkowania rozwoju w tym wieku wskazują, że jest on zdeterminowany określonymi przeobrażeniami w sferach procesów poznawczych, osobowości i emocjonalno-motywacyjnych. Nieliczenie się z nimi w procesach stymulowania aktywności może przynieść skutki przeciwne do zamierzonych zarówno dla przedsiębiorstwa, jak i dla pracownika.

Przeobrażenia te przejawiają się poprzez spowolnienie przebiegu procesów poznawczych (sposstrzeżanie, koncentracja uwagi, pamięć, myślenie, abstrahowanie, wyobrażenia), co generalnie powoduje wolniejsze tempo uczenia się i pewne trudności w odbiorze i analizie otoczenia. Oznacza to pewne ograniczenia w funkcjonowaniu w bardzo zdynamizowanym i nieprzewidywalnym świecie.

Kolejna kwestia to wyostrzenie się postawy pewnej sztywności czy nawet oporu wobec zmian i dynamicznego stylu życia nawet wtedy, gdy istnieją dowody na to, że rezygnacja z niej mogłaby zwiększyć dobrostan psychiczny. Pragnienie stabilności charakterystyczne dla osób dojrzałych wraz silnym przekonaniem o postępujących stratach w zasobach może obniżyć inteligencję emocjonalną i społeczną oraz utrudniać radzenie sobie w sytuacjach o podwyższonym poziomie złożoności relacji społecznych i współpracę z innymi, w szczególności współpracę wirtualną.

W sferze emocjonalno-motywacyjnej na skutek wcześniejszego zgromadzenia bogatego zasobu doświadczeń dochodzi do przyjmowania perspektywy emocjonalnego afirmowania tego, co minione. W konsekwencji prowadzi to do uszczuplenia zasobów emocjonalnych potrzebnych do optymalnego funkcjonowania w bieżącej rzeczywistości i planowania przyszłości. Poziom umotywowania do działań nowych w wieku późnej dorosłości będzie obciążony silniejszym przywiązaniem do aktywności w przeszłości.

W kontekście zarysowanych psychologicznych mechanizmów rozwoju człowieka w okresie późnej dorosłości wyraźnie ujawniają się kontrowersje w zakresie aktywności zawodowej pracowników dojrzałych 65+. Dotyczą głównie rozbieżności pomiędzy bogactwem posiadanych zasobów wiedzy i doświadczeń a psychicznym potencjałem możliwości spełniania wyzwań kompetencji przyszłości. Ujawniają się one głównie w sposobach odbioru rzeczywistości i radzenia sobie z emocjami, preferowanych sposobach działania i współdziałania, tempie działania oraz w motywacji do podejmowania działań nowych.

PODSUMOWANIE

Poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań problemów demograficznych związanych z gwałtownym wzrostem liczby osób starszych stanowi istotne wyzwanie rozwojowe we współczesnej gospodarce wielu krajów, w tym stopniowo także Polski. Optymistycznie ujmowane rezultaty reaktywacji zawodowej pracowników dojrzałych 65+ mogą stwarzać swego rodzaju pułapkę rozwojową, o ile nie zostaną skonfrontowane z dynamicznie zmieniającymi się wymogami rynku pracy oraz psychicznymi możliwościami rozwoju tej grupy pracowników. Postępujące tempo globalizacji i zawrotna dynamika rozwoju nowoczesnych technologii potęgują złożoność, zmienność i nieprzewidywalność sytuacji zawodowych. W nowej rzeczywistości konkurencyjność wyznacza nie tyle potencjał ekonomiczny przedsiębiorstwa, co zdolność kapitału ludzkiego do szybkich zmian i skutecznej pogoni za „uciekającą” wartością dodaną. Tymczasem specyfika rozwoju w okresie późnej dorosłości ma swoje prawidłowości, które wydają się nie zgadzać z takim typem aktywności.

Nieuchronnie nasuwa się pytanie: Jaka jest zatem perspektywa aktywności zawodowej pracowników dojrzałych 65+ przy uwzględnieniu oczekiwanych, nieuchronnych zmian w zakresie kompetencji zawodowych?

Próba odpowiedzi na tak postawione pytanie nie jest wyczerpująca. Jej istota, jak się wydaje, kryje się w uświadomieniu możliwych kontrowersji pomiędzy bogactwem wiedzy i doświadczeń pracowników dojrzałych a zakresem ich otwartości na złożoność i zmienność kompetencji przyszłości kreujących profil pracownika na obecnym i przyszłym rynku pracy. Rozpoznanie tego typu kontrowersji jest szczególnie istotne z punktu widzenia przewycięzania pułapek rozwojowych

w obszarze reaktywacji pracowników dojrzałych 65+ we współczesnych przedsiębiorstwach. Liczenie się z nimi służyć może formułowaniu trafnych i skutecznych rozwiązań problemów demograficznych obejmujących realne możliwości rozwoju indywidualnego w wieku senioralnym oraz budowanie programów faktycznie stymulujących aktywność prorozwojową.

BIBLIOGRAFIA

- Adamska-Chudzińska M., 2016, *Zarządzanie wiekiem a wykorzystanie kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 46 (2), <http://dx.doi.org/1015584/NSAWG.2016.2.19>.
- Bertrand, R.M., Lachman, M.E., 2003, *Personality Development in Adulthood and Old Age* [w:] *Handbook of Psychology: Developmental Psychology*, t. VI, red. R.M. Lerner, M.A. Easterbrooks, J. Mistry, John Wiley Inc., Hoboken–New Jersey, <http://dx.doi.org/10.1002/0471264385.wei0619>.
- Czakon W., 2009, *Koopetycja – splot tworzenia i zawłaszczania wartości*, „Przegląd Organizacji”, nr 12.
- Davies A., Fidler D., Gorbis M., 2011, *Future Work Skills 2020*, Institute for the Future for University of Phoenix Research Institute, http://www.iftf.org/uploads/media/SR-1382A_UPRI_future_work_skills_sm.pdf (1.06.2016).
- Kiernożycka-Sobejko A., 2012, *Kurczenie i starzenie się społeczeństw problemem nie tylko Polski i Niemiec*, „Firma i Rynek”, nr 1.
- Kołodziejczyk-Olczak I., 2014, *Zarządzanie pracownikami dojrzałymi. Wyzwania i problemy*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Kożusznik B., 2014, *Zachowania człowieka w organizacji*, PWE, Warszawa.
- Liberska H., 2008, *Wprowadzenie: późna dorosłość – okres beznadziei czy niewykorzystanego potencjału?*, „Polskie Forum Psychologiczne”, t. XIII, nr 2.
- Litwiński J., Sztanderska U., 2010, *Zarządzanie wiekiem w przedsiębiorstwie*, Wyd. UW, Warszawa.
- Mendryk I., 2013, *Przesłanki wprowadzania zarządzania wiekiem w polskich przedsiębiorstwach*, „Annales Universitas Mariae Curie-Skłodowska”, vol. XLVII, 2, Sectio H.
- Niewiadomska A., 2013, *Zatrudnianie zasobów pracy 50+*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 11.
- Ostlund B., 2011, *Silver Age Innovators: A New Approach to Old Users* [w:] *The Silver Market Phenomenon. Marketing and Innovation in the Aging Society*, red. F. Kohlbacher, C. Herstatt, Springer, Berlin–Heidelberg.
- Perek-Białas J., Turek K., Strzałkowska H., 2010, *50+ pracują – rozwijam kompetencje. Innowacyjny model wsparcia dla pracowników 50+*, Pracownia Badań Społecznych, DGA, Sopot.
- Prensky M., 2001, *Digital Natives, Digital Immigrants*, „On the Horizon”, no. 9(5), <http://dx.doi.org/10.4135/9781483387765.n6>.
- Tyszkowa M., Przetacznik-Gierowska M., 2014, *Psychologia rozwoju człowieka*, t. I, PWN, Warszawa.

- Stachowska S., 2012, *Zarządzanie wiekiem w organizacji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 3–4.
- Szpunar M., 2010, *Otwartość, partnerstwo i wspólnota zasobów jako determinanty świata wikinomii*, http://www.magdalenaszpunar.com/_publikacje/2010/wikinomia.pdf (1.06.2016).
- Szukalski P., 2012, *Trzy kolory: srebrny. Co to takiego silver economy?*, „Polityka Społeczna”, nr 5–6.
- Zakrzewska-Bielawska A., 2009, *Umiejdzynarodowienie i globalizacja a strategie rozwoju przedsiębiorstw [w:] Instrumenty i obszary przeobrażeń i zmian organizacyjnych w warunkach globalizacji*, red. A. Potocki, Difin, Warszawa.

Streszczenie

W artykule podjęte zostało zagadnienie zatrzymywania lub ponownego zatrudniania w przedsiębiorstwach pracowników dojrzałych 65+ jako odpowiedzi na zjawisko zwiększania się populacji ludzi starszych i pojawiające się zagrożenie deficytu kapitału ludzkiego w wieku produkcyjnym.

Możliwe do osiągnięcia rezultaty reaktywacji pracowników dojrzałych 65+ skonfrontowano z dynamicznie zmieniającym się profilem wymagań współczesnego rynku pracy oraz psychologicznymi mechanizmami rozwoju i absorpcji zmian w wieku późnej dorosłości. Ujawniające się kontrowersje w tych obszarach stanowiły główny punkt odniesienia prowadzonych rozważań. Zwrócono uwagę na takie cechy współczesnego rynku pracy, jak turbulencja, innowacyjność, umiejdzynarodowienie, mobilność, kooperacja (kooperacja) i wikinomiczność jako nowa forma komunikacji i współpracy. Na tym tle przedstawiony został zestaw kompetencji przyszłości charakteryzujących sylwetkę pracownika na obecnym i przyszłym rynku pracy. Wykazano, że postępujące tempo globalizacji i zawrotna dynamika rozwoju nowoczesnych technologii potęgują złożoność, zmienność i nieprzewidywalność sytuacji zawodowych. Kontrowersje w zakresie aktywności zawodowej pracowników dojrzałych 65+ dotyczą głównie rozbieżności pomiędzy bogactwem posiadanych zasobów wiedzy i doświadczeń a zakresem otwartości na złożoność i zmienność rynku pracy i psychicznym potencjałem możliwości spełniania nowych wyzwań.

Rozpoznanie tego typu kontrowersji jest szczególnie istotne dla przezwycięzania pułapek rozwojowych w obszarze reaktywacji pracowników dojrzałych 65+ we współczesnych przedsiębiorstwach. Liczenie się z nimi służyć może formułowaniu trafnych i skutecznych rozwiązań problemów demograficznych.

Słowa kluczowe: zarządzanie pracownikami dojrzałymi, kompetencje przyszłości, rozwój w wieku późnej dorosłości

Psychosocial controversies over managing mature age employees (65+)

Summary

The article discussed the issue of keeping or re-employing mature age employees (65+) in companies as an answer to the phenomenon of the increasing population of older people and the occurring threat of deficit in human capital of working age.

The achievable results of reactivation of mature age employees (65+) were confronted with the rapidly changing profile of requirements of the contemporary labour market and psychological mechanisms of development and absorption of changes in the elderly. The controversies appearing

in these areas were the main point of departure for the deliberations. The following features of the contemporary labour market were discussed: turbulent environment, innovativeness, internationalisation, mobility, coepetition and wkinomics as a new form of communication and cooperation. This was the background for presentation of the competencies of the future describing the figure of an employee in the current and future labour market. It was shown that the increasing pace of globalisation and breathtaking dynamics of the development of modern technologies intensify the complexity, variability and unpredictability of professional situations. Controversies over the professional activity of mature age employees (65+) mainly concern the discrepancies between the wealth of knowledge and experiences and the scope of openness to the complexity and changeability of the labour market as well as psychological potential of taking up new challenges.

Recognition of this type of controversies is especially significant in relation to overcoming developmental pitfalls within the area of reactivating mature age employees (65+) in the contemporary companies. Taking them into consideration may give one assistance in formulating apt and effective solutions of demographic problems.

Keywords: management of mature age employee, competencies of the future, development in late maturity

JEL: J14, J24

*dr Jan Polcyn*¹

Instytut Ekonomiczny

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Staszica w Piile

Czynniki różnicujące kreowanie kapitału ludzkiego na przykładzie osiągnięć edukacyjnych uczniów szkół ponadgimnazjalnych

WPROWADZENIE

Kapitał ludzki najczęściej jest dwojako definiowany. Pierwsze podejście traktuje człowieka jako kapitał przynoszący rentę równą jego płacy, która jest podstawą szacowania wartości kapitału ludzkiego. Drugie podejście jest spojrzeniem na kapitał ludzki przez pryzmat nagromadzonych w człowieku umiejętności, zdolności, wiedzy, energii i zdrowia, które są wynikiem ponoszonych wcześniej nakładów [Domański, 1993, s. 28]. Warto zaznaczyć, że w dorobku ekonomii politycznej wspomniane nakłady na rozwój kapitału ludzkiego w coraz większym stopniu będą musiały być powiązane z uaktywnieniem obszarów motywowania obywatela do partycypowania ze środków prywatnych w kosztach inwestowania w swój rozwój kompetencji [Kowalska, 2015, s. 16].

Przytoczone powyżej drugie podejście do kapitału ludzkiego wskazuje na edukację jako czynnik w znacznym stopniu kreujący kapitał ludzki. W tym kontekście podkreśla się zwłaszcza znaczenie formalnego wykształcenia na wszystkich szczeblach kształcenia. Niemniej stwarzanie warunków do równorzędnego traktowania formalnych, pozaformalnych i nieformalnych form inwestycji w kapitał ludzki jest obecnie wyznacznikiem rozwoju gospodarek opartych na wiedzy [Kowalska, 2016, s. 76–80]. Dzięki posługiwaniu się pojęciem gospodarki opartej na wiedzy uwypukla się fakt, iż zasadniczą rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym krajów nowoczesnego świata odgrywa zasób zgromadzonej wiedzy i umiejętność właściwego jej wykorzystania [Turczak, 2016, s. 22].

Przyjmuje się, że główną inwestycją w kapitał ludzki jest inwestowanie w wykształcenie poprzez system edukacji, co powinno się przyczyniać do poprawy jakości kapitału ludzkiego [Schultz, 1976, s. 9, 18]. Z punktu widzenia funkcjo-

¹ Adres korespondencyjny: Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Staszica w Piile, Instytut Ekonomiczny, ul. Podchorążych 10, 64-920 Piła, e-mail: Jan.Polcyn@pwsz.pila.pl.

nowania społeczeństwa istotnym elementem jest jednak także eliminowanie przyczyn występowania nierówności społecznych [Tkacz, 2008, s. 297–303]. Jedną z takich przyczyn jest niższa jakość edukacji, która może pośrednio przyczyniać się do niższego rozwoju gospodarczego i tym samym powodować pogłębianie się nierówności społecznych [Becker, 1993, s. 8; Triventi, Panichella, Ballarino, Barone, Bernardi, 2016, s. 39–52].

Przedstawiciele poszczególnych nurtów prezentują różne, niejednokrotnie skrajnie odmienne podejścia do problemu występowania nierówności w społeczeństwie. Dyskusja na temat konsekwencji nierówności społecznych toczy się nie tylko na gruncie nauk społecznych, ale również w debacie publicznej, wywołując nierzadko wiele emocji. Niemniej istnieje powszechna zgoda wśród badaczy co do tego, że nadmierne nierówności naruszają zasadę sprawiedliwości społecznej oraz wpływają negatywnie na rozwój gospodarczy. Nierzadko w debatach naukowych i politycznych podkreśla się także, że przekroczenie pewnego progu rozwarstwienia zagraża zachowaniu spójności społecznej [Turczak, Zwiech, 2014, s. 586].

Z powyższych rozważań wynikają dwie istotne kwestie związane z kapitałem ludzkim. Z jednej strony powinno się dążyć do jak najwyższej wartości kapitału ludzkiego (uwzględniając jego jakość), co powinno przekładać się na wyższy wzrost gospodarczy. Z drugiej strony należy jednocześnie dbać o równomierny wzrost kapitału ludzkiego, co powinno skutkować równomiernym wzrostem gospodarczym i niwelowaniem nierówności społecznych.

Przytoczone przesłanki stały się bezpośrednią przyczyną wyznaczenia celu niniejszego opracowania polegającego na próbie znalezienia czynników różnicujących jakość kapitału ludzkiego kształtowanego przez system edukacyjny.

Powyżej określony cel realizowano poprzez weryfikację następującej hipotezy badawczej: jakość edukacji jest determinowana przez poziom rozwoju społecznego.

Odkrycie czynników różnicujących jakość kapitału ludzkiego kształtowanego przez edukację powinno dostarczać wiedzy na temat kierunku działań interwencyjnych prowadzących do poprawy jakości edukacji w społeczeństwie oraz eliminowania nierówności społecznych. Edukacja, w tym również jej jakość, jest głównym czynnikiem decydującym o jakości kapitału ludzkiego społeczeństwa.

JAKOŚĆ EDUKACJI JAKO ISTOTNA DETERMINANTA JAKOŚCI KAPITAŁU LUDZKIEGO

Obserwowana w ostatnich latach deprecjacja wykształcenia prowadzi do zwrócenia szczególnej uwagi na jego jakość. Jej dobrym miernikiem są zewnętrzne wyniki egzaminacyjne i wyznaczona na ich podstawie edukacyjna wartość dodana.

Badania powiązań edukacji z dobrobytem gospodarczym bardzo często prowadzą do sprzecznych konkluzji. W szczególności zwraca się uwagę na jakość kapitału ludzkiego kształtowanego przez jakość edukacji i wpływ tego kapitału na zróżnicowanie w ocenie stopy wzrostu gospodarczego w miarę rozwoju gospodarczego. Jedną z metod oceny wpływu edukacji na wzrost gospodarczy jest oszacowanie stosunku kluczowych zmiennych edukacyjnych do kapitału fizycznego firmy w relacji do wydajności pracy [Knabb, Stoddard, 2005, s. 354–373].

W licznych badaniach wskazuje się na istotny wpływ edukacji wczesnoszkolnej na jakość kreowanego kapitału ludzkiego i związanego z tym procesu pogłębiania się nierówności społecznych. Jako powód takiej sytuacji podaje się niższe nakłady biedniejszych rodzin na edukację początkową dzieci. Pogłębiające się nierówności społeczne powodują, że w rezultacie bezpośrednie subsydia na edukację dla biednych rodzin są najbardziej efektywne [Yang, Qiu, 2016, s. 110–125].

Niektóre wyniki badań wskazują na silny wzrost nierówności płac spowodowany związkiem pomiędzy jakością edukacji a zmianami technologicznymi. W państwach o zróżnicowanej jakości edukacji stwierdzono wyższy wskaźnik kapitału ludzkiego znajdującego zastosowanie w miejscu pracy niż w państwach, w których jakość edukacji na poszczególnych poziomach edukacji jest niezróżnicowana [Wälde, 2000, s. 445–468].

Jakość kapitału ludzkiego jest obecnie uważana za jeden z najważniejszych wyznaczników pozycji konkurencyjnej gospodarki i zjawisko niejednoznaczne, posiadające wiele definicji [Balcerzak, 2011, s. 16–22].

W dłuższej perspektywie czasowej bogactwo materialne zależy od jakości kapitału ludzkiego. Zależność ta może być modyfikowana przez stawki podatku dochodowego. Zbyt wysokie stawki podatku dochodowego powodują w dłuższym okresie wzrost całkowitych środków publicznych i wzrost mobilności pracowników. Realokacja środków publicznych z kształcenia podstawowego do kształcenia zaawansowanego może powodować niższą mobilność pracowników. Takie działania prowadzą jednak do nadmiernego obniżenia jakości kształcenia na poziomie podstawowym [Ben Mimoun, Raies, 2010, s. 31–57].

Liczne badania wykazują, że kapitał ludzki kreowany przez edukację na poziomie średnim i wyższym ma silny pozytywny związek z wydajnością pracy. Edukacja na poziomie podstawowym wykazuje ujemny związek z wydajnością pracy, a edukacja na poziomie gimnazjum nie wykazuje tego związku. Spotykamy doniesienia literaturowe wskazujące na wywieranie przez edukację, łącznie z szeregiem wskaźników jakości edukacji, pozytywnego wpływu na produktywność pracowników. Powinno się zwracać większą uwagę na jakość edukacji, a także skutki uboczne obniżonego poziomu edukacji i w związku z tym większą wagę przywiązywać do jakości edukacji w celu poprawy wydajności pracy [Benos, Karagiannis, 2016, s. 564–575].

Część badaczy zajmujących się pomiarem kapitału ludzkiego proponuje uwzględnianie w określaniu wielkości kapitału ludzkiego nie tylko wielkości charakteryzujących poziom edukacji, ochrony zdrowia, kultury, ale wskazuje wprost na konieczność uwzględnienia miar określających jakość edukacji [Potekhina, Sabelnikova, 2015, s. 20–34].

METODYKA BADAŃ

Badania przeprowadzono na całej populacji powiatów w latach 2012–2014. Jako punkt odniesienia do poziomu rozwoju społecznego przyjęto wyniki analiz z Krajowego Raportu o Rozwoju Społecznym opublikowanego w 2012 r. [Arak i in., 2012].

We wspomnianym raporcie poziom rozwoju społecznego został wyrażony jako Lokalny Wskaźnik Rozwoju Społecznego i określony wzorem (1):

$$LHDI_i = \sqrt[3]{H_i * E_i * W_i} \quad (1)$$

gdzie:

$LHDI_i$ – wartość wskaźnika rozwoju społecznego dla powiatu,

H_i – wskaźnik zdrowia dla powiatu:

$$H_i = \sqrt[3]{LEI_i * CDRI_i} \quad (1a)$$

gdzie:

LEI_i – wartość oczekiwanej długości trwania życia noworodka w powiecie,

$CDRI_i$ – wartość współczynników zgonów na nowotwory i choroby układu krążenia w powiecie,

E_i – wskaźnik edukacji:

$$E_i = \sqrt[3]{PEI_i * PLSSEI_i} \quad (1b)$$

gdzie:

PEI_i – odsetek dzieci w edukacji przedszkolnej w powiecie,

$PLSSEI_i$ – odchylenie średniej wyniku gimnazjalnego (tylko części matematyczno-przyrodniczej) w powiecie,

WI_i – wskaźnik zamożności (średni poziom zamożności mieszkańców) w powiecie.

Dane o zdawalności egzaminów maturalnych w liceach ogólnokształcących i technikach w latach 2012–2014 pozyskano z okręgowych komisji egzaminacyjnych, a informacje o edukacyjnej wartości dodanej² z Instytutu Badań Edukacyjnych.

² Edukacyjna wartość dodana – przyrost wiedzy uczniów w wyniku danego procesu edukacyjnego; jest miarą postępu uczniów w danym okresie badawczym wyznaczaną na podstawie relacji do prognozowanego wyniku maturalnego na podstawie zewnętrznych wyników gimnazjalnych (przeprowadzanych przez niezależne okręgowe komisje egzaminacyjne).

Tabela 1. Liczebność powiatów w klasach rozwoju społecznego

Klasa rozwoju społecznego	Liczba powiatów
A	48
B	76
C	125
D	98
E	29

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizowanych danych.

Najwyższym poziomem rozwoju społecznego charakteryzowała się klasa A, najniższym zaś klasa E.

Analizę zróżnicowania pomiędzy odpowiednimi klasami poziomu rozwoju społecznego przeprowadzono, stosując analizę kontrastów z wielowymiarowej analizy wariancji ANOVA.

POZIOM ROZWOJU SPOŁECZNEGO A JAKOŚĆ EDUKACJI

Przeprowadzone badania wskazują na statystycznie istotne różnice wszystkich zmiennych charakteryzujących jakość edukacji pomiędzy klasą A rozwoju społecznego a klasą E w całym okresie badawczym, tj. w latach 2012–2014 (z wyjątkiem zmiennej: edukacyjna wartość dodana z przedmiotów matematyczno-przyrodniczych w 2013 r. w technikach). Prawidłowość ta została potwierdzona zmiennymi charakteryzującymi jakość edukacji zarówno w liceach ogólnokształcących, jak i w technikach (tabele 2–3).

Tabela 2. Ocena kontrastów dla zmiennych charakteryzujących licea ogólnokształcące w Polsce*

	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x1						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0;-1)	3,058	1,378	9,966	2,138	5,195	1,725
SSkontrast/SSefekt	0,041 (37,96%)		0,029 (29,59%)		0,033 (70,21%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0;-1)	2,775	1,279	9,985	1,984	2,726	1,604
SSkontrast/SSefekt	0,034 (31,48%)		0,029 (29,59%)		0,009 (19,15%)	
KONTR. 3 (C vs. E tj. 0;0;1;0;-1)	1,766	1,205	10,279	1,873	1,843	1,517
SSkontrast/SSefekt	0,014 (12,96%)		0,030 (30,61%)		0,004 (8,51%)	
KONTR. 4 (D vs. E tj. 0;0;0;1;-1)	2,093	1,236	5,979	1,921	0,808	1,555
SSkontrast/SSefekt	0,019 (17,59%)		0,010 (10,20%)		0,001 (2,13%)	

	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x2						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0; -1)	8,060	3,084	8,403	3,190	8,952	3,046
SSkontrast/SSefekt	0,026 (100,00%)		0,024 (100,00%)		0,038 (73,08%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0; -1)	0,230	2,867	-0,367	2,960	3,819	2,831
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,007 (13,46 %)	
KONTR. 3 (C vs. E tj. 0;0;1;0; -1)	0,448	2,702	0,360	2,795	3,286	2,678
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,005 (9,62%)	
KONTR. 4 (D vs. E tj. 0;0;0;1; -1)	1,049	2,772	0,689	2,867	1,907	2,745
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,002 (3,85%)	
	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x3						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0; -1)	7,534	3,148	7,707	3,293	8,494	3,364
SSkontrast/SSefekt	0,027 (96,43%)		0,023 (100,00%)		0,037 (69,81%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0; -1)	0,401	2,926	-0,470	3,056	4,127	3,128
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,009 (16,98%)	
KONTR. 3 (C vs. E tj. 0;0;1;0; -1)	0,414	2,758	-0,089	2,886	3,049	2,958
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,005 (9,43%)	
KONTR. 4 (D vs. E tj. 0;0;0;1; -1)	1,318	2,829	0,474	2,960	1,773	3,032
SSkontrast/SSefekt	0,001 (3,57%)		0,000 (00,00%)		0,002 (3,77%)	
	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x4						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0; -1)	-8,088	2,836	-8,703	2,758	-8,840	2,827
SSkontrast/SSefekt	0,026 (100,00%)		0,022 (95,65%)		0,024 (96,00%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0; -1)	-1,021	2,637	-1,738	2,560	-2,122	2,628
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,001(4,35%)		0,001 (4,00%)	
KONTR. 3 (C vs. E tj. 0;0;1;0; -1)	-0,676	2,486	0,001	2,417	-0,576	2,485
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)	
KONTR. 4 (D vs. E tj. 0;0;0;1; -1)	-0,039	2,549	0,842	2,479	0,597	2,547
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)	
	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x5						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0; -1)	-8,642	2,786	-9,647	2,739	-9,770	2,834
SSkontrast/SSefekt	0,025 (96,15%)		0,022 (95,65%)		0,023 (95,83%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0; -1)	-1,233	2,590	-1,723	2,542	-2,074	2,634
SSkontrast/SSefekt	0,001 (3,85%)		0,001 (4,35%)		0,001 (4,17%)	

	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x3						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0; -1)	7,534	3,148	7,707	3,293	8,494	3,364
SSkontrast/SSefekt	0,027 (96,43%)		0,023 (100,00%)		0,037 (69,81%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0; -1)	0,401	2,926	-0,470	3,056	4,127	3,128
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,009 (16,98%)	
KONTR. 3 (C vs. E tj. 0;0;1;0; -1)	0,414	2,758	-0,089	2,886	3,049	2,958
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,005 (9,43%)	
KONTR. 4 (D vs. E tj. 0;0;0;1; -1)	1,318	2,829	0,474	2,960	1,773	3,032
SSkontrast/SSefekt	0,001 (3,57%)		0,000 (00,00%)		0,002 (3,77%)	
	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x4						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0; -1)	-8,088	2,836	-8,703	2,758	-8,840	2,827
SSkontrast/SSefekt	0,026 (100,00%)		0,022 (95,65%)		0,024 (96,00%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0; -1)	-1,021	2,637	-1,738	2,560	-2,122	2,628
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,001(4,35%)		0,001 (4,00%)	
KONTR. 3 (C vs. E tj. 0;0;1;0; -1)	-0,676	2,486	0,001	2,417	-0,576	2,485
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)	
KONTR. 4 (D vs. E tj. 0;0;0;1; -1)	-0,039	2,549	0,842	2,479	0,597	2,547
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)	
	2012		2013		2014	
	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.	Ocena	Bł. std.
x5						
KONTR. 1 (A vs. E tj. 1;0;0;0; -1)	-8,642	2,786	-9,647	2,739	-9,770	2,834
SSkontrast/SSefekt	0,025 (96,15%)		0,022 (95,65%)		0,023 (95,83%)	
KONTR. 2 (B vs. E tj. 0;1;0;0; -1)	-1,233	2,590	-1,723	2,542	-2,074	2,634
SSkontrast/SSefekt	0,001 (3,85%)		0,001 (4,35%)		0,001 (4,17%)	
KONTR. 3 (C vs. E tj. 0;0;1;0; -1)	-0,620	2,441	0,155	2,400	-0,513	2,491
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)	
KONTR. 4 (D vs. E tj. 0;0;0;1; -1)	0,029	2,504	0,948	2,461	0,892	2,554
SSkontrast/SSefekt	0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)		0,000 (00,00%)	

* x_1 – zdawalność egzaminu zawodowego [%], x_2 – edukacyjna wartość dodana z przedmiotów humanistycznych, x_3 – edukacyjna wartość dodana z języka polskiego, x_4 – edukacyjna wartość dodana z przedmiotów matematyczno-przyrodniczych, x_5 – edukacyjna wartość dodana z matematyki

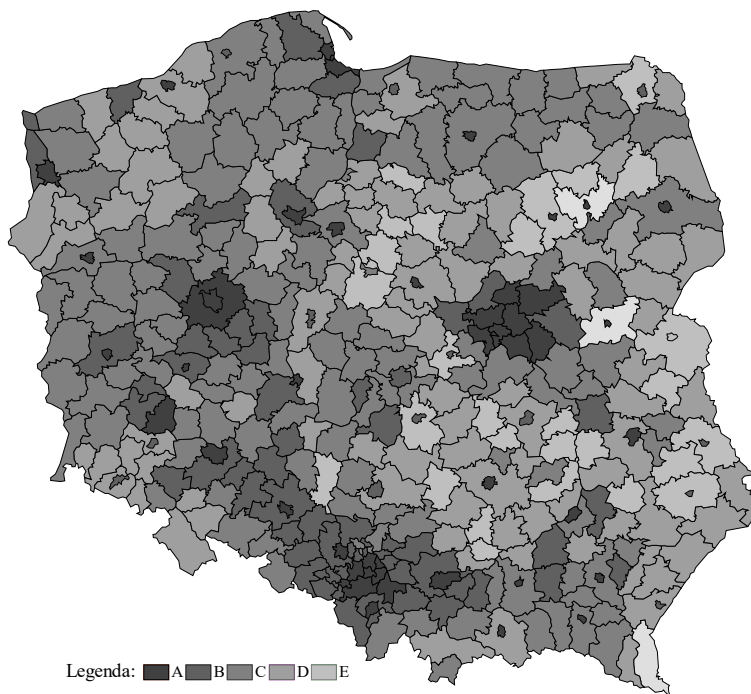
** różnice istotne statystycznie zaznaczono pogrubioną czcionką

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opisanych w metodyce.

Zauważyć należy, że statystycznie istotne różnice występują pomiędzy skrajnymi klasami rozwoju społecznego.

Ujawnione w niniejszym opracowaniu zależności wpisują się w doniesienia światowej literatury na temat roli poziomu rozwoju społecznego w kształtowaniu jakości edukacji. W badaniach tych zwraca się uwagę na skomplikowaną naturę procesów edukacyjnych [Girmes, 2014, s. 67–91].

Występowanie wyraźnych różnic w charakterystyce jakościowej edukacji pomiędzy powiatami o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju społecznego stało się motywacją do przestrzennej analizy obserwowanych zależności (rys. 1).



Rys. 1. Powiaty według rozwoju społecznego

Źródło: opracowanie na podstawie: [Arak i in., 2012, s.13].

Analiza przestrzennego rozmieszczenia powiatów o najwyższym wskaźniku rozwoju społecznego wskazuje, że klasa A rozwoju społecznego zlokalizowana jest w powiatach należących do największych aglomeracji lub bezpośrednio przylegającymi do tych aglomeracji (rys. 1).

Występowanie stwierdzonych różnic przestrzennych wskazuje na sygnalizowany w badaniach problem związany z egalitaryzmem edukacji. Zjawisko to może stanowić znaczne utrudnienie w skutecznym wprowadzaniu działań udoskonalających procesy edukacyjne [Domalewski, Mikiewicz, 2004, s. 30–34].

PODSUMOWANIE

Niwelowanie niekorzystnych zjawisk związanych z poziomem rozwoju społecznego i jakości edukacji jest utrudniane z powodu odtwarzania się położenia wyjaśnianego przez teorię reprodukcji, polegającego na odtwarzaniu się przez pokolenia położenia społeczno-kulturowego [Bourdieu, Passeron, 2006, s. 35].

Przeprowadzone analizy jednoznacznie wskazują na zależność jakości edukacji na poziomie ponadgimnazjalnym od poziomu rozwoju społecznego. Ujawniona zależność powinna prowadzić do zaangażowania dodatkowych środków finansowych przeznaczonych na niwelowanie niekorzystnych zjawisk społecznych w powiatach o niższym poziomie rozwoju społecznego. Dobrym kierunkiem takich działań mogą być dodatkowe zajęcia szkolne ukierunkowane na wyrównywanie poziomu edukacyjnego. Problemem praktycznym w tych działaniach może być często występujący w ostatnich latach brak motywacji młodzieży do nauki. Uwzględnienie tego zjawiska powinno też prowadzić do podjęcia pracy wychowawczej mającej na celu wzmocnienie motywacji młodzieży do osiągnięcia wyższych wyników edukacyjnych.

Poprawienie jakości kapitału ludzkiego poprzez poprawę jakości systemu kształcenia jest z pewnością właściwym kierunkiem udoskonalania systemu edukacji. W dalszym etapie procesy udoskonalania systemu edukacji powinny prowadzić, zgodnie z teorią ekonomii, do rozwoju gospodarczego [Schultz, 1976, s. 8].

BIBLIOGRAFIA

- Arak P., Ivanov A., Peleah M., Płoszaj A., Rakocy K., Rok J., Wyszkowski K., 2012, *Krajowy raport o rozwoju społecznym Polska 2012. Rozwój regionalny i lokalny*, Biuro Projektowe UNDP w Polsce, Warszawa.
- Balcerzak A.P., 2011, *Quality of Human Capital as a Competitiveness Driver of Economy. Multidimensional Analysis for European Union Countries*, „Vadibzintatne – Ekonomia”, no. 2.
- Becker G.S., 1993, *Human Capital*, University of Chicago Press, Chicago, <http://dx.doi.org/10.7208/chicago/9780226041223.001.0001>.
- Ben Mimoun M., Raies A., 2010, *Public Education Expenditures, Human Capital Investment and Intergenerational Mobility: a Two-stage Education Model*, „Bulletin of Economic Research”, vol. 62, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8586.2009.00317.x>.
- Benos N., Karagiannis S., 2016, *Do Education Quality and Spillovers Matter? Evidence on Human Capital and Productivity in Greece*, „Economic Modelling”, vol. 54, <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2016.01.015>.
- Bourdieu P., Passeron J.C., 2006, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, PWN, Warszawa.
- Domalewski J., Mikiewicz P., 2004, *Młodzież w zreformowanym systemie szkolnym*, IRWiR PAN, Warszawa.

- Domański S.R., 1993, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa.
- Girmes R., 2014, 'Education' as Human Development and an Option of Transcendence of Current Social Conditionality: Basic Information about the Concept and Development of Quality in the Educational Field, „Zeitschrift Fur Erziehungswissenschaft”, no. 17.
- Knabb S.D., Stoddard C., 2005, *The Quality of Education, Educational Institutions, and Cross-country Differences in Human Capital Accumulation*, „Growth and Change”, vol. 36, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2257.2005.00281.x>.
- Kowalska I., 2015, *Finansowanie rozwoju kapitału ludzkiego w Polsce z perspektywy ekonomii politycznej [w:] Kapitał ludzki. Stan i perspektywy rozwoju*, red. I Kowalska, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Kowalska I., 2016, *Sources of Financing Knowledge-Based Economy: the Case of Formal, Non-Formal and Informal Education in Poland*, „Oeconomia Copernicana” vol. 7, issue 1, <http://dx.doi.org/10.12775/OeC.2015.006>.
- Potekhina E., Sabelnikova E., 2015, *The Index Approach to Assess the Human Capital of Russia*, „Review of European Studies”, vol. 7, <http://dx.doi.org/10.5539/res.v7n6p20>.
- Schultz T.W., 1976, *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York.
- Tkacz A., 2008, *Instytucjonalne przyczyny nierówności społecznych a wzrost gospodarczy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 12.
- Triventi M., Panichella N., Ballarino G., Barone C., Bernardi F., 2016, *Education as a Positional Good: Implications for Social Inequalities in Educational Attainment in Italy*, „Research in Social Stratification and Mobility”, vol. 43, <http://dx.doi.org/10.1016/j.rssm.2015.04.002>.
- Turczak A., 2016, *Analiza przyczynowa różnic w wielkości nakładów na badania i rozwój w wybranych krajach Unii Europejskiej i świata*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 276.
- Turczak A., Zwiech P. 2014. *Variability of Household Disposable Income per capita by Types of Residence in Poland*, „Statistics In Transition New Series”, vol. 15, no. 4.
- Wälde K., 2000, *Egalitarian and Elitist Education Systems as the Basis for International Differences in Wage Inequality*, „European Journal of Political Economy”, vol. 16, [http://dx.doi.org/10.1016/s0176-2680\(99\)00055-5](http://dx.doi.org/10.1016/s0176-2680(99)00055-5).
- Yang J., Qiu M.Y., 2016, *The Impact of Education on Income Inequality and Intergenerational Mobility*, „China Economic Review”, vol. 37, <http://dx.doi.org/10.1016/j.chieco.2015.12.009>.

Streszczenie

Jakość edukacji jest bardzo istotnym czynnikiem przekładającym się na jakość kapitału ludzkiego. Światowe doniesienia naukowe wskazują na oddziaływanie poziomu rozwoju społecznego na poziom kapitału ludzkiego społeczeństwa.

Dodatkowym problemem występującym przy obserwacji przestrzennego zróżnicowania kapitału ludzkiego społeczeństwa są nierówności społeczne. Zatem poprawianie jakości kapitału ludzkiego powinno uwzględniać dwa powyżej wymienione aspekty: z jednej strony dążenie do poprawy jakości kapitału ludzkiego społeczeństwa, a z drugiej strony – niwelowanie nierówności społecznych.

Celem prezentowanych badań była próba znalezienia czynników różnicujących jakość kapitału ludzkiego kształtowanego przez system edukacyjny. Cel ten był weryfikowany poprzez następującą hipotezę: jakość edukacji jest determinowana przez poziom rozwoju społecznego.

Powyzsza hipoteza zostala potwierdzona – pomiedzy skrajnymi klasami rozwoju spolecznego wystepuja statystycznie istotne roznicze w wartosciach miernikow jakosci edukacji.

Wyzszy poziom rozwoju spolecznego wystepuje w powiatach nalezacych do duzych aglomeracji lub bezposrednio do nich przylegajacych.

Przeprowadzone badania wskazuja jednoznacznie na nizsza jakosc edukacji na obszarach poza duzymi aglomeracjami.

Konieczne jest jednak przeprowadzenie poglabionych badan majacych na celu doglębne wyjaśnienie stwierdzonych różnic.

Wykazane zalezności powinny wyznaczac dlugofalowy kierunek dzialan prowadzacy do poprawy jakosci edukacji w powiatach o nizszym wskaźniku rozwoju spolecznego. Wlasciwym praktycznym kierunkiem takich dzialan jest skierowanie dodatkowych srodkow finansowych na zajecia wyrównawcze dla mlodzięzy oraz wypracowanie systemu motywowania mlodych ludzi do zdobywania wiedzy.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, jakość edukacji, rozwój społeczny

Factors differentiating human capital development on the example of educational achievements of secondary school students

Summary

The quality of education is a very important factor, which translates into the quality of human capital. Global scientific reports indicate that the level of social development affects the level of human capital in society.

Social inequalities constitute another problem in the spatial differentiation of human capital. Thus, measures aimed at improving the quality of human capital should take into account the two above-mentioned aspects: on the one hand, the desire to improve the quality of human capital in society; on the other hand, eliminating social inequalities.

The aim of this study was to find the factors that differentiate the quality of human capital, shaped by the educational system. This goal was verified by the hypothesis that the quality of education is determined by the level of social development.

This hypothesis has been confirmed. It has been found that there are statistically significant differences in the measures of the quality of education between the extreme classes of social development.

The higher level of social development occurs in districts belonging to large cities or directly adjacent to them. Therefore, it is necessary to conduct further studies aimed at an in-depth explanation of these differences.

This study, however, clearly indicates that the quality of education is lower in areas outside large agglomerations.

These correlations should encourage a long-term course of action leading to the improvement of the quality of education in districts with lower levels of human development. The proper practical solution is to allocate more financial resources for remedial classes for young people and to develop a system motivating young people to acquire knowledge.

Keywords: human capital, the quality of education, social development

*dr Tomasz Kusio*¹

Katedra/Zarządzania Zasobami Pracy
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Podnoszenie kompetencji przedsiębiorczych przed wejściem na rynek pracy

WPROWADZENIE

W licznych komentarzach publicystycznych podnosi się temat ciągle niewielkiego poziomu przedsiębiorczości, postaw przedsiębiorczych w perspektywie krajowej. Przedsiębiorczość jest przez niektórych postrzegana wyłącznie w kategoriach biznesowych wyrażających się aktywnością w podejmowaniu działalności gospodarczej i jej rozwojem. Niektórzy z kolei postrzegają przedsiębiorczość szerzej, a mianowicie jako wewnętrzną potrzebę uczestniczenia w życiu gospodarczym i społecznym, której wyrazem jest aktywność m.in. biznesowa. Koresponduje to z rozszerzeniem definiowania innowacji z procesowych, produktowych, organizacyjnych i marketingowych również na społeczne. Uczelnie jako instytucje badawcze, ale też wychowawcze, stanowią ostatni etap przed wejściem absolwentów na rynek pracy, a niejednokrotnie są jednostkami, gdzie jeszcze w trakcie studiów następuje rozwój aktywności przedsiębiorczej. Duża rola przypada zatem takiej organizacji czasu studenta, aby wpajanie przedsiębiorczości bez względu na rodzaj studiów realizować właśnie w murach Alma Mater. Celem artykułu jest zidentyfikowanie instrumentów dydaktycznych, które najlepiej korespondują z potrzebą uczenia studenta przedsiębiorczości, a także przeprowadzenie rozważań służących potwierdzeniu słuszności tezy definiowania przedsiębiorczości w perspektywie szerszej niż ograniczona do działalności gospodarczej.

ZBLIŻENIE EDUKACJI WYŻSZEJ DO POTRZEB OTOCZENIA

Jednym z podstawowych zadań współczesnej szkoły wyższej jest pogłębianie treści procesu wychowawczego i udoskonalanie form i metod jego realizacji.

¹ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Zarządzania Zasobami Pracy, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: kusiot@uek.krakow.pl.

Szczególne znaczenia nabiera formułowanie takich zadań i celów wychowawczych, które rozbudzałyby twórcze oraz aktywne postawy młodzieży akademickiej wobec zadań, jakie przed nią stoją w świetle współtworzenia i zaspakajania aspiracji własnych i społeczeństwa [Kołodziejcki, 2013, s. 107–108]. Edukację powinno charakteryzować zwrócenie szczególnej uwagi na m.in. takie kompetencje kluczowe, jak inicjatywność i przedsiębiorczość. Formami zajęć wspierającymi uzyskanie przez uczących się wspomnianych kompetencji są zarówno zajęcia lekcyjne, jak i pozalekcyjne, które mogą być prowadzone w:

- firmach,
- bankach,
- instytucjach wspierających regionalny rozwój przedsiębiorczości, takich jak np. izby przemysłowo-handlowe.

Dzięki podobnym zajęciom zapewniony jest wszechstronny kontakt z rzeczywistością gospodarki rynkowej, co może mieć pozytywny wpływ na kształtowanie wśród uczestników postaw przedsiębiorczych [Krogulec-Sobowiec, 2009, s. 210]. W rozważaniach dotyczących kierunków rozwoju edukacji coraz częściej pojawiają się opinie i propozycje dotyczące zwiększenia interakcji uczelni z otoczeniem. Wynika to z konieczności odpowiedzenia na potrzeby otoczenia w kontekście zapotrzebowania na przyszłych specjalistów, absolwentów szkół wyższych. System edukacyjny oderwany od spożytkowania wiedzy w praktycznym zastosowaniu zawodowym nie ma racji bytu. Jednak nie jest również rozwiązaniem implementowanie, naśladowanie doświadczeń światowych; należy je raczej sumować [Koralewski, 1997, s. 246]. Wskazuje się zatem podczas rozważania kwestii edukacji przedsiębiorczości na udział tzw. zewnętrzny, co oznacza albo zajęcia zewnętrzne, albo udział zewnętrznych wykładowców, z reguły reprezentantów przedsiębiorstw lub instytucji okołobiznesowych. Za takim rozwiązaniem przemawia m.in. potrzeba uzyskania kompetencji.

Wiedza i umiejętności zdobyte w procesie formalnej edukacji mogą się przekształcić w kompetencje tylko wtedy, kiedy zostaną przeniesione na grunt nieformalny, innymi słowy, do otoczenia szkoły [Krogulec-Sobowiec, 2009, s. 210]. To wskazuje na konieczność współpracy instytucji edukacyjnej z otoczeniem w celu uzyskania wartości dodanej edukacji bądź przetransformowania efektów edukacji na kompetencje potrzebne i pożądane na rynku pracy. W efekcie rozwoju cywilizacyjnego, dynamiki zmian otoczenia jednostka potrzebuje częstszego rozwiązywania problemów oraz podejmowania decyzji. Następujące czynniki stanowią deskryptory obecnej rzeczywistości [Banachowski, 2011, s. 9]:

- konieczność mobilności,
- potrzeba akceptacji zmiany miejsca zamieszkania ze względu na pracę lub studiowanie,
- konieczność przywiązania większej wagi do własnego rozwoju – planowanie i zarządzanie własną karierą,

- identyfikowanie, wykorzystywanie okazji pojawiających się na rynku pracy,
- przygotowanie na konieczność aktualizacji wiedzy i umiejętności,
- stały monitoring siebie i swojego życia.

POTRZEBA ZMIAN W DYDAKTYCE W KONTEKŚCIE UNIwersytetu PRZEDSIĘBIORCZEGO

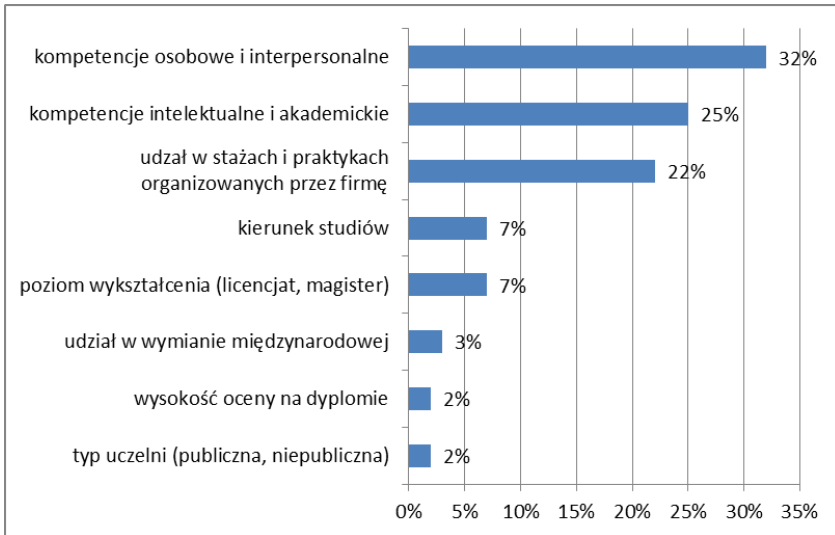
Konieczność przeprowadzenia zmian w krajowej ofercie edukacyjnej ma swoje podłoże wynikające z integracji europejskiej. Bycie w Europie oznacza wyjście naprzeciw wymaganiom, jakie stawia proces integracji Polski z UE. Oznacza to m.in. uwzględnienie w kształceniu takich elementów, jak [Koralewski, 1997, s. 245]:

- zdolność do zmian,
- umiejętność uczenia się od innych,
- przejawianie przedsiębiorczości,
- zdolność porozumiewania się różnymi językami.

Obecnie Polska w ramach ciągłej integracji stara się dostosowywać do reguł europejskich, co oznacza jednocześnie duże wyzwania, w szczególności w kontekście zmian edukacyjnych. Zwłaszcza istotne jest w tym przypadku wykształcenie postaw przedsiębiorczych niezależnie od kierunku studiów. Zwraca się przy tym uwagę na różne metody i modele kształcenia. Uwarunkowania otoczenia, które kreują potrzebę jednostki uczącej się praktycznie przez całe życie, wyznaczają w pewnym zakresie kierunki działalności instytucji odpowiedzialnych bądź posiadających ambicje do przekazywania wiedzy i jednocześnie jej tworzenia. W tym kontekście ze względu na szerokie spektrum odbiorców konieczne dla jednostki jest znalezienie odpowiedniego sposobu na uzyskanie, zdobycie odpowiedniej wiedzy. Poza samym faktem potrzeby dostarczania i aktualizowania wiedzy ważna jest też świadomość oraz postawy osób przyswajających wiedzę. Istotna staje się umiejętność samokształcenia i samodoskonalenia [Koralewski, 1997, s. 11]. Wykształcenie umiejętności samokształcenia i samodoskonalenia wynika z dostrzeżenia takiej potrzeby przez jednostkę, co również jest pochodną dostrzeżenia szansy, okazji na uzyskanie wiedzy, która spowoduje pozyskanie przez jednostkę korzyści czy to o charakterze materialnym, czy niematerialnym. Potrzeba i realizacja procesu samokształcenia jest związana z przedsiębiorczością. Umiejętności powiązane z samodzielnym doksztalcaniem wynikają z uświadomionej potrzeby takiego działania, z kolei podobnego typu aktywność nosi znamiona przedsiębiorcze. Coraz częstszą praktyką staje się uczenie się przez całe życie, co nawet znalazło wyraz w programie „Uczenie się przez całe życie” (*Lifelong Learning Program – LLP*), z tego względu przedsiębiorczość rozumiana może być jako umiejętność dostrzeżenia potrzeby samodoskonalenia, samokształcenia.

Z rezultatów badania przeprowadzonego przez SGH w Warszawie (wraz

z partnerami) wynika, że aż 22% pracodawców uznało udział w stażach i praktykach organizowanych przez firmę za jedno z najistotniejszych kryteriów branych pod uwagę przy zatrudnianiu (rys. 1).



Rys. 1. Najistotniejsze kryteria brane pod uwagę przy zatrudnianiu

Źródło: [Francik, Pabian, Wróbel, 2010, s. 54].

Jak zatem wynika z badań, bardzo ważne wydaje się posiadanie doświadczenia w postaci szkoleń czy kursów organizowanych przez przedsiębiorstwa. Z reguły kursy tego typu są dedykowane osiągnięciu konkretnych kompetencji. Albo są to kursy bezpośrednio przygotowujące przyszłego pracownika do pracy na danym stanowisku, albo kursy tematyczne o bardzo wyspecjalizowanej dziedzinie wiedzy.

POTRZEBA EDUKACJI PRZEDSIĘBIORCZEJ

Znaczenie przedsiębiorczości studenckiej/absolwenckiej jest istotne dla pracodawcy oczekującego samozaangażowania pracownika do wykonywania obowiązków na danym stanowisku.

Czynniki wpływające na intencję przedsiębiorczą to:

- cechy indywidualne,
- czynniki tkwiące w otoczeniu.

Do cech indywidualnych zaliczyć można: wiek, płeć, poziom wykształcenia lub studiowany kierunek studiów, a także tradycje rodzinne w zakresie przedsiębiorczości, miejsce zamieszkania oraz plany związane z jego ewentualną zmianą po zakoń-

czeniu kształcenia. Odbiór warunków otoczenia przez potencjalnego przedsiębiorcę przejawia się w obawach związanych z zakładaniem i późniejszym prowadzeniem działalności gospodarczej. Im więcej obaw związanych z samozatrudnieniem w danym otoczeniu, tym mniejsza skłonność do zakładania firmy, i *vice versa* [Arent, Walczyna, 2014, s. 135]. Postawy przedsiębiorcze można wyzwolić u każdego człowieka, a także można je ukształtować. Do tego zaś konieczne jest rozbudzenie ciekawości świata, wzbudzanie w sobie potrzeb wyższego rzędu, dążenie do polepszenia warunków życia, usprawniania itd. [Bizon, Poszewiecki, 2013, s. 81]. W kontekście potrzeby zaopatrzenia słuchaczy uczelni w wiedzę, umiejętności prowadzące do pobudzenia postaw przedsiębiorczych ważne jest ustalenie, na jakim etapie i z jaką częstotliwością powinni oni być wyposażani w odpowiednią wiedzę. Ważne też jest, poza częstotliwością oraz natężeniem danej wiedzy, do jakiej grupy osób powinna ona trafić, aby było to działanie najbardziej efektywne. Wydaje się, że odpowiednim kierunkiem działania może być zaoferowanie dobrowolności w decydowaniu o tym, do jakiego stopnia słuchacze są zainteresowani uczęszczaniem na zajęcia dotyczące przedsiębiorczości. Jednak nie powinno to mieć wpływu ani na całkowitą eliminację innych zajęć, ani też całkowitą eliminację zajęć prowadzonych przez pracowników przedsiębiorstw. Możliwym rozwiązaniem tego problemu mogłaby być minimalna liczba zajęć z zakresu przedsiębiorczości, niemniej obligatoryjna w pierwszym okresie kształcenia, natomiast w późniejszym okresie kształcenia, na etapie większej dojrzałości studenta, liczba zajęć z przedsiębiorczości np. prowadzona przez praktyków mogłaby być większa, według preferencji studenta. Niniejsza propozycja dotycząca pewnej samodzielności studentów w wyborze przedmiotów z zakresu przedsiębiorczości oraz prowadzonych przez praktyków już na rynku edukacyjnym istnieje. Przeciwnieństwem systemu pełnej dobrowolności jest system braku elastyczności wyboru przedmiotów. Z tego względu wydaje się, że podejście pośrednie, w którym częściowo te przedmioty są wybierane, stanowi optymalne rozwiązanie.

Wyniki badań oczekiwań pracodawców względem kandydatów do pracy w przedsiębiorstwach wskazują, że obecnie na rynku pracy kapitałem jest doświadczenie, które bierze pod uwagę aż 58,3% respondentów. Za ważne kryteria zostały również uznane ukończenie konkretnego kierunku studiów (50,6%), znajomość języków obcych (46,1%) oraz cechy osobowości i charakteru [Francik, Szczepańska-Woszczyzna, 2012, s. 154]. Większą wagę do rodzaju ukończonej uczelni oraz kierunku studiów przykładają przedsiębiorstwa sektora państwowego. Pracodawca prywatny ceni pracę zawodową w czasie studiów i zaangażowanie w działalność uczelni [Francik, Szczepańska-Woszczyzna, 2012, s. 156]. Oczekiwania pracodawców oczywiście są uzależnione od tego, jaką branżę reprezentuje przedsiębiorca, a także do jakiego rodzaju wykonywanej pracy potrzebuje zatrudnić pracowników. Trudno bowiem, aby absolwent kierunków artystycznych mógł realizować zadania w zawodzie zaawansowanych technologii, i *vice versa*. Z tego punktu widzenia kwestia rodzaju posiadanego wykształcenia wydaje się

kluczowa. Dopiero w dalszej kolejności dochodzą te kompetencje, które mogą dodatkowo kandydata do pracy charakteryzować. Pojawiają się sytuacje, gdzie posiadane kwalifikacje zawodowe, które można by sklasyfikować jako umiejętności techniczne, mają drugorzędne znaczenie. Podobna sytuacja ma miejsce wtedy, gdy dla pracodawcy zdecydowanie najważniejsze znaczenie będą miały: charakterystyka osobowa oraz zdolności interpersonalne. Drugorzędne znaczenie mają wtedy konkretne umiejętności dotyczące wykonywanych czynności. Pracodawcy uważają, że poprzez cykl szkoleniowy i staż przygotowawczy są w stanie nauczyć przyszłych pracowników zakresu obowiązków i w określonym czasie przyuczyć do wykonywania swoich obowiązków osoby, których specjalizacja czy kierunek na studiach nie przystają bezpośrednio do danej pracy.

Jednym z głównych zadań edukacji jest ukształtowanie u studentów właściwej samooceny. Budowa poczucia własnej wartości ma niebagatelne znaczenie, może m.in. mieć wpływ na wyniki w nauce. Samoocena odnosi się do poszczególnych dziedzin i sytuacji życiowych, nie ma charakteru globalnego. Właściwie ukierunkowana edukacja prowadzi do utrwalenia wysokiej samooceny, ale równocześnie uświadamia własne słabości. Badania studentów wykazały, że 17% z nich negatywnie postrzega szkołę, 87% badanych uznało że interakcje werbalne nauczyciel–student pełniły wyłącznie funkcję regulacyjną, tzn. wydawania poleceń, rozkazów, nakazów, warunków. To, na co zwraca się uwagę, to komunikaty ze strony nauczycieli często normujące i ograniczające aktywność studencką. Aktywność jest mile widziana przez nauczycieli jedynie w sytuacjach zaplanowanych przez nich. Uczelnia natomiast powinna kształtować postawy świadomości własnych kompetencji, możliwości, aspiracji, kreacji, samooceny i samokrytycyzmu [Gołębiowski, Dąbrowski, Mierzejewska, 2005, s. 46].

Osiągnięciu u studenta określonej wiedzy, umiejętności i postaw służą odpowiednie metody dydaktyczne. Przekazywanie studentom treści, które mają na celu podniesienie poziomu wiedzy, jest w dużej mierze realizowane za pomocą wykładu. Bardziej interaktywną formą przekazu i wymiany wiedzy są np. konswersatoria. W przypadku wpływania na kompetencje studenta bądź też zwiększenia umiejętności, które oznaczają wykorzystanie posiadanej wiedzy, dużą rolę odgrywają ćwiczenia. W kontekście uczenia postaw przedsiębiorczych za interesujące i sprawdzone metody można uznać studium przypadku, gry symulacyjne oraz pracę nad projektami.

METODY DYDAKTYCZNE W UCZENIU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Jedną z bardziej efektywnych metod uczenia studentów treści tzw. praktycznych jest studium przypadku. Metoda ta polega na analizowaniu i omawianiu prawdziwych sytuacji, co pozwala rozwijać umiejętności krytycznego i kreatywnego myślenia, uczy spostrzegania problemów w ich złożonym kontekście,

ponadto pozwala na zrozumienie, że dla danego problemu może istnieć kilka różnych równie skutecznych i efektywnych rozwiązań [Wereda, 2005, s. 216]. Głównymi celami, jakie są postawione przy analizowaniu danego studium przypadku, są: rozwiązanie problemu oraz zastosowanie teorii w praktyce [Wereda, 2005, s. 217].

Stosowanie w dydaktyce metody studiów przypadku to zapewnienie odwołania się do rzeczywistej praktyki gospodarczej. Poza aktualnością, jaką daje odwołanie się do tematyki funkcjonującego podmiotu, następuje większe urzeczywistnienie przekazywanej wiedzy. Co więcej, również niekonięcznie wyłącznie przekazywanie wiedzy, ale również dochodzenie do niej przez samych zainteresowanych, tj. studentów. Następuje też zwiększenie zainteresowania poprzez mniejszy stopień abstrakcji ze względu na autentyczną sytuację. Wykorzystanie studium przypadku pozwala na dokonanie analizy i oceny zjawisk zachodzących w praktycznych działaniach organizacji. Wykorzystanie w dydaktyce studium przypadku pozwala również na porównanie wypracowanych podczas zajęć rozwiązań z tymi, jakie miały miejsce w rzeczywistości [Nogalski, Niewiadomski, 2014, s. 130].

Interesującą metodą, która pozwala na wyposażenie studenta w wiedzę praktyczną, jest tworzenie projektu. Dzięki tej metodzie dużą uwagę zwraca się na pracę w grupie oraz interdyscyplinarność [Lubina, Bednorz, 2005, s. 226–228]. Konieczność pracy w grupie wymusza też podział zadań pomiędzy uczestników grupy, co w dużym stopniu pozwala na wyuczenie odpowiedzialności za realizację powierzonych zadań oraz wyrabia poczucie odpowiedzialności wobec grupy.

W kontekście omawiania przedsiębiorczości jedną z wartych przywołania metod dydaktycznych jest symulacja biznesowa, którą należy sytuować w obszarze tzw. gier symulacyjnych. Do głównych zalet symulacji biznesowych, które można potraktować jako jedną z nowocześniejszych metod nauczania, należą:

- możliwość dostępu przez internet,
- elastyczność wykorzystywanych scenariuszy,
- modyfikowalność poziomu trudności rozgrywki.

Narzędzie to wspiera kształcenie przedsiębiorczości na różnych poziomach – od podstawowego po zaawansowany. W wymiarze krajowym rynek symulacji biznesowych wspieranych komputerowo wciąż się rozwija, a rodzime produkty to adaptacje istniejących zachodnich odpowiedników. Ponadto właściwie powszechny dostęp do internetu oraz zapewnienie połączenia praktyki z teorią, jakie oferują gry symulacyjne, powodują, że jest to pożądane i ciekawe narzędzie edukacyjne do zastosowania w szkołach wyższych [Bizon, Poszewiecki, 2013, s. 130]. Gry symulacyjne wspomagają w dużym stopniu uczenie przedsiębiorczości, które jest szczególnie obecnie ważne i jako przedmiot uzupełniający coraz częściej oferowane studentom przez uczelnie. W szczególności jest to widoczne w przypadku uczelni technicznych, w których bardzo często brak przedmiotów dotyczących przedsiębiorczości.

PODSUMOWANIE

Celem artykułu była identyfikacja instrumentów dydaktycznych najlepiej korespondujących z potrzebą uczenia studenta przedsiębiorczości oraz przeprowadzenie rozważań dotyczących zasadności szerszego pojmowania definicji przedsiębiorczości, poszerzającego ograniczone jak dotychczas odnoszenie jej wyłącznie do zakładania działalności gospodarczej.

Podejmowanie wątku przedsiębiorczości w odniesieniu do dydaktyki to kluczowa kwestia, mając na uwadze rozwój gospodarczy, bez względu na to, czy rozwój ten znajduje odniesienie do organizacji, jednostki terytorialnej lokalnej czy regionalnej, czy też nawet w perspektywie krajowej, wspólnym bowiem mianownikiem przedsiębiorczości jest człowiek.

Przedsiębiorczość, dotychczas przypisywana aktywności o charakterze zakładania przedsiębiorstw, powinna aktualnie znajdować odniesienie do aktywności o szerszym spektrum. Osoby przedsiębiorcze to pracownicy wiedzy w już funkcjonującym przedsiębiorstwie, to społecznicy nie tylko dostrzegający potrzebę budowania relacji społecznych, ale również znajdujący ciekawe rozwiązania wykorzystujące zasoby materialne służące tworzeniu usprawnień w życiu społecznym. Wreszcie przedsiębiorcy to osoby podejmujące działalność gospodarczą nie tylko w pełni zorientowaną na zysk, ale przede wszystkim na cele społeczne, w zakresie ekonomii społecznej.

Kształtowanie tak pojmowanej przedsiębiorczości oznacza zarówno przekazywanie wiedzy, jak i wykształcenie umiejętności jej zastosowania. Jednak szczególnie newralgicznym czynnikiem jest wykształcenie postaw przedsiębiorczych. Element ten w kontekście omawianej problematyki posiada zasadnicze znaczenie.

Istotność czynnika postaw i zachowań przedsiębiorczych może zostać skutecznie dostrzeżona, kiedy znajdzie odzwierciedlenie w praktycznym zastosowaniu. Fenomenalne znaczenie ma w tym przypadku zetknięcie się studenta z rzeczywistością społeczno-gospodarczą bez względu na to, czy ma to miejsce w murach uczelni, czy też poza nimi. Z tego względu w dydaktyce przedsiębiorczości oraz w osiąganiu odpowiedniego poziomu zaangażowania w edukacji kluczowe znaczenie posiada kontakt z praktyką. Jest to szczególnie ważne w kontekście oczekiwań sektora biznesu czy też aktualnie również sektora społecznego, które oczekują przede wszystkim odpowiednich aktywnych postaw osób wchodzących na rynek pracy.

BIBLIOGRAFIA

- Arent A., Walczyna A., 2014, *Przedsiębiorczość studentów-wyniki badań pilotażowych* [w:] *Region i edukacja a procesy rozwojowe*, red. E. Bojar, T. Żminda, J. Bis, Politechnika Lubelska, Lublin.

- Banachowski L., 2011, *Rola uczelni oraz metod i technik e-edukacji w uczeniu się przez całe życie*, Wyd. PJWSTK, Warszawa.
- Bizon W., Poszewiecki A. (red.), 2013, *Efektywność innowacyjnych narzędzi dydaktycznych w procesach kształtowania postaw przedsiębiorczych*, Wyd. UG, Gdańsk.
- Francik A., Pabian A., Wróbel M., 2010, *Absolwenci szkół wyższych na rynku pracy w świetle dotychczasowych badań [w:] System kształcenia w zakresie zarządzania a śląski rynek pracy*, red. Francik A., Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza.
- Francik A., Szczepańska-Woszczyzna K., 2012, *Kompetencje przyszłych menedżerów w ocenie przedsiębiorców [w:] System kształcenia w zakresie zarządzania a śląski rynek pracy*, red. A. Francik, WSB w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza.
- Gołębiowski T., Dąbrowski M., Mierzejewska B. (red.), 2005, *Uczelnia oparta na wiedzy – organizacja procesu dydaktycznego oraz zarządzanie wiedzą w ekonomicznym szkolnictwie wyższym*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa.
- Kołodziejcki J., 2013, *Postawy światopoglądowe młodzieży studenckiej*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej”, nr 9.
- Koralewski K. (red.), 1997, *Misja i strategia uczelni*, Międzynarodowa konferencja 17–19, Politechnika Gdańska, Gdańsk.
- Krogulec-Sobowiec M., 2009, *Edukacja przedsiębiorczości w województwie świętokrzyskim [w:] Problemy gospodarki regionalnej, lokalnej w województwie świętokrzyskim*, red. K. Grysa, Wyd. WSH im. B. Markowskiego, Kielce.
- Lubina E., Bednorz J., 2005, *Metoda projektu w procesie dydaktycznym uczelni wyższej [w:] Uczelnia oparta na wiedzy – organizacja procesu dydaktycznego oraz zarządzanie wiedzą w ekonomicznym szkolnictwie wyższym*, red. T. Gołębiowski, M. Dąbrowski, B. Mierzejewska, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa.
- Nogalski B., Niewiadomski P., 2014, *Elastyczność w obliczu wyzwań globalnej gospodarki – kontekst dopasowania rynkowego [w:] Restrukturyzacja w obliczu wyzwań gospodarki globalnej*, red. R. Borowiecki, A. Jaki, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw–Fundacja UEK, Kraków.
- Wereda W., 2005, *Metoda studium przypadku w dydaktyce nauk o zarządzaniu [w:] Uczelnia oparta na wiedzy. Organizacja procesu dydaktycznego oraz zarządzanie wiedzą w ekonomicznym szkolnictwie wyższym*, red. T. Gołębiowski, M. Dąbrowski, B. Mierzejewska, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa.

Streszczenie

Aktualne trendy pojmowania roli uczelni w kreowaniu rzeczywistości gospodarczej, poza wątkiem badawczym, odnoszą się do procesu edukacyjnego. Coraz dynamiczniej rozwijający się i zmieniający rynek pracy oznacza, że przyszli pracownicy potrzebują wcześniejszego przygotowania do tego procesu i rozumienia jego dynamiki. Z tego względu coraz większego znaczenia nabiera kwestia obserwacji otoczenia i próba adaptacji procesu edukacyjnego do realiów potrzeb rynku pracy. Jednak poza nadążaniem z ofertą edukacyjną za ciągle zmieniającymi się wymogami rynku pra-

cy znaczenia nabiera inny rodzaj dopasowania edukacyjnego. Skuteczniejszym rozwiązaniem jest wyposażenie studenta w umiejętności samoorganizacji i samodzielności w podejmowaniu edukacji, co ma na celu dostosowywanie się do aktualnych potrzeb rynku pracy przez studenta. Aby wyposażyć studenta w tego typu umiejętność, potrzeba zmiany podejścia do roli uniwersytetu i zwrócenia większej uwagi na zajęcia kształcące kompetencje przedsiębiorcze. Tego typu zajęcia mają charakter zarówno projektowy, jak i gier symulacyjnych oraz analiz studiów przypadku. Są to formy zajęć sprzyjające wykształceniu postaw przedsiębiorczych, angażujących studenta w realizację zajęć. W efekcie absolwenci łatwiej dostosowują się do potrzeb zmieniających się wymagań rynku pracy, kształcąc i doskonaląc umiejętności poprzez samodzielne podejmowanie szkoleń czy też dodatkowej edukacji. Poza samodzielnością w dostosowywaniu się do wymogów otoczenia i adaptacją własnych kompetencji do potrzeb stanowisk pracy oferowanych przez przedsiębiorstwa osoby takie są w stanie również samodzielnie wykorzystywać nabyte umiejętności i wiedzę, realizując się poprzez samozatrudnienie. Niejednokrotnie też samozatrudnienie jest obecnie łączone z zatrudnieniem, co stanowi niejako formę zaangażowania do pracy osób, które legitymują się już pewnym poziomem przedsiębiorczości, czego wyrazem była właśnie decyzja samozatrudnienia.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, szkolnictwo wyższe, kompetencje, rynek pracy

Improving entrepreneurial competences before entering labour market

Summary

Current trends of understanding the role of universities in creating economic reality, apart from the research, refer to the educational process. More and more dynamically evolving and changing labour market means that prospective employees need prior preparation to this process and understanding of its dynamics. It is therefore becoming increasingly important the observation of the environment and educational process adaptation to the realities of the labour market. However, apart from keeping up with the educational offer to the needs of the constantly changing requirements of the labour market, another type of educational match becomes important. A more effective solution is to equip students themselves with the skills of self-organization and self-reliance in gaining education, which allows them to adapt to the current needs of the labour market. To equip the student with this type of ability, it is needed a change of the approach to the role of the university and paying more attention to classes educating entrepreneurial competencies. These types of activities include simulation games, case studies analysis and project-oriented classes. These are forms of activities conducive to the education of entrepreneurial attitudes, involving students in the implementation of activities. As a result, graduates more easily adapt to the needs of the changing labor market requirements, educating and improving skills through self-making training or additional education. Apart from independence in adapting to the demands of the environment and adapting of their competencies to the needs of companies such people are also able to independently use acquired skills and knowledge by pursuing self-employment. Self-employment is also currently linked to employment, which is somehow a form of commitment to working people who already hold a certain level of entrepreneurship, as evidenced by the just decision of self-employment.

Keywords: entrepreneurship, higher education, competencies, labour market

JEL: I23, I25, L26

*dr Jurij Renkas*¹

Katedra Rachunkowości

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Kapitał kreatywności – pomiar i wynagradzanie

WPROWADZENIE

Współczesna ekonomia obfituje w liczne koncepcje systemów wynagradzania, lecz zwykle pomija się problematykę godziwego wynagradzania. Niniejszy artykuł przedstawia metodę wyceny pracy opartej na pomiarze wartości indywidualnego kapitału ludzkiego pracownika. W świetle prezentowanej metody wartość wykonanej pracy i należnego z tego tytułu wynagrodzenia zdeterminowane są wartością indywidualnego kapitału ludzkiego i stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu. Tak określone wynagrodzenie ma godziwy rozmiar, czyli wyrównuje naturalne i losowe rozpraszanie się kapitału ludzkiego, dzięki czemu zapobiega jego deprecjacji.

Pierwsza część artykułu przedstawia ogólny model przyrostu kapitału uwzględniający oddziaływanie sił działających w prawie eksponencjalnego wzrostu. Prezentowany ogólny model kapitału pozwala rozeznaczyć wzrost kapitału ludzkiego i przedstawić model pomiaru jego wartości. Ustalona na podstawie tego modelu kwota indywidualnego kapitału ludzkiego determinuje wartość wykonywanej pracy. Zatem zapewnienie godziwych wynagrodzeń minimalnych jest podstawą zachowania kapitału ludzkiego od deprecjacji. Teoria wynagradzania uwzględniająca rozmiar kapitału ludzkiego jest przedstawiona w wielu opracowaniach, w szczególności [Dobija, 2010; Kozioł, 2010c; Renkas, 2012a, 2012b]. W drugiej części artykułu zostaną poruszone zagadnienia pomiaru i wynagradzania kapitału kreatywności, który jest integralną częścią ogólnego modelu kapitału ludzkiego.

MODEL WZROSTU KAPITAŁU I EKWIWALENTNE WYNAGRODZENIA GODZIWE

Prowadząc rozważania na temat kapitału ludzkiego, niezbędne jest wyjaśnienie istoty kategorii kapitału. Pojęcie kapitału pojawia się najwcześniej w opracowaniach naukowych dotyczących rachunkowości podwójnej. Już w 1494 r. w We-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: renkasj@uek.krakow.pl.

nejci ukazało się drukiem dzieło *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita* autorstwa L. Paciolego, w którym znajduje się opis rachunkowości podwójnej – praktycznego systemu pomiaru przyrostu kapitału w gospodarowaniu. Mimo że rozważania na temat kapitału prezentowała większość znanych ekonomistów, to jeszcze do niedawna brakowało jednoznacznej teorii wyjaśniającej istotę tej ważnej kategorii. Obecnie narasta przekonanie [Dobija, 2007, 2009, 2015], że kapitał należy postrzegać jako kategorię abstrakcyjną i potencjalną oraz definiować jako zdolność obiektu do wykonywania pracy.

Najbardziej ogólną formułą opisującą wzrost kapitału jest wzór na procent składany. Jej znamioną cechą jest występowanie kapitału początkowego C_0 , co jest wyrazem zasady, że kapitał nie powstaje z niczego. Tylko już posiadany kapitał może się powiększać dzięki procesom pracy lub ulegać zmianie na skutek rozpraszania się. Według autorów [Dobija, Kurek, 2013; Dobija, 2011, 2014a] ogólny model przyrostu kapitału jest następujący:

$$C_t = C_0 e^{(p - s + m)t}, \quad p = E(s) = 0,08 \text{ [1/rok]}, \quad (1)$$

gdzie:

C_0 – kapitał początkowy,

p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu,

s – tempo naturalnego, spontanicznego rozpraszania się kapitału,

m – tempo przyrostu kapitału na skutek wykonywanej pracy.

Interpretacja sił, które działają w prawie eksponencjalnego wzrostu, jest następująca:

- e^{pt} – czynnik, który wyznacza naturalny potencjał przyrostu kapitału, czyli wpływ Natury; stała ekonomiczna $p = 0,08$ [1/rok],
- e^{-st} – czynnik, który wyznacza spontaniczne rozpraszanie się kapitału, czyli działanie termodynamicznej strzałki czasu (druga zasada termodynamiki), t – czas kalendarzowy,
- e^{mt} – dopływ kapitału za pośrednictwem pracy, co osłabia wpływ termodynamicznej strzałki czasu.

Ogólny model kapitału jest wynikiem uwzględnienia w podstawowej formule wykładniczego wzrostu struktury wykładnika. W tej strukturze mieszczą się oddziaływania określone przez drugą zasadę termodynamiki ($-s$) oraz przeciwdziałanie rozpraszaniu kapitału przez pracę (m). Te oddziaływania przejawiają się powszechnie. Remont drogi przywraca jej początkowy kapitał, czyli zdolność do wykonywania pracy. Co ważne, odnosi się to także do organizmów żywych, które działają jak silniki cieplne zgodnie z drugą zasadą termodynamiki.

Szczegółowe wyjaśnienia dotyczące organizmu ludzkiego jako abstrakcyjnego silnika cieplnego przedstawia P. Atkins [2005, s. 157–158], pisząc, że „abstrakcyjny silnik parowy, znajdujący się w naszym organizmie, jest rozproszony pomiędzy wszystkimi komórkami naszego ciała i przybiera tysiące różnych form”.

Autor wyjaśnia sposób funkcjonowania tego silnika cieplnego, który działa dzięki związkowi chemicznemu adenozyno-5'-trifosforanu (ATP). Pod wpływem enzymów zmienia się on na adenozyno-5'-difosforan (ADP). Te interpretacje pokazują termodynamiczną naturę procesów zachodzących w komórkach naszego ciała.

Cybernetyczny model systemu autonomicznego M. Mazura [1976] także uwzględnia oddziaływania termodynamiczne. Z jego cybernetycznej teorii wiadomo, że system autonomiczny (który w szczególności jest modelem organizmu ludzkiego) zawiera korelator (organy do przetwarzania i przechowywania informacji), alimentatory (organy do pobierania energii z otoczenia), akumulator (organy do przetwarzania i przechowywania energii) i homeostat (organy do przeciwdziałania przepływowi informacji i energii zmniejszającym możliwość oddziaływania systemu na otoczenie). Są one wewnętrznymi organami systemu autonomicznego. W celu utrzymywania się w równowadze (dążąc do utrzymywania swojej egzystencji) ludzki organizm posiada homeostat, akumulator, alimentatory i korelator.

Jako przykład homeostazy organizmu można wskazać przeciwdziałanie przegrzaniu się wskutek wysokich temperatur. Jeżeli temperatura na zewnątrz będzie 36°C, a organizm ludzki zostanie pozbawiony możliwości chłodzenia, to jego silniki cieplne zamrą. Działanie gruczołów potowych, pojawienie się opalenizny na skórze czy podwyższone pragnienie świadczą o zachodzących procesach energetycznych dążących do zachowania równowagi w organizmie. Nie mniej ważna jest funkcja akumulatora, który stanowi element [Mazur, 1976, s. 170], „aby gromadzić w nim energię, gdy w otoczeniu znajduje się ona w nadmiarze, a pobierać z niego energię, gdy jej w otoczeniu brakuje”. Rzecz w tym, że ten akumulator to cząsteczki chemiczne, które kumulują energię. Zrozumienie i uwzględnienie tych kwestii rzuca nowe światło na teorię kapitału ludzkiego i prowadzi do wyznaczenia godziwego wynagrodzenia.

PODSTAWOWY MODEL POMIARU KAPITAŁU LUDZKIEGO

Ogólny model kapitału prowadzi do sformułowania modelu wzrostu kapitału ludzkiego. Przy założeniu, że w formule (1) zmienna m niweluje zmienną s , zasadniczy wpływ na wzrost kapitału ludzkiego ma stała p :

$$H = H_0 e^{pt}, \quad (2)$$

gdzie:

p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu,

t – upływ czasu.

Zauważmy jednak, że stała ogranicza również tempo wzrostu (dziecko nie może urosnąć o 40 cm w ciągu tygodnia).

Ludzka zdolność do wykonywania pracy pochodzi niewątpliwie z edukacji ogólnej i profesjonalnej, a także doświadczenia. Nie można też pominąć samego procesu życia, które kształtuje organizm zdolny do pracy w rzeczywistym świecie. Zatem teoretyczny model pomiaru kapitału ludzkiego musi zawierać zmienne określające nakłady na koszty utrzymania i profesjonalną edukację oraz zmienne wpływające na wzrost kapitału przez doświadczenie. Zatem wartość kapitału ludzkiego H jest funkcją $H(k, t, e, l, T, w, p)$, gdzie:

k – roczne koszty utrzymania,

t – liczba lat kapitalizacji kosztów utrzymania,

e – roczne koszty edukacji profesjonalnej,

l – liczba lat kapitalizacji kosztów edukacji profesjonalnej,

T – liczba lat pracy zawodowej,

w – parametr zdolności uczenia się,

p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu (8% [1/rok]).

Identyfikacja tych nakładów oraz określenie funkcji wzrostu kapitału w wyniku nabywanego doświadczenia prowadzi do wielokrotnie weryfikowanych modeli kapitału ludzkiego przedstawionych w wielu wcześniejszych opracowaniach, takich jak [Dobija, 2009, 2010; Cieślak, Dobija, 2007; Kozioł, 2007; Kurek, 2011; Renkas, 2011, 2012a, 2012b]. Te modele są przedstawione poniżej.

Model kapitału ludzkiego osoby nieposiadającej profesjonalnego wykształcenia oraz doświadczenia pracy zawodowej przedstawia formuła:

$$H(k, p) = K, \quad (3)$$

gdzie:

$H(k, p)$ – wartość kapitału ludzkiego,

K – skapitalizowane koszty utrzymania k przy zastosowaniu stopy kapitalizacji p .

Rozmiar kapitału ludzkiego obliczony według powyższej formuły jest podstawą dla ustalenia poziomu płacy minimalnej w gospodarce konkretnego państwa, ponieważ na tę płacę zasługują pracownicy, którzy nie mają wykształcenia profesjonalnego oraz doświadczenia z pracy.

Jeżeli młody człowiek uzyskuje profesjonalne wykształcenie, to jego kapitał zwiększa się o skapitalizowane nakłady z tego tytułu. Zatem model dla osoby na progu kariery zawodowej przedstawia się następująco:

$$H(k, e, p) = K + E, \quad (4)$$

gdzie:

$H(k, e, p)$ – wartość kapitału ludzkiego,

K – skapitalizowane koszty utrzymania,

E – skapitalizowane koszty edukacji.

Model kapitału ludzkiego osoby pracującej zawiera dodatkową zmienną związaną z nabywanym w trakcie pracy doświadczeniem zawodowym [Cieślak, Dobija, 2007, s. 5–24]:

$$H(k, e, T, p) = (K + E) \times [1 + Q(T)], \quad (5)$$

gdzie:

$H(k, e, T, p)$ – wartość kapitału przypisana osobie z doświadczeniem T lat pracy,

K – skapitalizowane koszty utrzymania,

E – skapitalizowane koszty edukacji,

$Q(T)$ – czynnik wzrostu doświadczenia z upływem T lat pracy.

Wielkość $Q(T)$ jest pochodną od znanej krzywej uczenia [Stańdo-Górowska, 2014].

Powyższy model można także przedstawić w formie addytywnej [Kozioł, 2010a, s. 79–80]:

$$H(k, e, T, p) = K + E + D(T), \quad (6)$$

gdzie $D(T)$ oznacza kapitał z doświadczenia pracy zawodowej wykonywanej przez T lat oraz $D(T) = H(0) \times Q(T)$, przy czym $D(0) = 0$. Ten model jest bardziej wygodny do analizy i kształtowania wynagrodzeń.

Odrębne modele wypracował W. Kozioł [2010b] dla zatrudnionych kontynuujących kształcenie i ponoszących nakłady z tego tytułu. Te modele uwzględniają rozmiar skapitalizowanych kosztów na otrzymanie i -ego stopnia kwalifikacyjnego (gdzie t_i oznacza liczbę lat od otrzymania odpowiedniego stopnia do momentu pomiaru). Zatem na podstawie powyższego modelu pomiaru kapitału ludzkiego pracowników można ustalać rozmiary wynagrodzeń godziwych.

Wykorzystując równanie wewnętrznej stopy zwrotu (IRR), można dojść do modelu płacowego spójnego z pomiarem kapitału ludzkiego [Dobija, 2003, s. 163]. W celu uproszczenia zapisów w kolejnych wzorach kapitał ludzki określa się jako $H(T)$. Równanie wewnętrznej stopy zwrotu przedstawia się:

$$H(T) \times (1+r) = W + H(T+1), \quad (7)$$

gdzie:

r – wewnętrzna stopa zwrotu,

W – wynagrodzenie roczne.

Lewa strona równania wskazuje, że kapitał ludzki pracownika $H(T)$ w ciągu roku powinien wzrosnąć o czynnik $(1 + r)$. Z kolei prawa strona wskazuje, że w rozważanym roku pracownik otrzyma wynagrodzenie na poziomie W , a jego indywidualny kapitał ludzki wzrośnie do rozmiaru $H(T+1)$. Na podstawie równania (7) możemy wyprowadzić formułę określającą roczne wynagrodzenie (W):

$$W = H(T) \times r - H(0) \times [Q(T+1) - Q(T)],$$

$$\text{czyli } W = H(T) \times r - \Delta D(T). \quad (8)$$

Jednak miejsce pracy zorganizował pracodawca, a pracownik z tego korzysta. Dlatego z prawej strony równania pojawia się czynnik pomniejszający wynagro-

dzenie pracownika. Wiąże się to z tym, że pracownik dzięki wykonywanej pracy zyskuje doświadczenie zawodowe, które zapewnia przyrost kapitału i ewentualny przyszyły awans płacowy. Badania wynagrodzeń pokazują [Stańdo-Górowska, 2014], że wzrost doświadczenia zawodowego ma większy wpływ na poziom wynagrodzeń osób rozpoczynających karierę zawodową, jednak z upływem czasu szybko traci na znaczeniu.

Wynagrodzenie jest procentem od kapitału, co jest istotą teorii wynagradzania opartego na wartości kapitału ludzkiego. Dlatego w dalszej analizie kształtowania się kapitału ludzkiego pracownika kluczowe znaczenie dla zachowania jego wartości przedstawia wynagrodzenie obliczone według wzoru:

$$W = H(T) \times r. \quad (9)$$

Badania empiryczne wskazują [Kurek, 2008, 2011, 2012; Renkas, 2011; Kozioł, 2010c], że godziwa stopa zwrotu z kapitału ludzkiego kształtuje się średnio na poziomie 8% [1/rok].

ZAPEWNIENIE GODZIWYCH PŁAC MINIMALNYCH JAKO PODSTAWA ZACHOWANIA KAPITAŁU LUDZKIEGO

Jeżeli trwanie organizmów żywych wymaga funkcjonowania silników cieplnych, które mogą pracować wyłącznie pod warunkiem rozpraszania części energii, to dlatego żeby życie istniało, musi mieć miejsce rekompensowanie tej naturalnej stratności. Dlatego z punktu widzenia pracownika wynagrodzenie za wykonaną pracę powinno co najmniej równoważyć naturalne rozpraszanie się jego kapitału ludzkiego. W modelu kapitału poziom rozpraszania wyznacza zmienna s , której średnia wartość, jak pokazują badania, stanowi $p = E(s) = 0,08$ [1/rok]. Pomiar tego rozproszenia prowadzi do określenia godziwej płacy, która wyrównując ubytek, nie dopuszcza do deprecjacji kapitału. Jest ona określona odpowiednim procentem od personalnego kapitału pracownika. Procent określający płacę jest w relacji ze stałą p .

Jak powyższe stwierdzenia przekładają się na rachunek ekonomiczny, przedstawiają obliczenia w tabeli 1. W tej tabeli oblicza się teoretycznie płacę minimalną dla gospodarki USA i Ukrainy. Jak wiadomo, gospodarkę USA charakteryzuje godziwa minimalna płaca, a sytuację w Ukrainie pokazują obliczenia. Bazując na modelu $H(k, p) = K$ dla zatrudnionego nieposiadającego profesjonalnego wykształcenia i stażu pracy, sporządza się obliczanie porównawcze godziwej płacy dla USA i Ukrainy. Stosuje się kapitalizację ciągłą, co prowadzi nas do następującej formuły:

$$K = k \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}, \quad (10)$$

gdzie:

K – skapitalizowane koszty utrzymania,

k – miesięczne koszty utrzymania,

p – stała ekonomiczna (0,08 [1/rok]),

t – liczba lat życia.

Na Ukrainie ustawowo ustalone miesięczne koszty utrzymania są uzależnione od wieku osoby [Ustawa Ukrainy]. Dla przeprowadzenia stosownych obliczeń wykorzystamy średnią wartość tego wskaźnika według stanu na 2015 r. Dla porównania podawane są również obliczenia płacy minimalnej w USA. Miesięczne koszty utrzymania w tym kraju szacuje się na kwotę 475 USD. Obliczenia są prowadzone dla modelowego nastolatka (17 lat).

Tabela 1. Minimalna płaca na Ukrainie oraz w USA obliczona z uwzględnieniem stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu (2015 r.)

Obliczanie wartości kapitału ludzkiego i płacy minimalnej	USA	Ukraina
Miesięczne koszty utrzymania (k)	475,0 USD	1 218,0 UAH
Lata kapitalizacji	17 lat	18 lat
Wartość kapitału ludzkiego ($H(T, p) = K$)	206 354,0 USD	547 373,0 UAH
Wynagrodzenie roczne ($W = H(T, p) \times 0,08$)	16 598,0 USD	43 790,0 UAH
Wynagrodzenie miesięczne ($W/12$)	1376,0 USD	3649,0 UAH
Wynagrodzenie godzinne ($W/12/176$)	7,8 USD	20,7 UAH
Ustawowe wynagrodzenie godzinne	7,7 USD	8,3 UAH
Procent zgodności	99%	40%
Rozliczenia dochodów w rodzinie		
Rodzina (2 dorosłych + 2 dzieci)	2 + 2	2 + 2
Dochód (2 dorosłych)	2752,0 USD	7298,0 UAH
Składki emerytalne 20%	550,4 USD	1459,6 UAH
Ubezpieczenie zdrowotne 10%	275,2 USD	729,8 UAH
Ogólna kwota pozostająca w rodzinie	1926,4 USD	5108,6 UAH
Kwota na osobę	481,6 USD	1277,2 UAH
Rozliczenie funduszu emerytalnego		
Fundusz emerytalny na osobę zgromadzony do 65. roku życia przy stopie kapitalizacji 3%	349 544,6 USD	891 352,9 UAH
Kwota miesięcznej emerytury przy rozliczeniu na 20 lat	1456,4 USD	3714,0 UAH

Źródło: opracowanie własne.

Część pierwsza tabeli 1 prezentuje obliczenia płacy minimalnej. Jak widać, płaca obliczona na podstawie teorii kapitału ludzkiego dla gospodarki Ukrainy jest o wiele wyższa od ustawowo ustalonego poziomu płacy minimalnej w tym kraju. Przeciętny pracownik otrzymuje tylko 40% wynagrodzenia, które w świetle teorii kapitału ludzkiego można by było uznać za godziwe minimalne wynagrodzenie. Oznacza to, że przy obecnych przepisach o płacy minimalnej kapitał ludzki pracownika ulega deprecjacji. Pierwszym skutkiem tego jest zmniejszenie diety.

W części drugiej tabeli jest informacja pokazująca, że koszty utrzymania nie uległy zmniejszeniu, czyli poziom życia został zachowany. Przy zachowanych kosztach utrzymania rodzina ma fundusze na ochronę zdrowia, a także rodzice kapitalizują swoje fundusze emerytalne.

Część trzecia tabeli ukazuje rozliczenie funduszu emerytalnego, z którego będą wypłacane emerytury. Z obliczeń wynika, że kwota miesięcznej emerytury przy rozliczeniu na 20 lat jest nieco większa od godziwego wynagrodzenia minimalnego. Zatem przy składce 20% od wynagrodzenia emerytura w systemie kapitałowym pozwala na godziwe dochody w okresie wyznaczonym statystyczną krzywą przeżycia. Wymaga to jednak, by składki emerytalne były pomnażane w tempie 3% rocznie.

Tabela 2 przedstawia analizę porównawczą płac minimalnych ustawowo wyznaczonych w USA, Polsce oraz Ukrainie z płacami minimalnymi ustalonymi na podstawie teorii kapitału ludzkiego dla osób z wymienionych państw nieposiadających profesjonalnej edukacji oraz doświadczenia zawodowego (kapitału z doświadczenia).

Tabela 2. Płace minimalne dla USA, Polski oraz Ukrainy obliczone na podstawie teorii kapitału ludzkiego (2015 r.)

Płaca minimalna	USA (t = 17)	Polska (t = 18)	Ukraina (t = 18)
Miesięczne koszty pracy ($8\% \times H(T, p)/12$)	1376 USD	2577 zł	3649 hrywien
Ustawowy poziom płacy minimalnej	1355 USD	2100 zł	1462 hrywien
Procent zgodności	99% USD	82%	40%

Źródło: opracowanie własne.

Porównanie płac minimalnych poszczególnych państw ukazuje różnice procentu zgodności płacy określonej przepisami i płacy teoretycznej. Zwraca uwagę trudna sytuacja w gospodarce Ukrainy, ponieważ przeciętnie pracownicy otrzymują mniej niż połowę wynagrodzenia, które na podstawie teorii kapitału ludzkiego można uznać za godziwe. Ta nieodpowiedniość poziomu płacy zasadniczej uniemożliwia zachowanie indywidualnego kapitału ludzkiego pra-

cownika i jest przyczyną emigracji siły roboczej z Ukrainy. Duża liczba osób wyjeżdża za granicę w poszukiwaniu wyższych zarobków, które stworzą lepsze warunki rozwoju.

POMIAR KAPITAŁU KREATYWNOŚCI

W przypadku niektórych pracowników zaobserwować można dodatkowe zdolności, które powodują, że są oni w stanie wykonywać pewne czynności efektywniej i lepiej niż inni pracownicy. Źródłem zwiększonej wydajności tych pracowników jest ich kapitał kreatywności. Zatem nieprzeciętne, niedostępne dla wielu innych zdolności do wykonywania pracy społecznie użytecznej nazywamy kapitałem kreatywności [Dobija, 2014b, s. 23]. Ten kapitał jako niestandardowy (jak np. profesjonalna edukacja) nie ma sposobu pomiaru innego niż ogólna formuła DCF (teraźniejsza wartość strumienia generowanych wpływów). Jeśli wynagrodzenie roczne C. Ronaldo wynosi około 10 mln euro, co stanowi 10% od jego ceny transferowej, która według oceny rynkowej jest szacowana na poziomie 100 mln euro, to tak wysoka kwota jest uzasadniona posiadaniem przez niego kapitału kreatywności.

W związku z identyfikacją kapitału kreatywności model kapitału ludzkiego (6) uzupełnia się o składnik R:

$$H(T) = K + E + D(T) + R, \quad (11)$$

gdzie:

K – kapitał z kosztów utrzymania,

E – kapitał z edukacji,

D(T) – kapitał z doświadczenia,

R – kapitał kreatywności.

Prezentowany model prowadzi do teoretycznie uzasadnionego wynagrodzenia pracownika ze zidentyfikowanym kapitałem kreatywności. Przyjmuje się, że pracownik cechujący się kreatywnością jest świadomy, że posiada ekskluzywne zdolności. Ocena tych zdolności odbywa się na efektywnym rynku, który zapewnia odpowiednią ofertę płacową, ponieważ dodatkowe zdolności wymagają stosownego opłacenia.

Pomiar kapitału kreatywności przedstawiam na przykładzie inżyniera projektującego i budującego mosty. Jego roczny zarobek wynosi 240 tys. zł. Legitymuje się on wyższym wykształceniem oraz 40-letnim doświadczeniem pracy w branży. Zarobek modelowego inżyniera jest tak wysoki, bo uzasadniają go jego dotychczasowe osiągnięcia zawodowe.

Przed obliczaniem wartości kapitału kreatywności inżyniera oraz poziomu jego opłacenia musimy ustalić rozmiar zasadniczej płacy godzinowej wynikającej z podstawowego modelu uwzględniającego trzy podstawowe składniki kapitału ludzkiego (tabela 3).

Tabela 3. Dane do ustalenia wartości trzech podstawowych składników indywidualnego kapitału ludzkiego modelowego inżyniera.

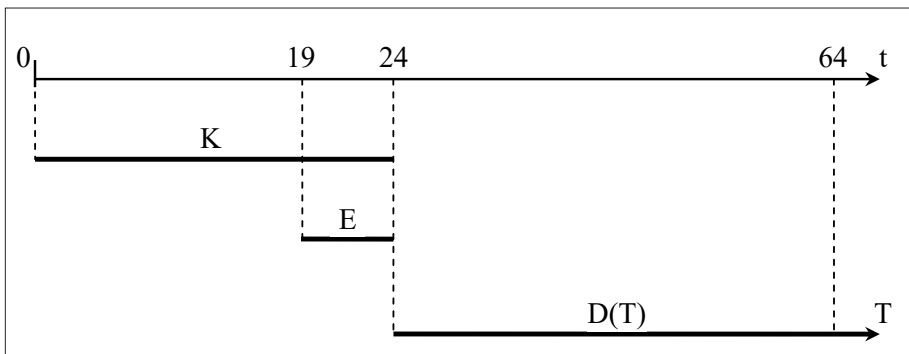
Wiek	64 lat
Staż pracy	40 lat
Współczynnik uczenia	0,1
Wykształcenie	Wyższe (5 lat)
Roczne koszty utrzymania	10 320 zł (860 zł/m.)
Roczne koszty edukacji	4000 zł
Kapitał z kosztów utrzymania (K)	751 975 zł (24 lata kapitalizacji)
Kapitał z edukacji (E)	295 320 zł (5 lat kapitalizacji)
Kapitał z doświadczenia (D(T))	450 337 zł
Wartość kapitału ludzkiego (H(T))	1 497 632 zł
Roczne koszty pracy (W)	119 810 zł
Miesięczne koszty pracy (W/12)	9985 zł
Roczne rzeczywiste wynagrodzenie	240 000 zł

Źródło: opracowanie własne.

Wartość kapitału ludzkiego inżyniera uwzględniająca koszty utrzymania, kapitał z edukacji i kapitał z doświadczenia T lat pracy (bez kapitału kreatywności) to:

$$H(T, t) = H(40, 64) = K + E + D(T) = 751\,975 \text{ zł} + 295\,320 \text{ zł} + 450\,337 \text{ zł} = 1\,497\,632 \text{ zł}.$$

Na rys. 1 przedstawiono graficznie poszczególne elementy kapitału ludzkiego modelowego inżyniera (bez kapitału kreatywności) oraz lata ich kapitalizacji.



Rys. 1. Graficzny model kapitału ludzkiego inżyniera

Źródło: opracowanie własne.

Wynagrodzenie inżyniera (W_I) określa zatem formuła:

$$W_I = W_P + W_R = [p \times H(T,t)] + [z \times R], \quad (12)$$

gdzie:

W_P – wynagrodzenie uwzględniające kapitał z kosztów utrzymania (K), kapitał z edukacji (E) oraz kapitał z doświadczenia $D(T)$,

W_R – wynagrodzenie kapitału kreatywności,

z – procent opłacenia kapitału kreatywności,

R – wartość kapitału kreatywności.

Pierwszą część prawej strony powyższego równania stanowi wynagrodzenie (W) wynikające z wartości kapitału ludzkiego uwzględniającego tylko wartości trzech podstawowych składników: kapitału z kosztów utrzymania, kapitału z edukacji i kapitału z doświadczenia. Jego wysokość ustalona z wykorzystaniem 8-procentowej stałej ekonomicznej p wynosi 119 810 zł. Z kolei drugi człon prawej strony równania to wynagrodzenie kapitału kreatywności ($W_R = z \times R$). Różnica między wynagrodzeniem faktycznie otrzymywanym przez inżyniera (W_I) a obliczonym zgodnie z wartością kapitału ludzkiego (W_P) stanowi wynagrodzenie kapitału kreatywności (W_R):

$$W_R = W_I - W_P \quad (13)$$

Zatem uwzględniając powyższe uwagi, obliczamy rzeczywiste wynagrodzenie kapitału kreatywności w następujący sposób:

$$W_R = 240\,000 \text{ zł} - 119\,810 \text{ zł} = 120\,190 \text{ zł}.$$

Kapitał kreatywności oprócz normalnego ryzyka jest narażony na ryzyko dodatkowe [Kozioł, 2010a]. Wyjątkowe zdolności i predyspozycje przejawiają się w określonych sytuacjach i nie zawsze towarzyszą pracownikowi w trakcie całej jego kariery zawodowej. Istnieje wiele dodatkowych okoliczności, które są w stanie ograniczyć lub wyeliminować indywidualną kreatywność pracownika. To dodatkowe ryzyko jest reprezentowane parametrem d :

$$W_R = z \times R = (p + d) \times R, \quad (14)$$

gdzie:

z – procent opłacenia kapitału kreatywności,

p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu (0,08 [1/rok]),

d – dodatkowe ryzyko zwiększające poziom opłacenia kapitału kreatywności.

Przekształcając równanie (14), możemy wyprowadzić wzór do ustalania wartości kapitału kreatywności (R):

$$R = WR / z = WR / (p + d). \quad (15)$$

Parametr d ustala się w drodze negocjacji na efektywnym rynku. Do obliczeń przyjmujemy zwiększenie poziomu opłacenia kapitału kreatywności o 0,03 powyżej stałej ekonomicznej (0,08 [1/rok]), czyli $d = 0,03$. Wyniki obliczeń wartości kapitału kreatywności modelowego inżyniera prezentują się następująco:

$$R = 120\ 190 \text{ zł} / (0,08 + 0,03) = 1\ 092\ 636 \text{ zł}.$$

Zatem ogólna wartość kapitału ludzkiego modelowego inżyniera wynosi: $1\ 497\ 632 \text{ zł} + 1\ 092\ 636 \text{ zł} = 2\ 590\ 268 \text{ zł}$.

PODSUMOWANIE

Teoria pomiaru kapitału ludzkiego i spójnych wynagrodzeń zawiera wiele wyjaśnień niezbędnych dla utrzymania równowagi w systemie społeczno-gospodarczym. Wiadomo, że rozmiar płac decyduje o tym, czy rodzina jako podstawowa komórka społeczna zachowuje i rozwija kapitał ludzki, czy też następuje jego rozpraszanie. Te teorie są w dużej mierze efektem prac prowadzonych w okresie ostatnich 20 lat przez zespół z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Badania doprowadziły do wyjaśnienia istoty kapitału. Wypracowany model kapitału ujawnił ważne związki tej kategorii z fundamentalnymi zasadami termodynamiki. W szczególności druga zasada termodynamiki stwarza przesłankę godziwego wynagrodzenia jako rekompensaty spontanicznie rozpraszanej energii organizmu ludzkiego. Są to ważne kwestie, które składają się na formułującą się ekonomię pracy. W tej ekonomii praca jest kategorią podstawową, a godziwe wynagrodzenia tworzą należności za pracę wymieniane w efekcie na produkty. Swoje miejsce w ekonomii pracy odnalazła także koncepcja pomiaru i wynagradzania kapitału kreatywności – podstawowe zagadnienia, które zostały zaprezentowane w tym artykule.

BIBLIOGRAFIA

- Atkins P., 2005. *Palec Galileusza. Dziesięć wielkich idei nauki*, Rebis, Poznań.
- Cieślak I., Dobija M., 2007, *Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 735.
- Dobija D., 2003, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- Dobija M., 2007, *Abstract Nature of Capital and Money [w:] New Developments in Banking and Finance*, red. M.L. Cornwall, Nova Science Publishers, New York.
- Dobija M., 2009, *Teoria kapitału jako podstawa reformy systemu finansów publicznych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 14.
- Dobija M. (red.), 2010, *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., 2011, *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, „Modern Economy”, vol. 2, doi:10.4236/me.2011.20019.

- Dobija M., 2014a, *The Global Currency Area a Way to Constructively End the Era of Reserve Currency*, „Modern Economy”, vol. 5, doi:10.4236/me.2014.54029.
- Dobija M. (red.), 2014b, *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., 2015, *Laborism. The Economics Driven by Labor*, „Modern Economy”, vol. 6, doi:10.4236/me.2015.65056.
- Dobija M., Kurek B., 2013, *Towards Scientific Economics*, „Modern Economy”, vol. 4, no. 4, doi:10.4236/me.2013.44033.
- Koziół W., 2007, *Wykorzystanie analitycznej funkcji produkcji w procesie motywacji płacowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 752.
- Koziół W., 2010a, *Kształtowanie plac stałych na podstawie rachunku kapitału ludzkiego* [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, red. M. Dobija, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Koziół W., 2010b, *Kształtowanie wynagrodzeń podstawowych nauczycieli akademickich na podstawie pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 16.
- Koziół W., 2010c, *Pomiar kapitału ludzkiego jako podstawa kształtowania relacji plac w organizacji*, rozprawa doktorska, UE w Krakowie, Kraków.
- Kurek B., 2008, *The Risk Premium Estimation on the Basis of Adjusted ROA* [w:] *General Accounting Theory. Evolution and Design for Efficiency*, red. I. Górowski, Wydawnictwa Naukowe i Profesjonalne, Warsaw.
- Kurek B., 2011, *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Kurek B., 2012, *An Estimation of the Capital Growth Rate in Business Activities*, „Modern Economy”, vol. 3, no. 4, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.34047>.
- Mazur M., 1976, *Cybernetyka i charakter*, PIW, Warszawa.
- Renkas J., 2011, *Rozmiar ekonomicznoji staloji potencijnogo zrostu ta wstanowlennia za ii dopomogoju minimalnoji zarobitnoji platy dla Ukrainy*, „Problemy teorii ta metodologii buhalterskogo obliku, kontroli i analizu. Miżnarodnyj zbirnyk naukowych prac”, wydruk 2(20).
- Renkas J., 2012a, *An Analysis and Assessment of the Minimum Wage in the Economy of Ukraine on the Basis of the Human Capital Theory* [w:] *Knowledge – Economy – Society. Dilemmas of the Contemporary Management*, red. A. Malina, R. Oczkowska, T. Rojek, Cracow University of Economics, Cracow.
- Renkas J., 2012b, *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 24.
- Stańdo-Górowska H., 2014, *Oczekiwania placowe studentów, a model kapitału ludzkiego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 4(928).
- Ustawa Ukrainy „O ustaleniu minimum socjalnego oraz płacy minimalnej”, <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.

Streszczenie

Jedną z ważnych teorii wynagradzania określa poziom płac jako procent od kapitału ludzkiego zatrudnionego. Szczegółowe badania w zakresie kapitału ludzkiego wskazują, że godziwe wynagrodzenie jest na poziomie 8% od kapitału pracownika. Opracowanie modelu pomiaru kapitału

ludzkiego i uwzględnienie spontanicznego rozpraszania się kapitału doprowadziło do stwierdzenia, że godziwe wynagrodzenie musi równoważyć ten naturalny ubytek kapitału ludzkiego. Oprócz modelowego godziwego wynagrodzenia u niektórych pracowników identyfikuje się niestandardowy ekskluzywny składnik kapitału intelektualnego, mianowicie *kapitał kreatywności*. Pomiar kapitału kreatywności i odpowiedniego wynagrodzenia jest głównym przedmiotem rozważań w tym opracowaniu.

Słowa kluczowe: ekonomia pracy, kapitał kreatywności, godziwe wynagrodzenie, stała ekonomiczna

Capital of creativity – measuring and remuneration

Summary

One of the important theory of remuneration determines the level of wages as a percentage of the human capital employed. Detailed research on human capital suggest that fair remuneration is at the level of 8% of the capital of the employee. Developing a model of measuring human capital and consideration the spontaneous scattering of capital led to the conclusion that the fair remuneration must balance the natural loss of human capital. Apart from the model, fair wages, some workers identified a custom exclusive component of intellectual capital, namely the capital of creativity. Measuring the capital of creativity and adequate remuneration is a major subject of discussion in this paper.

Keywords: economics of labor, capital of creativity, fair remuneration, economic constant

JEL: E24

*dr Magdalena Cyrek*¹

Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Praca i kapitał w generowaniu nierówności w Unii Europejskiej – aspekty sektorowe

WPROWADZENIE

Udział pracy i kapitału w kreacji oraz dystrybucji dochodu stanowi jeden z podstawowych obszarów zainteresowań ekonomii od początków rozwoju badań nad źródłami dobrobytu społecznego. Dychotomiczne ujęcie podziału prowadziło do ujawniania zasadniczych napięć i sprzeczności ekonomicznych. Dwuczynnikowe podejście do produkcji stanowiło natomiast podstawę identyfikacji wzajemnych współzależności w procesie gospodarczego zaangażowania kapitału i pracy. Obecnie uznaje się, że we współczesnej gospodarce relacje kapitał–praca warunkują poprawę wyników konkurencyjnych na poziomie mikro- i makroekonomicznym, a w efekcie przesądzają o poziomie dobrobytu.

Równoległe ze zagregowanym podejściem do badania roli pracy i kapitału (w różnych formach) w stymulowaniu wzrostu i rozwoju gospodarczego standardowo przyjmowanym przez makroekonomistów, częstym przedmiotem analiz są mikroekonomiczne wybory w zakresie relacji pracy i kapitału. Relatywnie rzadziej pojawiają się natomiast odniesienia do pośredniego – mezoekonomicznego – wymiaru uwarunkowań i efektów zaangażowania pracy i kapitału dla rozwoju gospodarczego, w którym poziom analityczny dotyczy charakterystyk branżowo-sektorowych. Badacze dostrzegają, że makroekonomiczna substytucja kapitału i pracy łączy się z ich znacznymi przesunięciami międzybranżowymi od przemysłu do usług [Piketty, 2015a, s. 75], jednak tego typu spostrzeżenia formułowane są często na marginesie prowadzonych rozważań. Tymczasem podkreślenia wymaga fakt, że oddziaływania praca–kapitał mają odmienną specyfikę w poszczególnych sferach realizacji działalności gospodarczej. W związku z tym zróżnicowanie relacji sektorowo-branżowych w gospodarce bezpośrednio przekłada się na efekty społeczno-gospodarcze zaangażowania czynników wy-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, ul. M. Ćwiklińskiej 2, 35-310 Rzeszów, e-mail: mecyrek@ur.edu.pl.

twórczych. Ujawniają się one zarówno na poziomie indywidualnych osób czy przedsiębiorstw, jak i w regionach oraz gospodarkach krajowych, przesądzając o istniejących dysparytetach.

Oddziaływanie relacji praca–kapitał na nierówności syntetyzuje Th. Piketty [2015b, s. 294, 299], wskazując trzy elementy składające się na nierówność dochodów: nierówności dochodów z pracy (płac), nierówności własności kapitału i pochodzących z tego dochodów oraz relację między tymi wielkościami. Trzeci z wymienionych czynników oznacza nakładanie się korzyści płacowych i kapitałowych, a więc ich kumulację, którą można odnosić do poziomów mikro-, mezo- i makroekonomicznych. W ujęciu sektorowo-branżowym kumulacja ta oznaczać może generowanie najwyższych dochodów z pracy i kapitału w ramach tych samych dziedzin działalności. W takiej sytuacji różnice strukturalne między gospodarkami prowadziłyby do znacznego narastania dysparytetów rozwojowych. Brak kumulacji branżowej korzyści płacowych i kapitałowych prowadziłyby natomiast do minimalizacji wpływu różnic strukturalnych na nierówności dochodowe, o których przesądzałby dominujący czynnik wytwórczy. Działania ukierunkowane na wyrównywanie poziomu rozwoju mogłyby wówczas koncentrować się na oddziaływaniu minimalizującym nierówności płacowe lub nierówności kapitałowe.

Celem opracowania jest identyfikacja znaczenia pracy i kapitału w generowaniu nierówności między państwami członkowskimi UE, które przejawiają się na poziomie sektorowym. Poszukuje się odpowiedzi na pytanie o skalę dysparytetów międzynarodowych wynikających z zaangażowania dwóch czynników wytwórczych w poszczególnych agregatach branżowych. Podjęta zostanie próba wskazania, które z sektorów generują większe nierówności związane z wykorzystaniem pracy, a które z wykorzystaniem kapitału oraz czy nierówności te kumulują się, czy też redukują. Tym samym badaniami objęto kwestię charakteru oddziaływania przekształceń strukturalnych na spójność wewnątrzunijną oraz roli w tym procesie pracy i kapitału.

Inspiracją do podjęcia analiz nad znaczeniem pracy i kapitału w kreowaniu dysparytetów rozwojowych były wyniki wcześniejszej diagnozy nierówności dochodowych i płacowych w wymiarze sektorowym [Cyrek, 2016a, s. 186–196; 2016b, s. 13–20; 2016c, s. 67–76; w druku]. Prowadziły one do niejednoznacznych wniosków w zakresie roli poszczególnych branż w generowaniu niespójności. Niniejsze opracowanie bazuje na wynikach wcześniejszych analiz, uzupełniając je o zestawienia porównawcze i łącząc zidentyfikowane zależności ze znaczeniem pracy i kapitału w kreacji dochodów.

UDZIAŁ PRACY W WYTWARZANIU WARTOŚCI DODANEJ BRUTTO W UNII EUROPEJSKIEJ

Znaczenie pracy i kapitału w kreacji dochodu zmienia się wraz z postępującymi procesami rozwoju społeczno-gospodarczego. Th. Piketty [2015b, s. 241–243] zauważa, że stosunek kapitału do dochodu w gospodarkach różnych państw

w układzie historycznym (od końca XIX w. do początku XXI w.) kształtował się zgodnie z kształtem litery U i przewiduje, że w przyszłości w perspektywie światowej będzie wzrastał. Przyjęcie tej tezy oznacza utrwalenie tendencji do spadku udziału pracy w wytwarzaniu. Obecnie wskazuje się, że płace (dochody z pracy) stanowią około 2/3–3/4 dochodów gospodarstw domowych (i dochodu narodowego) [Piketty, 2015b, s. 314, 323; OECD, 2015, s. 136]. Zasadne jest określenie przyczyn dotychczasowych tendencji zmian udziału czynników produkcji w wytwarzaniu. Mogą być one poszukiwane zarówno w wymiarze zjawisk modernizacyjnych w odniesieniu do form i postaci kapitału czy też specyfiki pracy, jak i przekształceń strukturalnych mających miejsce w sytuacji odmienności roli tych czynników wytwórczych w poszczególnych branżach.

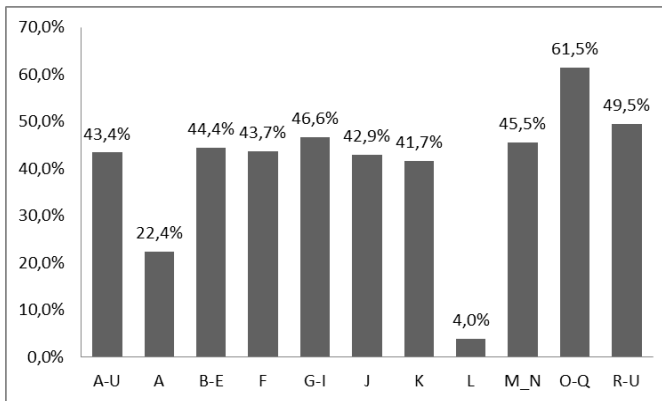
Analizy empiryczne potwierdzają, że na przełomie XX i XXI w. w krajach OECD zagregowany udział pracy w produkcie krajowym zmniejszył się. Tendencję tę zdaniem A. Bassaniniego i T. Manfrediego wyjaśnia wzrost ogólnej produktywności (TFP) oraz wyposażenia kapitałowego związany z dyfuzją technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT). Oddziaływanie tych determinant było jednak odmienne w odniesieniu do poszczególnych grup pracujących. Akumulacja kapitału ICT (zmiana technologiczna ucieleśniona w kapitale ICT) w szczególności ograniczała udział najslabiej wykształconych w wytwarzaniu, natomiast wzrost TFP (zmiana nieucieleśniona łączona z przedsiębiorczością, pracami badawczo-rozwojowymi czy rozwiązaniami organizacyjnymi i zarządczymi) wpływał negatywnie głównie na średnio wykształconych, a na korzyść wysoko wykwalifikowanych [Bassanini, Manfredi, 2012, s. 7, 35].

Podobne tendencje spadku znaczenia pracy w dochodzie zaobserwowano w Stanach Zjednoczonych. Badania M.W.L. Elsby'ego i in. wskazują jednak, że zmiana udziału pracy nie może zostać wyjaśniona substytucją pracy niewykwalifikowanej przez kapitał ani osłabieniem siły przetargowej pracowników (określonej malejącym poziomem uzwiązkowienia). Głównym wyjaśnieniem jest natomiast proces offshoringu pracochłonnych łańcuchów dostaw poza granice Stanów Zjednoczonych. Autorzy ci zwracają uwagę, że współcześnie zmniejszające się znaczenie pracy łączy się z takimi tendencjami w sektorze handlu i przemyśle [Elsby, Hobijn, Sahin, 2013]. Tym samym poszukują również przesłanek strukturalnych zjawisk zmian udziału kapitału i pracy w wytwarzaniu.

W Polsce w pierwszej dekadzie XXI w. również obserwowano zmniejszający się udział płacy w dochodzie narodowym, co łączone jest z pogarszającą się sytuacją osób nisko wykwalifikowanych. Odniesienie do wymiaru sektorowego pozwoliło na dostrzeżenie zróżnicowania w udziale dochodów z pracy w dochodzie narodowym pomiędzy sektorem I (rolnictwo), II (przemysł i budownictwo) a III (usługi). Najniższy okazał się w rolnictwie, najwyższy w sektorze II, przy czym w sektorze usług relacja ta okazała się najbardziej stabilna w czasie, stopniowo zrównując się z relacjami występującymi w przemyśle i budownictwie [Gawryc-

ka, Szymczak, 2013, s. 175, 180, 182]. Różnice sektorowo-branżowe w Polsce wydają się więc istotnym aspektem przesądającym o kształtowaniu udziału pracy i kapitału w wytwarzaniu.

Analiza relacji udziału płac w wartości dodanej w UE dowodzi występowania znacznych różnic międzybranżowych (rys. 1). Dysparytety te wiążą się z odmiennymi charakterystykami zaangażowanych zasobów ludzkich, specyfiką wykonywanych zadań oraz rodzajem typowych działań kreujących wartość w danej branży. Warunkowane są także poziomem pracochłonności działalności i zaangażowaniem kapitału. Wynikają wreszcie z oddziaływań popytowo-podażowych na rynku pracy, które determinują poziom wynagrodzeń. W ujęciu syntetycznym warto podkreślić, że udział płac w wartości dodanej brutto określony jest przez kształtowanie się relacji liczby pracujących na jednostkę wytwarzanej wartości, a więc pracochłonności produkcji (co stanowi odwrotność wydajności pracy) oraz poziomu przeciętnego wynagrodzenia, czyli opłacenia pracy.



Rys. 1. Udział płac brutto w wartości dodanej brutto w UE-28 – średnia dla lat 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [Eurostat, *National...* [nama_nace10_c]].

Największy udział płac w wartości dodanej odnotowano w ramach usług publicznych (O-Q), których wycena często bazuje na funduszu wynagrodzeń. Znaczny poziom wynagrodzeń w odniesieniu do wytwarzania cechował także działalność kulturalno-rozrywkową (R-U). Oba te rodzaje działalności określone są mianem usług dobrobytu i bazują na świadczeniu pracy często wyposażonej w wysoki poziom kapitału ludzkiego. Wśród branż o relatywnie wysokiej relacji płaca/wartość dodana znalazły się również branże pracochłonne, bazujące w znacznej części na pracy prostej, do których można zaliczyć grupę G-I (handel, transport, zakwaterowanie i gastronomia).

Z drugiej strony najniższy, niemal 10-krotnie niższy od poziomu dla gospodarki ogółem, był udział płac w wartości dodanej w obsłudze nieruchomości (L). Wynika to ze specyfiki branży, której zasadniczym przedmiotem działalności jest

obrót kapitałem. Pozycja obsługi nieruchomości nie tyle determinowana była poziomem wynagrodzeń, co niezwykle wysoką wydajnością pracy wyrażoną w jednostkach pieniężnych.

Stosunkowo niska relacja płac do wartości dodanej była ponadto notowana w działalności rolniczej (A). Wiąże się to z przeciętnie niskim poziomem wynagrodzeń w tej branży, w której obserwowany jest długookresowy trend redukcji zatrudnienia. Nie tylko jednak opłacenie pracy, ale i jej wydajność szczególnie niekorzystnie kształtowały się właśnie w rolnictwie.

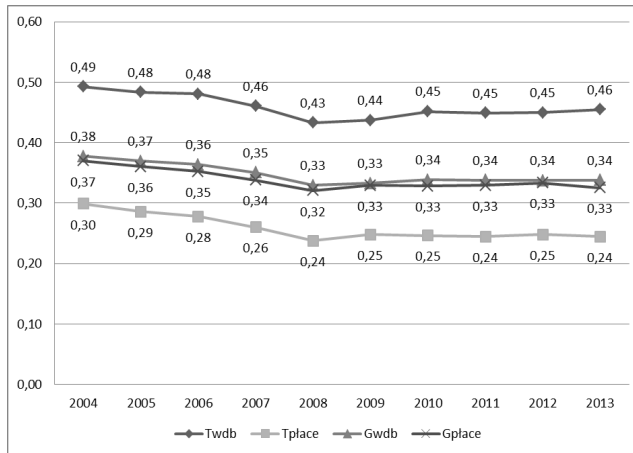
Powyższe odmienności w branżowej specyfice zaangażowania pracy i kapitału wskazują, że przekształcenia strukturalne mogą się łączyć z ogólnogospodarczą zmianą znaczenia tych czynników wytwórczych. Zwracają ponadto uwagę, że modyfikacji mogą podlegać wymiary generowania nierówności dochodowych. Waga nierówności płacowych i kapitałowych w tworzeniu różnicowań może być inna w poszczególnych rodzajach działalności. Stąd zmiany strukturalne będą warunkować siłę oddziaływania kapitału i pracy na kształtowanie się dysparytetów i możliwości osiągnięcia spójności społeczno-ekonomicznej.

ZNACZENIE PRACY I KAPITAŁU W GENEROWANIU NIERÓWNOŚCI W WYMIARZE MIĘDZYNARODOWYM

Wskazuje się, że w ostatnich 25 latach w większości państw OECD obserwowano równoczesny wzrost zatrudnienia i wzrost nierówności. Dysproporcje w wynagrodzeniach brutto wzrosły, a tendencja ta była najważniejszym bezpośrednim czynnikiem wpływającym na wzrost nierówności dochodowych. Wśród przyczyn takich zjawisk wymienia się zmiany strukturalne związane z rosnącym znaczeniem pracy usługowej bazującej na wiedzy, wykorzystującej nowoczesne technologie informacyjno-komunikacyjne i atypowe formy pracy [OECD, 2015, s. 136].

Nierówności na poziomie wewnątrz krajowym nie mają jednak bezpośredniego przełożenia na różnicowanie między poszczególnymi państwami. Globalizacja i integracja gospodarek mogą prowadzić do równoległego narastania dysparytetów w wynagrodzeniach między różnymi grupami pracowniczymi i redukowaniu różnicowań międzynarodowych w ramach danej grupy. Podobne tendencje mogą dotyczyć dochodów z kapitału w zależności od ich branżowych specyfik związanych m.in. z poziomem mobilności międzynarodowej.

Kształtowanie się nierówności dochodowych między państwami członkowskimi UE w okresie 2004–2013 zaprezentowano na rys. 2. Ich poziom oszacowano alternatywnie z wykorzystaniem współczynnika Giniego oraz Theila, a każdy z mierników zastosowano w odniesieniu do wartości dodanej brutto oraz płac brutto. Różnica między kształtowaniem się nierówności dochodowych (odzwierciedlonych wartością dodaną brutto) a płacowych stanowi przybliżenie nierówności kapitałowych. Tym samym zestawienie poniższych wartości ukazuje relacje między oddziaływaniem pracy i kapitału na osiągnięcie spójności wewnętrznej.



Twdb – wartość indeksu Theila dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami
 Tplace – wartość indeksu Theila dla rozkładu płac brutto między krajami
 Gwdb – wartość indeksu Giniego dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami
 Gplace – wartość indeksu Giniego dla rozkładu płac brutto między krajami

Rys. 2. Nierówności dochodowe i płacowe w UE w latach 2004–2013 mierzone indeksem Theila i współczynnikiem Giniego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Cyrek, w druku, 2016a, 2016b, 2016c] w oparciu o dane [Eurostat, *National...* [nama_nace10_c]; *National...* [nama_nace10_c], *Population...*].

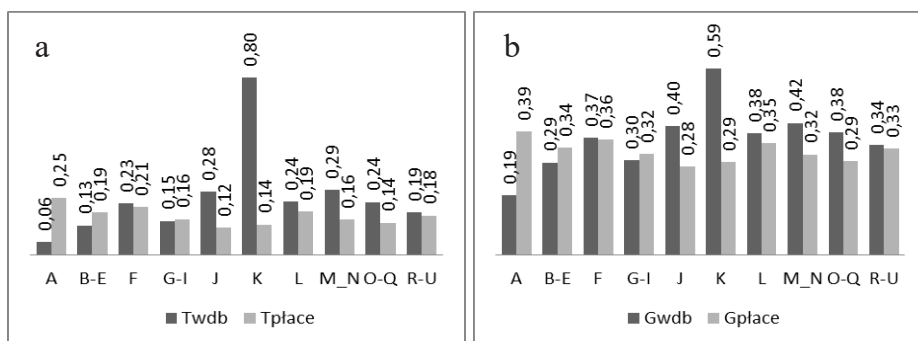
Zmiany w poziomie wszystkich współczynników dowodzą występowania procesów konwergencji w ramach UE, choć zwracają również uwagę na negatywny wpływ zaburzeń koniunkturalno-systemowych, które ujawniły się po 2007 r. Zestawienie miar zróżnicowania wskazuje ponadto na większe znaczenie nierówności kapitałowych niż płacowych. Taki wniosek wynika przede wszystkim z porównania wartości indeksu Theila obliczonego dla wartości dodanej (dochodów) i płac, które zwraca uwagę na wyższe międzynarodowe zróżnicowanie w korzyściach właścicieli kapitału i wyrównujący dysproporcje charakter wynagrodzeń. Do podobnych konkluzji prowadzi porównanie nierówności dochodowych i płacowych w ujęciu współczynnika Giniego, choć różnice w przypadku tej miary nie są tak bardzo uwypuklone.

Powyższe obserwacje pozwalają na wyprowadzenie wniosku o charakterze ogólnym – bez odniesień do poszczególnych agregatów branżowych – o prospójnościowym charakterze zaangażowania pracy i zwiększającym dysparytety oddziaływaniu kapitału. Spostrzeżenie to koresponduje ze sformułowaną przez Th. Piketty'ego [2015b, s. 301, 323] prawidłowością występowania większych nierówności w sferze kapitału niż w sferze pracy, co odzwierciedla poziom nierówności dochodów pośredni pomiędzy nierównością dochodów z pracy i nierównością własności kapitału, lecz bliższy nierówności w sferze pracy.

Dodatkowo zestawienie wyników międzynarodowych porównań płac i wartości dodanej z wykorzystaniem dezagregacji indeksu Theila na zróżnicowanie wewnątrzbranżowe i międzybranżowe [por. Cyrek, 2016a, 2016c] pozwala podkreślić wagę różnic w ramach branży między krajami szczególnie znaczącą w odniesieniu do płac. Tym samym międzynarodowe różnice w ogólnym poziomie rozwoju gospodarki okazują się istotniejsze dla pracy niż dla kapitału. Łączyć się to może z ogólnie wyższą mobilnością kapitału niż pracy w skali międzynarodowej. Jednocześnie nierówności kapitałowe w większym stopniu warunkowane są specyfiką strukturalną gospodarki.

PRACA I KAPITAŁ W TWORZENIU NIERÓWNOŚCI WEWNĄTRZUNIJNYCH W WYMIARZE BRANŻOWYM – UJĘCIE STATYCZNE

Międzynarodowe dysparytety dochodowe i płacowe okazują się odmienne w poszczególnych agregatach branżowych. Poziom nierówności w wytwarzanej wartości dodanej brutto i płacach mierzonych alternatywnie z wykorzystaniem wskaźnika Theila i Giniego dla UE w 2013 r. zaprezentowano na rys. 3.



Twdb – wartość indeksu Theila dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami

Tpłace – wartość indeksu Theila dla rozkładu płac brutto między krajami

Gwdb – wartość indeksu Giniego dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami

Gpłace – wartość indeksu Giniego dla rozkładu płac brutto między krajami

Rys. 3. Nierówności dochodowe i płacowe w agregatach branżowych w UE w 2013 r. mierzono indeksem Theila (a) oraz współczynnikiem Giniego (b)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Cyrek, w druku, 2016a, 2016b, 2016c] w oparciu o dane [Eurostat, National... [nama_nace10_c], National... [nama_nace10_e], Population...].

Zestawienie miar nierówności dochodowych i płacowych wskazuje na odmiennie kształtujące się relacje między wpływem kapitału i pracy na zróżnicowania międzynarodowe w poszczególnych branżach. W szczególności można

dostrzec odmienne wzorce, zestawiając tradycyjne i nowoczesne rodzaje działalności. Zasadnicze wnioski pozostają przy tym tożsame niezależnie od uwzględnianego miernika nierówności (Gini, Theil).

W ujęciu obu mierników (wskaźnika Theila i Giniego) zwraca uwagę wysoki poziom nierówności dochodowych generowanych w ramach działalności finansowo-ubezpieczeniowej (sekcja K). Sytuacja ta łączy się z odmienną specyfiką systemów finansowych w poszczególnych gospodarkach narodowych, a jednocześnie wyjaśnia różnice w przebiegu ostatnich zjawisk kryzysowych. Pokazuje jednocześnie, że dysparytety te wynikają z oddziaływania nierówności kapitałowych. Należy zaznaczyć, że wśród działalności o relatywnie wysokich dysparyetach dochodowych znalazły się ponadto nowoczesne usługi biznesowe (M i N) oraz informacja i komunikacja (J). W branżach tych również kapitał przesądza o skali dysproporcji.

W zakresie nierówności płacowych natomiast najwyższe wskaźniki zróżnicowania dotyczą rolnictwa (A) oraz budownictwa (F), a więc tradycyjnych rodzajów działalności. Międzynarodowe różnice w tych dziedzinach mogą więc łączyć się z zaawansowaniem strukturalnym poszczególnych gospodarek, w których obserwowany jest odmienny etap procesów redukcji zatrudnienia w tych branżach.

Finanse (K), a następnie rolnictwo (A) wykazują przy tym największe różnice pomiędzy nierównościami dochodowymi i płacowymi, jednak o odmiennych charakterystykach. W finansach dużą rolę w generowaniu nierówności odgrywa kapitał, w rolnictwie pełni on zaś rolę zmniejszającą różnice.

Z drugiej strony najmniejsze dysparytety dochodowe charakteryzują rolnictwo (A), przemysł (B-E) i tradycyjne usługi (G-I). W odniesieniu do płac najmniejsze zróżnicowania cechują zaś branże nowoczesne: informację i komunikację (J), finanse (K) i usługi publiczne (O-Q).

Podsumowując, można więc konstatować, że w nowoczesnych rodzajach działalności nierówności generowane są przede wszystkim poprzez kapitał. W tradycyjnych dziedzinach gospodarki natomiast nierówności mają głównie podłoże płacowe. Z jednej strony wynikać to może z międzybranżowej mobilności kapitału, który włączając się w i kreując procesy modernizacji, poszukuje najwyższych stóp zwrotu i preferuje zaawansowane rozwojowo przestrzenie gospodarcze. Z drugiej strony oznaczać to może podobny wzorzec modernizacji branżowej we wszystkich gospodarkach narodowych, który prowadzi do zaangażowania w nowoczesnych dziedzinach działalności wysokiego zasobu kapitału ludzkiego podobnie opłacanego niezależnie od przynależności państwowej.

PRACA I KAPITAŁ W TWORZENIU NIERÓWNOŚCI WEWNĄTRZUNIJNIK W WYMIARZE BRANŻOWYM – UJĘCIE DYNAMICZNE

Interesujące są nie tylko statycznie ujmowane relacje między nierównościami generowanymi przez kapitał i pracę, ale również dotychczasowa dynamika ich

zmian wskazująca na dalsze perspektywy. Zmiany indeksu Theila dla nierówności płacowych i dochodowych w latach 2004–2013 pozwalają uchwycić specyfikę rozwojową poszczególnych branż (rys. 4–8).

Dynamicznie ujęte relacje nierówności dochodowych i płacowych w poszczególnych rodzajach działalności pozwoliły na ich zestawienie w ramach kilku grup:

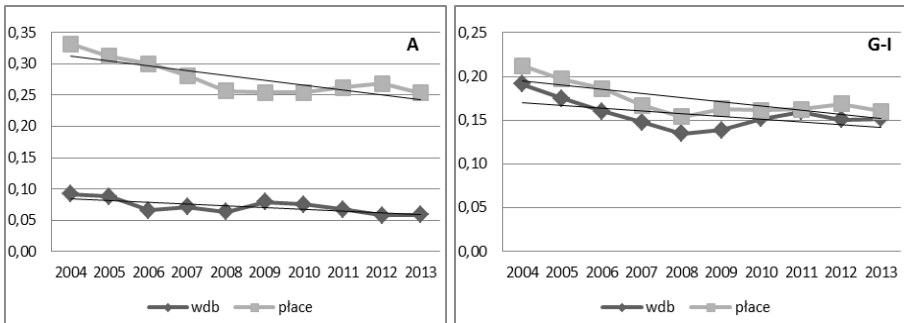
- branże o relatywnie dużym znaczeniu nierówności płacowych z tendencją do zmniejszania różnic między nierównościami dochodowymi i płacowymi (A, G-I),
- branże o relatywnie dużym znaczeniu nierówności płacowych z tendencją do zwiększania różnic między nierównościami dochodowymi i płacowymi (B-E),
- branża o niestabilnych relacjach między nierównościami płacowymi i dochodowymi (F),
- branże o relatywnie małym znaczeniu nierówności płacowych z tendencją do zmniejszania różnic między nierównościami dochodowymi i płacowymi (L, M-N, R-U),
- branże o relatywnie małym znaczeniu nierówności płacowych z tendencją do zwiększania różnic między nierównościami dochodowymi i płacowymi (J, K, O-Q).

Relatywnie duże znaczenie nierówności płacowych w generowaniu dysparytetów międzynarodowych odnotowano w branżach tradycyjnych. Wśród nich znalazły się jednak zarówno dziedziny działalności wykazujące się tendencją do zmniejszania, jak i zwiększania różnic między nierównościami dochodowymi i płacowymi (rys. 4–5).

Do pierwszej z tych grup (rys. 4) można zaliczyć rolnictwo (A) oraz tradycyjne usługi: handel, transport, zakwaterowanie (G-I). Kapitał zaangażowany w te formy działalności raczej zmniejsza, niż generuje zróżnicowania międzynarodowe. Dotychczas znaczne dysparytety płacowe stopniowo jednak również się zmniejszają. W branżach tych rysuje się przy tym tendencja do ograniczania dominacji nierówności płacowych. Nie tylko maleje poziom nierówności płacowych, ale jeszcze dynamika ich ograniczania jest wyższa niż dynamika także malejących nierówności kapitałowych.

Wśród branż o relatywnie dużym znaczeniu nierówności płacowych z tendencją do zwiększania różnic między nierównościami dochodowymi i płacowymi znalazły się sekcje przemysłowe (B-E) (rys. 5). Cechują się one tendencją spadkową obu rodzajów zróżnicowań, jednak wolniejsza dynamika ograniczania nierówności płacowych wskazuje, że to kapitał przesądza o zjawiskach konwergencji międzynarodowej.

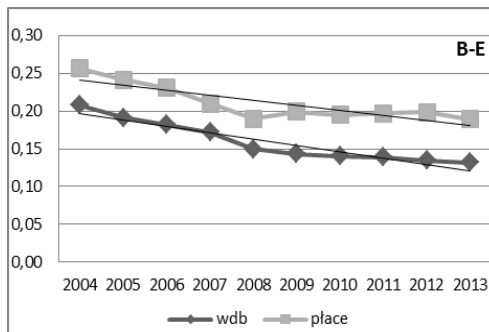
Podsumowując, podkreślić należy, że w takich branżach, jak rolnictwo, usługi tradycyjne i przemysł, niewielkie są zróżnicowania dochodów właścicieli kapitału. Wynika to z ich względnie ustabilizowanego charakteru gospodarczego.



wdb – wartość indeksu Theila dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami
 place – wartość indeksu Theila dla rozkładu płac brutto między krajami

Rys. 4. Zmiany indeksu Theila w agregatach branżowych grupy 1 w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Cyrek, 2016a, 2016c] w oparciu o dane [Eurostat, National... [nama_nace10_c], National... [nama_nace10_e], Population...].



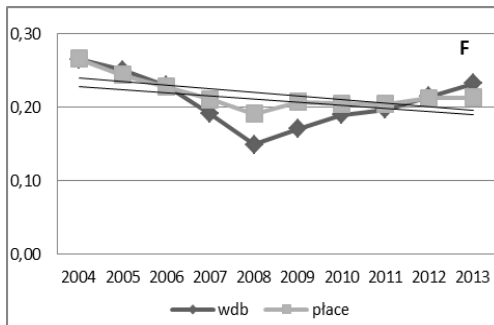
wdb – wartość indeksu Theila dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami
 place – wartość indeksu Theila dla rozkładu płac brutto między krajami

Rys. 5. Zmiany indeksu Theila w agregatach branżowych grupy 2 w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Cyrek, 2016a, 2016c] w oparciu o dane [Eurostat, National... [nama_nace10_c], National... [nama_nace10_e], Population...].

Niejednoznaczną tendencją w zakresie relacji między nierównościami dochodowymi i płacowymi charakteryzowało się natomiast budownictwo (F) (rys. 6). Na początku analizowanego okresu skala dysparytetów generowanych przez pracę i kapitał była równa. W okresie trwającym do 2008 r., a więc do ujawnienia się zjawisk kryzysowych, zmniejszało się znaczenie nierówności kapitałowych w tworzeniu zróżnicowań międzynarodowych. Po 2008 r. jednak nastąpiło odwrócenie się tej tendencji oznaczające wzrost zróżnicowań dochodowych kreowanych głównie wzrostem nierówności kapitałowych. W ostatnim okresie to kapitał był czynnikiem przesądającym o skali dysparytetów w UE. Obser-

wacje zmian relacji między nierównościami dochodowymi i płacowymi wskazują więc na relatywnie większą stabilność w obszarze zaangażowania czynnika ludzkiego.



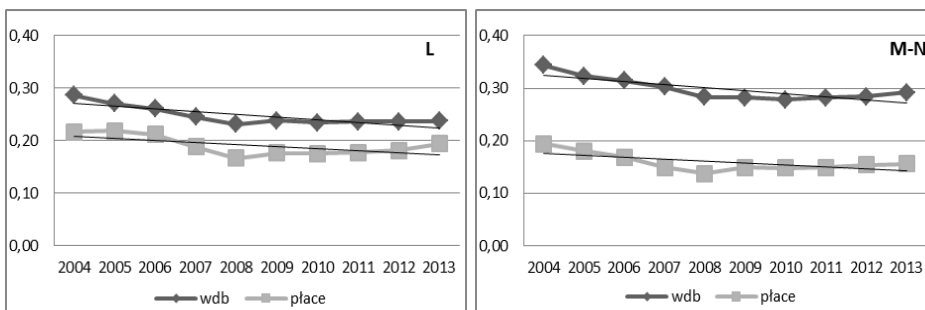
wdb – wartość indeksu Theila dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami
place – wartość indeksu Theila dla rozkładu płac brutto między krajami

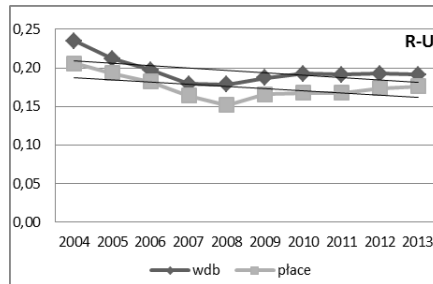
Rys. 6. Zmiany indeksu Theila w agregatach branżowych grupy 3 w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Cyrek, 2016a, 2016c] w oparciu o dane [Eurostat, *National...* [nama_nace10_c], *National...* [nama_nace10_e], *Population...*].

Grupy 4 i 5 to branże o dominacji nierówności kapitałowych. Obejmują one dynamicznie rozwijające się nowoczesne usługi o charakterze biznesowym, jak i ukierunkowanym na realizację funkcji zaspokajania potrzeb wyższego rzędu w ramach sfery publicznej i prywatnej.

W grupie 4 (rys. 7) znalazły się branże cechujące się tendencją do zmniejszania różnic między nierównościami dochodowymi i płacowymi. Tym samym dysparytety wśród właścicieli kapitału w poszczególnych krajach zmniejszały się relatywnie szybciej niż zróżnicowania płacowe. Do branż o takich charakterystykach zaliczono obsługę nieruchomości (L), usługi biznesowe: profesjonalne, naukowe i techniczne, administracyjne i wspomagające (M-N), a także sztukę, rozrywkę i rekreację oraz pozostałe usługi (R-U).



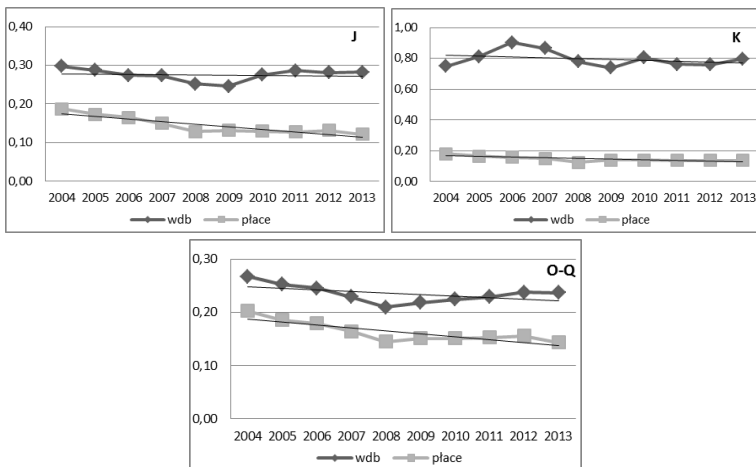


wdb – wartość indeksu Theila dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami
 place – wartość indeksu Theila dla rozkładu płac brutto między krajami

Rys. 7. Zmiany indeksu Theila w agregatach branżowych grupy 4 w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Cyrek, 2016a, 2016c] w oparciu o dane [Eurostat, *National...* [nama_nace10_c], *National...* [nama_nace10_e], *Population...*].

W grupie 5 (rys. 8) ujęto branże o zwiększającej się różnicy między nierównościami dochodowymi i płacowymi, a więc rosnących dysparytetach w dochodach właścicieli kapitału. W dziedzinach tych nierówności płacowe mały, jednak jedynie minimalnie ograniczał się poziom zróżnicowań dochodowych. Do branż z tej grupy zostały zaliczone najbardziej dynamicznie rozwijające się sfery gospodarki UE: finanse, usługi informacyjno-komunikacyjne oraz usługi publiczne (administracja, edukacja, ochrona zdrowia i opieka społeczna).



wdb – wartość indeksu Theila dla rozkładu wartości dodanej brutto między krajami
 place – wartość indeksu Theila dla rozkładu płac brutto między krajami

Rys. 8. Zmiany indeksu Theila w agregatach branżowych grupy 5 w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Cyrek, 2016a, 2016c] w oparciu o dane [Eurostat, *National...* [nama_nace10_c], *National...* [nama_nace10_e], *Population...*].

Zestawienie kierunków zmian wskaźników nierówności dochodowych i płacowych w poszczególnych branżach w okresie 2004–2013 wskazuje, że współczesne przekształcenia strukturalne prowadzą do wzrostu znaczenia kapitału w generowaniu różnicowań międzynarodowych w UE. Typowe procesy modernizacji łączą się bowiem ze wzrostem znaczenia usług biznesowo-finansowych oraz usług dobrobytu, które to branże odznaczają się przewagą nierówności kapitałowych. W ramach tych usług jedynie część wykazuje tendencje do zmniejszania dominacji kapitału w generowaniu dysparytetów.

Spostrzeżenie to potwierdzają wartości współczynników korelacji między dynamiką wzrostu sektorów w latach 2004–2013 mierzoną zmianami wartości dodanej brutto oraz zmianami liczby pracujących a poziomem nierówności dochodowych i płacowych w ujęciu średnich dla lat 2004–2013 miar Giniego i Theila w poszczególnych branżach (tabela 1).

Tabela 1. Wartości współczynnika korelacji między poziomem nierówności a dynamiką wzrostu sektorów w latach 2004–2013

Współczynnik korelacji	Nierówności dochodowe		Nierówności płacowe	
	Twdb	Gwdb	Tpłace	Gpłace
Zmiany wartości dodanej brutto	0,50	0,63	-0,76	-0,73
Zmiany liczby pracujących	0,25	0,48	-0,75	-0,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [Eurostat, *National...* [nama_nace10_c], *National...* [nama_nace10_e], *Population...*].

Wartości współczynników korelacji ukazują dodatnią zależność między dynamiką rozwoju branży a skalą nierówności dochodowych (im większa dynamika branży, tym większe generuje ona nierówności wartości dodanej brutto) oraz ujemną w odniesieniu do nierówności płacowych (im większa dynamika branży, tym mniejsze nierówności płacowe). Tym samym tzw. jednostki motoryczne odpowiadają za większe dysproporcje międzynarodowe w UE kreowane przez różnicowania w dochodach kapitałowych.

PODSUMOWANIE

Zaprezentowane w opracowaniu zestawienia wskazują na odmienne znaczenie czynników wytwórczych (pracy i kapitału) w generowaniu nierówności w UE w poszczególnych branżach. Pomimo ogólnej tendencji konwergencyjnej należy podkreślić, że różnicowania wewnątrzunijne w coraz większym stopniu łączą się z różnicami strukturalnymi między poszczególnymi gospodarkami, a te implikowane są różnicującą rolą kapitału. Znaczenie różnicowań wewnątrzbranżowych pomiędzy krajami UE jest jednak wciąż relatywnie większe niż międzybranżowych, szczególnie w odniesieniu do nierówności płacowych.

Kapitał generuje dysproporcje przede wszystkim w nowoczesnych obszarach gospodarki, co wiązać się może z jego rolą w dynamizacji procesów wzrostowych. Branżowe jednostki motoryczne, które odznaczają się najwyższą dynamiką wzrostu wartości dodanej i skali zatrudnienia, wykazują się najwyższym poziomem zróżnicowań dochodowych. Jednocześnie najnowocześniejsze branże, głównie te bazujące na wiedzy i przepływach informacji, okazują się cechować najmniejszymi dysparytetami płacowymi. Wiąże się to prawdopodobnie z mniej zróżnicowanymi charakterystykami jakościowymi pracy w tych dziedzinach i wysokim wyposażeniem w kapitał ludzki większości pracujących. Należy zaznaczyć, że mimo ogólnie korzystnego wpływu takich charakterystyk zarówno na procesy spójności społecznej, jak i dynamizację rozwoju gospodarczego taka specyfika pracy w branżach nowoczesnych niesie ze sobą zagrożenie wykluczenia tych osób, którym nie udało się włączyć w nurty modernizacyjne.

Z drugiej strony tradycyjne rodzaje działalności gospodarczej charakteryzują się najmniejszymi różnicami międzynarodowymi w zakresie wartości dodanej brutto na mieszkańca, jednak największymi nierównościami płacowymi. Wskazuje to na niewielką rolę różnic w dochodach kapitałowych, ale narastanie niespójności pomiędzy osobami pracującymi w ramach danej branży w porównaniach międzynarodowych.

Tym samym w UE można wyróżnić dwa podstawowe źródła niespójności przestrzennych: związane z dochodami kapitałowymi skoncentrowanymi w sektorowych biegunach wzrostu oraz z płacami osób zaangażowanych w branżach tradycyjnych. Wymagają one odmiennych sposobów ukierunkowania działań minimalizujących dysparytety rozwojowe. W odniesieniu do kapitału zasadnicze znaczenie odgrywać może tworzenie warunków sprzyjających międzynarodowej dyfuzji innowacji i zmniejszaniu luki strukturalnej. W wymiarze nierówności płacowych szczególnie uzasadnienie zyskują rozwiązania zwiększające szeroko rozumianą mobilność (w tym branżową, zawodową i przestrzenną) osób zaangażowanych w tradycyjnych rodzajach działalności.

BIBLIOGRAFIA

- Bassanini A., Manfredi T., 2012, *Capital's Grabbing Hand? A Cross-Country/Cross-Industry Analysis of the Decline of the Labour Share*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, no. 133, <http://dx.doi.org/10.1787/5k95zqsf4bxt-en>.
- Cyrek M., w druku, *Branżowe jednostki wzrostu w generowaniu nierówności między państwami Unii Europejskiej*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”.
- Cyrek M., 2016a, *Sektorowe aspekty nierównomierności wytwórczych w państwach Unii Europejskiej*, „Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 276.
- Cyrek M., 2016b, *Service Branches as Activities Decreasing Wage Inequality within European Union*, „European Journal of Service Management”, vol. 17, no. 1, <http://dx.doi.org/10.18276/ejsm.2016.17/1-02>.

- Cyrek M., 2016c, *Within and between Sectoral Sources of Wage Inequality across European Union Countries*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 439, <http://dx.doi.org/10.15611/pn.2016.439.06>.
- Elsby M.W.L., Hobijn B., Sahin A., 2013, *The Decline of the U.S. Labor Share*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series, Working Paper 2013-27, <http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2013/wp2013-27.pdf>.
- Eurostat, *National Accounts by 10 Branches – Aggregates at Current Prices* [nama_nace10_c], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (23.07.2015).
- Eurostat, *National Accounts by 10 Branches – Employment Data* [nama_nace10_e], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (23.07.2015).
- Eurostat, *Population on 1 January by Age and Sex* [demo_pjan], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (23.07.2015).
- Gawrycka M., Szymczak A., 2013, *Zmiana struktury dochodów w Polsce w relacji kapitał – praca z uwzględnieniem sektorów gospodarki narodowej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 305.
- OECD, 2015, *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>.
- Piketty Th., 2015a, *Ekonomia nierówności*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Piketty Th., 2015b, *Kapitał w XXI wieku*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.

Streszczenie

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań nad sektorowymi aspektami nierówności między państwami członkowskimi UE w latach 2004–2013. Szczególną uwagę zwrócono na kształtowanie się międzynarodowych dysparytetów w tworzeniu wartości dodanej brutto oraz zróżnicowań płacowych w poszczególnych rodzajach działalności. Relacje między miarami nierówności dochodowych i płacowych stanowiły podstawę do przybliżenia wzorców w zakresie nierówności kapitałowych. Tym samym identyfikacji poddano znaczenie pracy i kapitału w kreowaniu nierówności międzypaństwowych w kontekście strukturalnym.

Istotną przesłanką generowania nierówności są różnice strukturalne między poszczególnymi gospodarkami. Stwierdzenie to zostaje wzmocnione obserwowanymi w UE znacznymi różnicami w udziale wynagrodzeń w wartości dodanej brutto pomiędzy poszczególnymi branżami. Pozostają one najwyższe w usługach publicznych, zaś najmniejsze w obsłudze nieruchomości i rolnictwie. Ponadto dezagregacja nierówności na zróżnicowania wewnątrz- i międzybranżowe sugeruje wzrastające znaczenie odmienności strukturalnych dla ich kreacji. Szczególnie zasadny wniosek ten pozostaje w odniesieniu do kapitału.

Tendencje zmian wskaźników nierówności dochodowych i płacowych w UE dowodzą różnicującego charakteru kapitału i wyrównującego oddziaływania zaangażowania czynnika pracy. Uwzględnienie aspektów branżowych zwraca uwagę, że najbardziej dynamicznie rozwijające się rodzaje działalności cechują się szczególnie wysoką skalą nierówności dochodowych i wyraźnie niższą płacowych. Wskazuje to ponownie na tendencję do wzmocnienia znaczenia kapitału w generowaniu dysparytetów w UE. Kapitał kreuje największe nierówności przede wszystkim w usługach finansowo-ubezpieczeniowych czy informacyjno-komunikacyjnych. Z drugiej strony nierówności płacowe pozostają zasadniczym problemem w odniesieniu do tradycyjnych rodzajów działalności, w tym rolnictwa i budownictwa.

Słowa kluczowe: nierówności dochodowe, nierówności płacowe, praca, kapitał, branże

Labour and capital in generation of inequality within the European Union – sectoral aspects

Summary

The study presents results of research on sectoral aspects of inequality between the EU countries in a period 2004–2013. A special attention was paid to international disparities in gross value added and earnings in different kinds of economic activity. Relations between indicators of income and wage inequality constituted a base to indicate patterns in capital inequality. Thus, a role of labour and capital in the creation of international inequality in the structural context was identified.

Structural differences between the specified economies are an essential condition in the generation of inequality. This remark is supported by the observed differences within the EU in a share of earnings in gross value added between branches. The differences are the strongest in public services and the weakest in real estate and agriculture. Moreover, disaggregation of inequality into inter and between branch differences suggests an increasing influence of structural differences on the creation of inequality. This conclusion is especially important concerning capital.

Tendencies in income and wage inequality in the EU prove that capital has a differentiating character, while engagement of labour has an equalizing influence. Considering branch aspects it is possible to point out that the most dynamic kinds of activity are specified by especially high income inequality and clearly lower wage inequality. It once more indicates tendencies to strengthen a role of capital in the generation of disparities in the EU. Capital creates the strongest inequality mainly in finance and insurance and information and communication services. On the other hand, wage inequality is an essential problem concerning traditional kinds of activity, such as agriculture and construction.

Keywords: income inequality, wage inequality, labour, capital, branches

JEL: E25, L16, O11, O15

dr Beata Glinkowska¹

Katedra Zarządzania

Uniwersytet Łódzki

Wpływ społecznej odpowiedzialności biznesu na funkcjonowanie firm

WPROWADZENIE

Społeczna odpowiedzialność biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR) ma na celu wzrost znaczenia i pozytywnego postrzegania firmy na rynku. Zwiększone prawdopodobieństwo osiągnięcia w ten sposób pożądanej pozycji konkurencyjnej skłania przedsiębiorców do zaangażowania się w działania społeczne i ekologiczne. Celem opracowania jest przedstawienie wybranych czynników pozytywnego i negatywnego wpływu społecznej odpowiedzialności biznesu na funkcjonowanie firm. Dla zrealizowania celu wykorzystano współczesną literaturę przedmiotu oraz raporty Forum Odpowiedzialnego Biznesu i Raport CSR w Polsce z 2010 r.

POJĘCIE SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU

Idea odpowiedzialnego biznesu jest współcześnie zjawiskiem globalnym, jednak początki koncepcji sięgają starożytności; bogaci musieli przeznaczać część majątku na ubogich, ponieważ uważano, że władzę powierzyło im społeczeństwo, a zatem część wypracowanego przez nich majątku należała się biedniejszym [Stecko, 2012, s. 11].

Odpowiedzialny biznes, organizacja etyczna, odpowiedzialność korporacyjna są znalezionymi w literaturze przedmiotu synonimami społecznej odpowiedzialności biznesu. Jest to koncepcja, która zdobywa coraz większe zainteresowanie w Polsce i na świecie. Jej istotą jest uwzględnienie w strategii funkcjonowania interesów społecznych i ekologicznych [Jonkier, Rudnicka, Reichel, 2011, s. 58].

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania, ul. Matejki 22/26, 90-237 Łódź, e-mail: bettysue@uni.lodz.pl.

Z uwagi na wzrost świadomości ludzi w temacie stanu środowiska organizacji i środowiska naturalnego firmy starają się stosować dobre praktyki w prowadzeniu działalności gospodarczej [Niemiec, 2013, s. 7]. System społecznej odpowiedzialności biznesu jest narzędziem mającym na celu tworzenie, realizację i ocenę działań społecznych i ekologicznych w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Polityka społeczna firmy jest jej oficjalnym zobowiązaniem do podejmowania działań na rzecz interesariuszy [Paliwoda-Matiolańska, 2009, s. 80].

Współczesna gospodarka wymusza na właścicielach firm i jej menedżerach podejmowanie etycznych i odpowiedzialnych decyzji z poszanowaniem środowiska, a także praw człowieka [Rybak, 2001, s. 37]. Nie należy jednak zapominać, że działania w zakresie społecznej odpowiedzialności są wciąż dla wszystkich firm dobrowolne. Odpowiedzialny biznes to efektywna strategia zarządzania, poprzez którą prowadzony jest dialog społeczny na poziomie lokalnym, przyczyniający się do wzrostu konkurencyjności firm na poziomie globalnym [*Spoleczna odpowiedzialność biznesu...*]. Działania społecznie odpowiedzialne powinny mieć charakter długofalowy i być wpisane w strategię funkcjonowania firm. Pociąga to za sobą konieczność równoważenia zróżnicowanych potrzeb wielu grup interesariuszy w tym samym czasie i doskonalenia umiejętności w obszarze zarządzania [Jonkier, Rudnicka, Reichel, 2011, s. 43]. Pojęcie społecznie odpowiedzialnego biznesu reguluje także norma jakości ISO 26000. Porządkuje ona i klasyfikuje szeroko rozumiane informacje o CSR. Według niej CSR to „odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań (produkty, serwis, procesy) na społeczeństwo i środowisko” [*Kapitał społeczny...*].

Aktualnie kwestie biznesu społecznie odpowiedzialnego reguluje Komisja Europejska, która uznała go za kluczowe działanie w ramach polityki gospodarczej UE. Według Komisji Europejskiej CSR jest poglądem, zgodnie z którym jednostka dobrowolnie decyduje się przyczynić do poprawy jakości życia społecznego oraz czystości środowiska [Niestrój, 2009, s. 43]. Dla wsparcia tych działań powstały odpowiednie instytucje i rozpoczęto pracę nad programami badawczymi mającymi na celu propagowanie idei CSR. Jednym z efektów tych prac jest Europejska Kampania na rzecz odpowiedzialnego biznesu 2005 [*Spoleczna odpowiedzialność biznesu...*].

Od około 10 lat można dostrzec wzmożone działania w zakresie CSR. Powstało Forum Odpowiedzialnego Biznesu, które stało się największą pozarządową organizacją skupiającą w swoich szeregach firmy wspierające CSR i propagujące ideę organizacji społecznie odpowiedzialnej. Działania CSR firmy prowadzą na dwóch płaszczyznach: konstytucyjnej i prawnomiędzynarodowej [Skoneczny, 2009, s. 9–102]. Zawarte w konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej nakazy i formy pomocy są w Polsce podstawą działań etycznych dla organizacji. W takim ujęciu rozumie się społeczną odpowiedzialność biznesu jako zobowiązanie przedsiębiorców do przyczyniania się do zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego [Bernatt, Bogdanienko, Skoneczny, 2011, s. 37], którego efekty pojawiają się na skutek podjęcia długofalowych działań wpisanych w strategię firmy [Sznajder, 2013, s. 201].

ZWIĄZEK IDEI CSR Z KULTURĄ ORGANIZACYJNĄ FIRM

Firmy nie byłyby w stanie skutecznie wykonywać działań społecznie odpowiedzialnych, gdyby nie były one wpisane w ich ogólną strategię funkcjonowania. Zrozumienie istoty CSR wymaga zaangażowania wszystkich uczestników danej organizacji, które można uzyskać w wyniku określonej, celowo ukształtowanej kultury organizacyjnej będącej nieodłącznym elementem każdej organizacji. S.P. Robbins [2004, s. 428] zauważa, że każda organizacja ma i rozwija własny, fundamentalny zbiór założeń i zasad, które obowiązują wszystkich trwale zatrudnionych w konkretnym miejscu pracy, a B. Wawrzyniak [1999, s. 214] dodaje, że nowo zatrudnieni do chwili poznania tych reguł nie są traktowani jak pełnoprawni uczestnicy danej organizacji. Istotne jest, aby wytworzyć atmosferę, w której pracownicy będą chcieli budować poczucie wspólnoty, wspólną misję i cele. Kultura organizacyjna powinna być integralną częścią strategii firmy i jej wizji. Jest istotnym elementem pozwalającym na stworzenie przewagi konkurencyjnej, a głównym zadaniem menedżerów jest stałe dążenie do pobudzania do twórczej pracy, tworzenia nowych celów i ciągłe motywowanie [Jabłońska, 2012, s. 104–110]. Firmy, które charakteryzują się silną kulturą, są dobrze postrzegane przez konkurencję i potencjalnych sojuszników [Zemigala, 2007, s. 28]. Wyróżniają je: silne wartości, poszanowanie kapitału ludzkiego, wysokie standardy zarządzania i wzrost ekonomiczny [Dahlgaard, Kristensen, Kanji, 2001, s. 255]. W tworzeniu wspólnych wartości uwzględnić należy branżę, charakter organizacji, jej cechy i cele [Koźmiński, Jemielniak, 2008, s. 31–41]. Kultura organizacyjna jest pomocna w zrozumieniu metod i technik zarządzania [Przytuła, 2011, s. 34]. Każdy pracownik wnosi własny wkład do tworzenia wzorców kulturowych w miejscu pracy [Koźmiński, 2004, s. 33–52]. Proces zarządzania jest osadzony w kulturze danej organizacji, co oznacza uznanie wartości wyznawanych przez daną społeczność i wypracowanie wspólnych norm zachowań [Drucker, 1994, s. 88].

Budując kulturę organizacyjną danej firmy w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu, należy brać pod uwagę następujące aspekty:

1. Biznes i społeczeństwo stanowią nieodłączne elementy złożonej całości, w której idea wzajemnej solidarności międzyludzkiej ma znaczenie pierwotne i nadrzędne.
2. Istota systemu społecznego, jakim jest organizacja, skłania ją do zachowań zapobiegawczych i antycypujących ryzyko w obszarze społecznym dla celów strategicznych [Grzegorzewska-Ramocka, 2001, s. 75]. Firmy, które chcą być społecznie odpowiedzialne, powinny znaleźć odpowiedź na pytanie, w jakim obszarze chcą działać. Mogą wybierać spośród następujących:
 - społeczeństwo, czyli: szkolenia, motywowanie pracowników, poprawa warunków pracy, zwiększenie nakładów finansowych dla osób „potrzebujących”, podnoszenie jakości produkowanych wyrobów,

- środowisko, czyli produkcja towarów w sposób przyjazny środowisku poprzez ograniczenie ilości emitowanych odpadów, propagowanie ekologii, efektywne i świadome wykorzystanie zasobów naturalnych,
- miejsce pracy, czyli wszelkie działania mające na celu poprawę warunków pracy,
- rynek, czyli wyrównywanie cen produktów, sprawiedliwa i etyczna polityka cenowa [Społeczna odpowiedzialność biznesu..., http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/580AE0A6-1882-4288-B719-D7F16E658D6A/53568/Podrecznik_zrownowazonybiznes.pdf].

Bez względu na to, w jakim obszarze chce działać firma, potrzebne jest zbudowanie odpowiedniej kultury organizacyjnej, co jest procesem żmudnym i niełatwym, aczkolwiek z perspektywy pozycji konkurencyjnej i procesów wzrostu i rozwoju firmy – procesem koniecznym.

ZALETY I WADY SPOŁECZNEGO ZAANGAŻOWANIA FIRM

Wiele firm tworzy własne definicje społecznej odpowiedzialności, aby potem przełożyć je na kulturę organizacyjną i na praktykę [*Promoting Responsible...*]. CSR obejmuje wiele działań i obszarów organizacji, np. działalność społeczną, proekologiczną, poprawy warunków pracy czy poprawy relacji z interesariuszami [Dahlsrud, 2008, s. 1–13].

Zwolennicy koncepcji CSR zwracają uwagę na kluczowe korzyści, jakie ze sobą niesie dla firmy i dla społeczeństwa. Współczesne organizacje często angażują, aktywizują i edukują interesariuszy, czym przyczyniają się do rozwoju danego obszaru. Firma, która troszczy się o sprawy ekologiczne, społeczne i etyczne, cieszy się szacunkiem, zaufaniem i uznaniem społecznym. Znacząco poprawia się jej wizerunek. Zaangażowanie społeczne organizacji cieszy się też uznaniem klientów, co zachęca ich do kupowania produktów tych firm [Jackson, Miller, Miller, 1997, s. 159]. Kształtowanie właściwej kultury organizacyjnej powoduje zwiększenie motywacji do pracy i poczucie przynależności. Tworzą się innowacyjne metody zarządzania oparte na kwestiach ekologicznych i społecznych. Pozwala to lepiej i efektywniej pozyskiwać nowych partnerów biznesowych, którzy propagują podobne wartości [Nowicka, 2010]. Wzrasta zaufanie do firmy. Pracownicy odczuwają większą potrzebę identyfikacji z nią. Dobra reputacja niesie też szansę na zwiększenie wartości firmy na rynku oraz na wzrost popytu.

M. Rybak [2004, s. 18] wskazuje jednak maksymalizację zysku jako główny cel funkcjonowania firmy. Także zdaniem M. Friedmana firma jest instytucją *stricte* ekonomiczną i nie funkcjonuje z powodów prawnych i etycznych, stąd narzucanie menedżerom wypełniania obowiązków społecznych jest błędem [Rybak, 2004, s. 18–19]. Może to poważanie obniżyć efektywność organizacji na skutek angażowania środków finansowych na inne cele zamiast na cele organizacyjne

[Rybak, 2004, s. 19–20]. Przeciwnicy sugerują też, że firmy mogą wywierać nadmierny wpływ na społeczeństwo, w którym funkcjonują, co może „zwiększyć uzależnienie podmiotów społecznych” [Rudnicka, 2012, s. 50–53].

Poniżej zestawiono najważniejsze argumenty za i przeciw koncepcji biznesu odpowiedzialnego społecznie.

Konkludując, można stwierdzić, iż społeczna odpowiedzialność biznesu jest specyfiką czasów i przynosi wiele pozytywów dla regionu, społeczeństwa, środowiska naturalnego i pracowników. Pomimo ekonomicznego sensu istnienia firmy czynione przez nią działania społecznie odpowiedzialne w pozytywny sposób kreują jej wizerunek, co pośrednio i bezpośrednio przyczynia się do wzrostu jej zysków.

ROLA CSR W TWORZENIU WIZERUNKU FIRMY

Kultura organizacji ma wspierać osiąganie przyjętych przez firmę założeń CSR za pośrednictwem uporządkowanego i przemyślanego systemu działań i wzorów funkcjonowania [Rudnicka, 2012, s. 193].

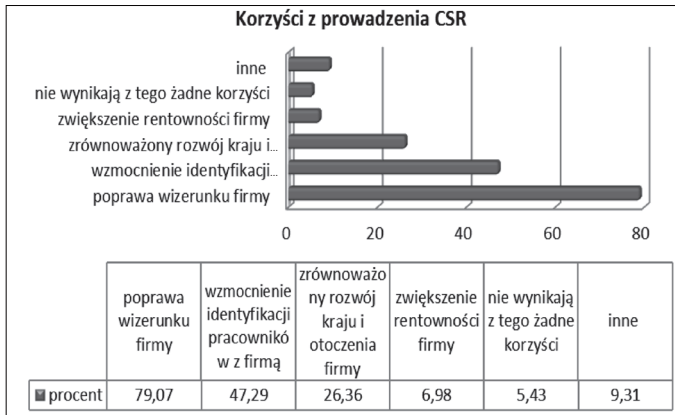
Powszechnie uważa się, że firmy, które angażują się społecznie, mają lepszy wizerunek i tworzą silną pozycję w branży. Zwiększa się ich wiarygodność, jakość, prestiż wśród interesariuszy. Według M. Kostery [2008, s. 457] społeczna odpowiedzialność firmy jest „wyrastaniem ponad przeciętność, budowaniem unikalności, stosowaniem rozwiązań spójnych i wzajemnie wspomagających się wartości”.

Zdaniem G. Barana [2008, s. 26–27] potencjalne korzyści czerpane przez organizację są kluczowym czynnikiem wpływającym na poziom zaangażowania społecznego. Organizacje, które angażują się społecznie, kreują dobry wizerunek własny, nawiązują relacje z nowymi inwestorami, społecznością lokalną, dzięki czemu stają się rozpoznawalne [Jung, Kaleta, Moszkowicz, 2010, s. 120].

Pomimo tego, że „często pokutuje przekonanie, że CSR to tylko Public Relations, którego celem jest stworzenie znakomitego obrazu firmy w otoczeniu”, informacje o etycznym działaniu są traktowane przez wielu analityków jako jeden z ważniejszych argumentów wyróżniających firmę na rynku, a także wpływających pozytywnie na wizerunek firmy [Brzozowski, 2009, s. 21–22].

Według badań przeprowadzonych przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu na temat korzyści płynących z prowadzenia działań społecznej odpowiedzialności biznesu poprawa wizerunku firmy w otoczeniu jest podstawową wartością dla firm [*Specjaliści PR...*, 2006] (rys. 1).

Z tego zestawienia wynika, że najwięcej respondentów (79,07%) wskazało poprawę wizerunku firmy [*Specjaliści PR...*, 2006]. Na drugim miejscu jest wzmocnienie identyfikacji pracowników z firmą (47,29%), a na trzecim zrównoważony rozwój kraju (26,36%).

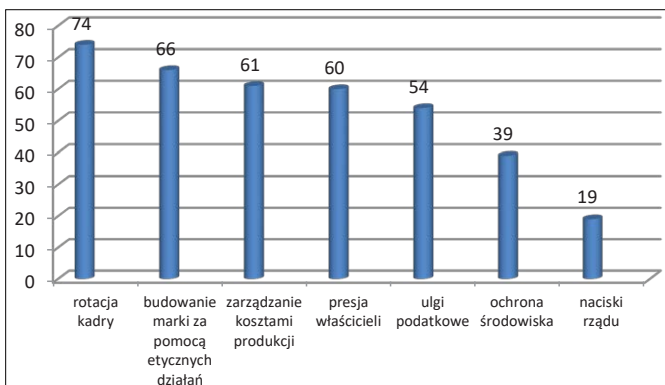


Rys. 1. Korzyści płynące z prowadzenia działań CSR [%]

Źródło: opracowanie na podstawie [Specjaliści PR..., 2006]

W ostatnich latach koncepcja CSR stała się jednym z poważniejszych narzędzi kształtujących wizerunek organizacji. Wymaga ona uporządkowanego, przemyślanego i systematycznego wdrażania. Nie należy też traktować jej jako krótkoterminowego działania marketingowego, bowiem wymaga ona podejścia długofalowego, wpisanego w strategię firmy.

Przedsiębiorstwa angażują się w działania CSR-owe. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Grant Thornton² w ramach International Business Report na temat zaangażowania przedsiębiorstw w CSR, Polska znajduje się na trzynastym miejscu spośród 34 analizowanych krajów [Skitek]. Na rys. 2 przedstawiono wyniki badań dotyczące wpływu poszczególnych czynników na działania CSR.



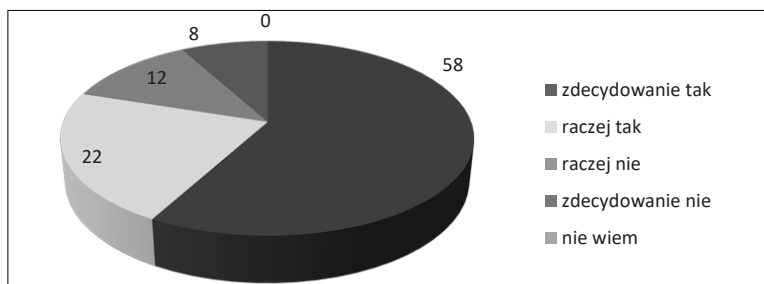
Rys. 2. Czynniki wpływające na działania społecznie odpowiedzialne [%]

Źródło: opracowanie na podstawie: [International Report Business, (<http://www.granthornton.global/insights>); 20.04. 2016].

² Światowa organizacja audytorsko-doradcza.

Największe znaczenie dla podejmowania działań etycznych dla polskich przedsiębiorców ma rotacja pracowników (74%) [*Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw...*]. Kolejno 66% respondentów za istotne wskazało tworzenie marki za pomocą działań społecznie odpowiedzialnych. Kolejne miejsca zajmują: zarządzanie kosztami produkcji (61%) oraz presja właścicieli (60%). Na dalszych miejscach są: możliwość otrzymywania ulg podatkowych przez przedsiębiorców (54%), ochrona środowiska (39%), a także presja rządu (19%) [Skitek]. Aktywność społeczną w Polsce wykazują przede wszystkim duże firmy mające zagraniczny kapitał [Nikodemski-Wołowik, 2011, s. 23] Polskie firmy podejmujące działalność zagraniczną muszą mieć świadomość tego, że mogą być podmiotem oceny pod kątem działań CSR [Heaven]. Mniejsze firmy z rodzimym kapitałem najczęściej angażują się w akcje charytatywne oraz wsparcie rzeczowe i finansowe. Wyniki badań przeprowadzonych przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu – Menadżerowie/Menadżerki 500. Lider/Liderka CSR pokazują, że w Polsce idea CSR jest stosunkowo młoda [Raport CSR w Polsce, 2010, s. 7].

Na rys. 3 przedstawiono poziom świadomości polskich firm w dziedzinie CSR.



Rys. 3. Struktura odpowiedzi na pytanie o poziom znajomości koncepcji CSR [%]

Źródło: opracowanie na podstawie: [Raport CSR w Polsce, 2010].

Z analizy danych przedstawionych na rys. 3 wynika, że ponad połowa respondentów (58%) dobrze zna koncepcję CSR. Jednak 1/5 ankietowanych (20%) nadal nie wie, na czym ona polega [Raport CSR w Polsce, 2010, s. 8]. W tej sytuacji nasuwa się spostrzeżenie, iż potrzeba jeszcze wielu lat, aby społeczna odpowiedzialność biznesu stała się powszechna. W dalszym ciągu brak jest spektakularnych przykładów i liderów takiej działalności, ciągle też jest niski poziom wiedzy w tym zakresie.

PODSUMOWANIE

Wykonywanie założeń społecznej odpowiedzialności przez organizacje jest możliwe tylko dzięki wpisaniu tej idei w strategię ich funkcjonowania. Dobrowolność stosowania koncepcji CSR nie ułatwia poprawy jakości życia społecznego

i czystości środowiska, ale jest prawdziwym wyzwaniem dla współczesnych firm, które chcą być pozytywnie postrzegane w otoczeniu i mieć własną silną tożsamość. Polska przynależy do UE, która uznała koncepcję CSR za kluczowe działanie w ramach realizacji jej polityki gospodarczej. Organizacja społecznie odpowiedzialna to taka, która w elastyczny sposób godzi interesy biznesu i społeczeństwa, działa prewencyjnie, sprawiedliwie i przewidująco. Rzeczywistość gospodarcza pokazuje, że organizacje w zróżnicowany sposób postrzegają założenia CSR i w różny sposób te założenia realizują, jednak stan tej świadomości i realizacji pozostawia wiele do życzenia i jest na relatywnie niskim poziomie. Potrzeba w polskiej gospodarce wielu działań uświadamiających i wielu lat na rozpowszechnienie tej koncepcji w powszechnej praktyce podmiotów gospodarujących.

BIBLIOGRAFIA

- Baran G., 2008, *Wybrane sposoby rozwiązywania ważnych problemów i kwestii społecznych*, Wyd. UJ, Kraków.
- Bernatt M., 2009, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu. Wymiar konstytucyjny i międzynarodowy*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa.
- Brzozowski A., 2009, *Przewodnik wdrażania CSR*, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej im. S. Staszica w Białymstoku, Białystok.
- Dahlgaard J.J., Kristensen K., Kanji G.K., 2001, *Podstawy zarządzania jakością*, PWN, Warszawa.
- Dahlsrud A., 2008, *How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions*, „Corporate Social Responsibility and Environmental Management”, vol. 15, issue 1, <https://doi.org/10.1002/csr.132>
- Drucker P.F., 1994, *Menedżer skuteczny*, MT Biznes, Kraków.
- Grzegorzewska-Ramocka E., 2001, *Cele społeczne przedsiębiorstwa, a kierunki inwestowania, Handel Wewnętrzny*, „Marketing – Rynek – Przedsiębiorstwo”, nr 4–5.
- Heaven V., *Czym różni się CSR w Polsce i Wielkiej Brytanii?*, <http://csr.forbes.pl/czym-rozni-sie-csr-w-polsce-i-wielkiej-brytanii-,artykuly,184220,1,1.html> (20.04.2016).
- http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/580AE0A6-1882-4288-B719-D7F16E-658D6A/53568/Podrecznik_zrownowazonybiznes.pdf (14.04.2016).
- Jabłońska A., 2012, *Strategiczny wymiar funkcjonowania współczesnych organizacji. Strategie, modele biznesu, finanse, zasoby ludzkie*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza.
- Jackson J.R., Miller R.L., Miller S.G., 1997, *Business & Society. Managing Social Issues*, West Publishing Company, New York.
- Jonkier J., Rudnicka A., Reichel J., 2011, *Nowe horyzonty*, Centrum Strategii i Rozwoju Impact, Łódź.
- Jung M., Kaleta A., Moszkowicz K., 2010, *Bariery implementacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w małych przedsiębiorstwach*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Kapitał społeczny dla gospodarki*, <http://www.odpowiedzialnafirma.pl/o-csr/iso-26000> (14.04.2016).

- Kostera M., 2008, *Nowe kierunki w zarządzaniu*, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Koźmiński A.K., Jemielniak D., 2008, *Zarządzanie od podstaw. Podręcznik akademicki*, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności*, PWN, Warszawa.
- Niemiec W., Jurgilewicz O., 2013, *Podstawy zarządzania*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów.
- Niestrój R., 2009, *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa.
- Nikodemska-Wołowik M. (red), 2011, *Polskie i szwedzkie MSP wobec wyzwań CSR*, http://ngoteka.pl/bitstream/handle/item/57/polskie_i_szwedzkie_MSP.pdf?sequence=1 (14.04.2016).
- Nowicka A.D., 2010, *Marketing i promocja działań CSR*, http://pu.wsptwp.eu/wp-content/uploads/2010/03/Nowicka_marketing_i_PR_w_CSR.pdf (18.04.2016).
- Paliwoda-Matiolańska A., 2009, *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C.H Beck, Warszawa.
- Promoting Responsible Business Through Collective Action*, IBLF Global, <http://www.iblfglobal.org/> (18.04.2016).
- Przytuła S., 2011, *Problemy wielokulturowości w korporacjach międzynarodowych*, „Problemy Zarządzania” vol. 9, nr 4(34).
- Raport CSR w Polsce, 2010, Menadżerowie/Menadżerki 500. Lider/Liderka CSR. Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa.
- Robbins S.P., 2004, *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa.
- Rudnicka A., 2012, *CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Rybak M., 2001, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu – idea i rzeczywistość*, Wyd. SGH, Warszawa.
- Rybak M., 2004, *Etyka menadżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
- Skitek A., *CSR – społeczna odpowiedzialność biznesu coraz popularniejsza*, http://grantthornton.pl/csr_spoleczna_odpowiedzialnosc_biznesu_coraz_popularniejsza (19.04.2016).
- Skoneczny T., 2009, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu. Wymiar konstytucjonalny i międzynarodowy*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- Specjaliści PR wobec idei CSR*, 2006, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa, <http://www.egospodarka.pl/19616,Specjalisci-PR-wobec-idei-CSR,1,39,1.html> (19.04.2016).
- Spoleczna odpowiedzialność biznesu*, <http://www.pozytek.gov.pl/Spoleczna,odpowiedzialnosc,biznesu,464.html> (13.04. 2016).
- Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw (CSR) w Polsce powyżej średniej Unii Europejskiej*, <http://www.pozytek.gov.pl/Spoleczna,odpowiedzialnosc,przedsiębiorstw,CSR,w,Polsce,powyżej,średniej,Unii,Europejskiej,2732.html> (20.04.2016).
- Stecko J., 2012, *Zaufanie a społeczna odpowiedzialność biznesu*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej”, Zarządzanie i Marketing, nr 19.
- Sznajder M., 2013, *Korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu*, Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok.

Wawrzyniak B., 1999, *Odnawianie przedsiębiorstwa*, Poltext, Warszawa.
Żemigła M., 2007, *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer, Kraków.

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono pojęcie CSR (społecznej odpowiedzialności biznesu) z perspektywy współczesnego podejścia. Zawarto też związek idei firmy społecznie odpowiedzialnej z jej kulturą organizacyjną. Główna uwaga została skoncentrowana na zaletach i wadach społecznego zaangażowania firm dla ich funkcjonowania, także na stanie świadomości przedsiębiorców w zakresie rozumienia założeń koncepcji CSR. Uwagę skoncentrowano także na potrzebie budowania przez menedżerów właściwej kultury organizacji.

Słowa kluczowe: CSR, Społeczna Odpowiedzialność Biznesu, wizerunek, kultura organizacyjna

The influence of Corporate Social Responsibility for the functioning of companies

Summary

This paper presents the concept of CSR (Corporate Social Responsibility) from the perspective of contemporary approach. Also shows the relationship the idea of a socially responsible company with its organizational culture. The main attention was concentrated on the advantages and disadvantages of social commitment of companies for their operation and the role of CSR in shaping the image of companies, also: on the state of consciousness of entrepreneurs in terms understanding the principles of CSR. Attention is also focused on the need to build through managers, the proper culture of the organization.

Keywords: CSR, Corporate Social Responsibility, image, organizational culture

JEL: M14

*mgr Zbigniew Waclawski*¹

Katedra Zarządzania, Seminarium Doktorskie
Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej

Rola innowacji społecznych w rozwoju regionu województwa lubelskiego – przykłady dobrych praktyk

WPROWADZENIE

Obszar województwa lubelskiego charakteryzuje się m.in. względnie niską stopą urbanizacji i niewielką liczbą ośrodków miejskich liczących około 100 tys. mieszkańców, które mogłyby pełnić funkcje liderów w rozwoju społeczno-gospodarczym, zważywszy na lokalizację małych i średnich przedsiębiorstw w regionie [Gajewski, 2011]. Województwo lubelskie zajmuje powierzchnię 25 122 km². W jego skład wchodzi cztery podregiony (białski, chełmsko-zamojski, lubelski i puławski), 20 powiatów, w ramach których wyróżnić można cztery miasta na prawach powiatu, 213 gmin, 41 miast i 4260 miejscowości wiejskich [GUS, 2010]. Obszar ten zamieszkuje 2143,2 tys. osób, co stanowi 5,7% ogółu mieszkańców Polski. Większą część ludności województwa lubelskiego (53,5%) tworzą mieszkańcy wsi. Ludność obszarów miejskich stanowi 46,5%. Strukturę tę można określić mianem nietypowej, biorąc pod uwagę fakt, iż w całej Polsce odsetek mieszkańców miast kształtuje się na poziomie 61% [Paździor, 2013].

Polska Wschodnia, a wraz z nią województwo lubelskie, jest regionem zaopóźnionym i wymaga specjalnej troski w niwelowaniu dysproporcji między województwami. Troska o dobro kraju jest troską o regiony słabsze i przejawia się w powołanej Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020. Jej kluczowym kryterium jest niwelowanie niskiego poziomu spójności między Polską Wschodnią a resztą kraju w wymiarze społecznym, gospodarczym i terytorialnym. Istotnym elementem tej polityki są działania dla aktywacji rezerw endogenicznych w przełamywaniu pasywnych postaw wynikających z deficytu środków finansowych czy niedoboru kapitału intelektualnego [Kudłacz, 2011]. Dla realizacji tych zamierzeń uruchomiony został program

¹ Adres korespondencyjny: ul. Sadowa 4, 24-120 Kazimierz Dolny, e-mail: odr.pulawy@wp.pl.

„Rozwój Polski Wschodniej na lata 2007–2013” [www.polskawschodnia.gov.pl], którego zadaniem jest wyrównanie szans na polu innowacyjności i konkurencyjności.

Profesor Jacek Szlachta uważa, że Polska Wschodnia jest regionem uspionym, który czeka na przebudzenie. Wciąż niewystarczająca liczba inwestycji gospodarczych powoduje masowy odpływ ludzi aktywnych zawodowo z powodu biedy i bezrobocia. Powstające w ten sposób ubytki w strukturze zaludnienia są strategicznym problemem Polski Wschodniej. Polska B to tereny rolnicze, z przewagą gospodarstw rozdrobnionych, niską kulturą infrastruktury gospodarczej, ale za to o wspaniałych walorach wypoczynkowych i krajoznawczych, które stanowią szansę dla tej części kraju. Rozległe połacie żyznych i nieskażonych ziem mogą rodzić zdrowe i niemodyfikowane płody rolne, bogactwo zdrowej i poszukiwanej żywności. Szansa „zielonej gospodarki” jest więc jednym z mocnych atutów tego regionu, która w parze z doświadczeniem ekonomii otwartej na innowacje i wiedzę jest w stanie zmienić dotychczasowy model gospodarowania w kierunku przyspieszenia postępu i rozwoju zgodnie z założeniami idei rozwoju zrównoważonego i trwałego [Piontek, 2000]. Rodzimy potencjał wymaga szczególnej troski i zainteresowania władz samorządowych w procesie reaktywowania posiadanych rezerw, właściwie wykorzystany kapitał własny stanowi bowiem dźwignię dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego, zwłaszcza przy wsparciu funduszy europejskich. Rozległe możliwości w dziedzinach: rolno-spożywczej, turystycznej, biotechnologicznej, energetycznej czy branży chemicznej stanowią niebywałą szansę dla województwa lubelskiego. Nie należy zapominać o środowisku akademickim, które kształci i przygotowuje potrzebny kapitał intelektualny do nowych wyzwań w wielu dziedzinach naszej gospodarki. Instytuty naukowe w Puławach są jednymi z wiodących w dziedzinie weterynarii, upraw i gleboznawstwa, pszczelarstwa, a także w produkcji leków i szczepionek, czego przykładem jest puławski Biowet².

Innowacje odkrywają nowe możliwości rozwojowe województwa lubelskiego i obejmują swoim zasięgiem nowe obszary dotychczas niewykorzystywane: odnawialne źródła energii, efektywniejsze wykorzystanie surowców naturalnych, wdrażanie technologii przyjaznych otoczeniu (tzw. technologii czystych), poprawę efektywności energetycznej i materiałowej, zielone miejsca pracy. Procesy te można uznać za ekologizację gospodarki w środowisku ekologicznie czystym. W odniesieniu do polskiej rzeczywistości, a zwłaszcza do województwa lubelskiego, szans jej dalszego rozwoju należy upatrywać właśnie w potencjale i walorach turystyczno-przyrodniczych i historycznych. Przykładem jest Kazimierz Dolny, miasteczko o niebywałych walorach architektoniczno-przyrodniczych, położone w dorzeczu Wisły. Niepowtarzalny krajobraz przełomu Wisły jest rozpoznawalnym atutem tej gminy w skali kraju, Europy i świata. Kojąca, soczysta zieleń i różnorodność występującej zwierzyny stanowią bogactwo naturalne

² Polski producent leków weterynaryjnych z własnym zapleczem naukowo-badawczym.

tego regionu. Miasteczko szybko stało się miejscem spotkań malarskiej bohemy, tworząc niepowtarzalny klimat dla środowiska artystów, muzyków i pisarzy. Tę także wspaniałą atmosferę doceniają przyjeżdżający tu turyści. Charakterystyczna architektura wykorzystująca miejscowy budulec, jakim jest drewno i wapienna skała, sprawia, że Kazimierz Dolny jest miejscem bajkowym i wyróżniającym się.

Celem artykułu jest przedstawienie roli innowacji społecznych w rozwoju województwa lubelskiego, ze szczególnym uwzględnieniem Kazimierza Dolnego, na przykładzie dobrych praktyk.

W artykule postawiono hipotezę: innowacje społeczne mogą i powinny mieć kluczowe znaczenie dla poprawy jakości życia i wzrostu gospodarczego w gminach turystyczno-przyrodniczo-historycznych.

Przyjęcie takiej hipotezy uzasadniają następujące racje:

1. W procesie globalizacji nadrzędnym kapitałem jest kapitał ekonomiczny, a kapitał ludzki i przyrodniczy jest tylko czynnikiem produkcji [Piontek, Piontek, 2016, s. 53 i n.]. To decyduje o tym, że zasadniczym kryterium dla innowacji jest maksymalizacja zysku.
2. Model XXI w. 20:80 + tittytainment, gdzie 20% współczesnej populacji wystarczy do utrzymania kondycji gospodarki (ogólnie ma udział w produkcji, podziale i konsumpcji), 80% populacji pozostanie bez pracy, z tanią strawą i odurzającą rozrywką [Martin, Schumann, 1999, s. 8]. Czy jest miejsce dla innowacji społecznych?
3. Na przełomie 1998 i 1999 r. dalszy wzrost konkurencyjności zaprogramowano w wyniku pogłębiania nierówności społecznych i środowiskowych, likwidacji państwa opiekuńczego [Grupa Lizbońska, 1996, s. 69].
4. Wynika stąd, że J. Stiglitz [2004, s. 20, 53] miał podstawy do stwierdzenia, że ekonomia musi służyć człowiekowi, a zatem ekonomicznie musi być otwarta na innowacje społeczne, które aktywizują kapitał ludzki.

Jeśli tak sformułowaną hipotezę próbuje się zaliczyć do truizmów, to wyjaśnić należy, że podejście takie może być nieuzasadnione w warunkach realnego socjalizmu, ale również nie we wszystkich przypadkach.

Podkreślić także trzeba, że kluczowe znaczenie dla realizowania przedsiębiorczości i innowacji społecznych posiada popyt oraz sposób jego zagospodarowania. W sytuacji, kiedy popyt zagospodarowany bywa egzogenicznie, podkreślanie roli i znaczenia innowacji społecznych dla poprawy jakości życia i rozwoju regionalnego/lokalnego przestaje być truizmem.

REFLEKSJA NAD KATEGORIĄ „INNOWACJA”

Innowacje odgrywają kluczową rolę w konkurowaniu na trudnym i obfitym rynku zbytu. Mechanizm konkurencyjności pojawił się wraz z rozwojem handlu, który zaspakajał potrzeby ludzi. Zainteresowanie atrakcyjnie oferowanymi

produktami stawało się coraz powszechniejsze i sprzyjało szybkiemu rozwojowi. Z czasem podaż oferowanych dóbr wzrosła do tego stopnia, że pojawiło się zjawisko konkurencyjności. Sprzedawcy poszukiwali różnych sposobów zachęcania do kupna swoich towarów, sięgając do bardziej wymyślnych sposobów ich uatrakcyjnienia. Były to zapewne pierwsze działania innowacyjne, które z perspektywy czasu można by określić jako „ulepszanie” produktu. Miały one na celu zachęcić nabywcę do wyboru lepszego, korzystniejszego produktu lub usługi.

Innowacyjność ma ścisły związek z konsumpcją, która towarzyszy człowiekowi od zarania dziejów i stanowi prototyp współczesnej ekonomii. Około 400 lat p.n.e. w *Księdze o gospodarstwie* Ksenofonta z Aten uczeń Sokratesa opisuje i przedstawia konsumpcję jako zjawisko ekonomiczne funkcjonowania gospodarstwa domowego. Wydarzenia rewolucji przemysłowej w XVIII w. spowodowały przyspieszenie wzrostu konsumpcji, co również skłoniło ekonomistów do zajęcia się tą problematyką.

W *Zasadach ekonomii politycznej* z 1884 r. znany francuski ekonomista Ch. Gide [1900, s. 553] napisał: „Konsumpcja jest ostateczną przyczyną całego procesu ekonomicznego, a znaczenie jej jest znacznie większe, niżby się to wydawało wobec skromnego miejsca, które się jej w systemie poświęca. Jest to dziedzina mało dotąd zbadana, która posłuży prawdopodobnie kiedyś do odnowienia całej nauki”. 50 lat później J.M. Keynes [1956, s. 136] stwierdza, że „konsumpcja jest jedynym i ostatecznym celem działalności gospodarczej”.

J.A. Schumpeter [1960, s. 104] pierwszy zdefiniował pojęcie innowacji jako:

1. wprowadzenie nowego towaru, z jakim konsumenci dotychczas nie mieli do czynienia, lub nowego gatunku jakiegoś towaru,
2. wprowadzenie nowej metodyki produkcji jeszcze praktycznie niewypróbowanej w danej dziedzinie przemysłu,
3. otwarcie nowego rynku, czyli takiego, na którym dany rodzaj krajowego przemysłu uprzednio nie działał, i to bez względu na to, czy rynek istniał wcześniej, czy też nie,
4. zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów, i to niezależnie od tego, czy źródło już istniało, czy też musiało być dopiero stworzone,
5. wprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu, np. stworzenie monopolu bądź jego załamanie.

Dopełnieniem tej definicji jest tzw. *triada Schumpetera*, która różnicuje bliższoznaczne określenia innowacji według modelu trójpodziału na:

- inwencje, wynalazki (*invention*),
- innowacje (*innovation*),
- imitacja, naśladownictwo (*imitation*).

W teorii innowacji J.A. Schumpetera [2009, s. 101] nazywanej twórczą destrukcją (*creative destruction*) innowacyjność jest nieustannym procesem niszczenia starych struktur zastępowanych nowymi, bardziej efektywnymi i rentownymi.

W ten sposób zachodzące zmiany stymulują rozwój gospodarczy. Radykalne innowacje powodują duże zmiany destrukcyjne, zaś innowacje przyrostowe (gradualne) systematycznie popychają proces zmian w kierunku dobrobytu społecznego. Innowację opierał on na działaniach technicznych, z wykorzystaniem kapitału ziemi, produkcji i finansów. Na dalszym planie znajdowały się czynniki wiedzy i informacji, które dopiero w II połowie XX w. na skutek nowego trendu technologicznego zwróciły na siebie uwagę. Rewolucyjne zainteresowanie problematyką innowacyjności rozpoczyna istną metamorfozę rozwojową, kreując efektywne i rentowne rozwiązania technologiczne i produktowe poprzez organizowanie się w grupy partnerskie czy tworzenie fuzji grup przedsiębiorstw [Niedzielski, Rychlik, 2006, s. 21].

Inwencja (wynałazek) to nowy rodzaj elementu, jaki pojawił się w kulturze. Może mieć charakter materialny bądź niematerialny. Najczęściej są to idee, koncepcje, pomysły i rozwiązania osadzone w sferze teoretyczno-abstrakcyjnej, bez wyraźnych cech praktycznego przeznaczenia i zastosowania. Innowacja jest pojęciem zbliżającym i przenoszącym inwencję (wynałazek) na grunt praktyczny. Mogą to być rozwiązania techniczne bądź nietechniczne cechujące się nowością i oryginalnością. W wyniku stosowania innowacji w procesach technologicznych następuje postęp technologiczny determinujący rozwój. Upowszechnianie innowacji jest procesem naśladownictwa (imitacji, dyfuzji) i ma charakter procesu ciągłego, podobnie jak zmiany o charakterze wynalazczym. Zmiany innowacyjne charakteryzują się procesami nieciągłymi, co podkreśla ich wyjątkowość oraz może przyjmować charakter zmian radykalnych i rewolucyjnych lub też tzw. drobnych kroczków w rozwoju technologicznym. Przyjmuje się, że w ujęciu klasycznym za symptom działalności innowacyjnej można uznać działania organizacyjne, naukowe, techniczne i społeczne, które sprzyjają sprawnemu przebiegowi procesu innowacyjnego.

Dla łatwiejszego zrozumienia tego pojęcia posłużmy się definicją zamówienia innowacyjnego, które składać się będzie z pojęcia „innowacja” oraz przedmiotu innowacji. *Słownik języka polskiego* definiuje słowo „innowacyjność” jako „wprowadzenie innowacji, zaś *innowację* jako wprowadzenie czegoś nowego lub rzecz nowo wprowadzoną” [www.sjp.pwn.pl]. Innowacja jest zatem rozumiana jako zmiana, jednak nie każda zmiana może być innowacją. Wynika to z jakości zmiany, która nie jest wystarczająco twórcza, aby była innowacyjna. Odpowiada bardziej przystosowaniu do oczekiwań otoczenia [Penc, 1999, s. 141].

Współcześnie konsumpcja jest jednym z podstawowych elementów przyczyniających się do postępu w rozwoju społeczno-ekonomicznym. Stanowi siłę napędową całej gospodarki świata, determinuje pojęcie wzrostu, rozwoju i postępu. Ale istotne jest, w jaki sposób jest ona zagospodarowywana: endogenicznie czy egzogenicznie? W tym zagospodarowaniu innowacje odgrywają istotną rolę, także innowacje społeczne.

INNOWACJE SPOŁECZNE

Pojawienie się teorii innowacji stworzyło podstawy do praktycznego wykorzystania i orientacji na rynek [Drucker, 1992, s. 41–44]. Sukces firmy jest bardziej uzależniony od systematycznej innowacji, która „polega na celowym i zorganizowanym poszukiwaniu zmian i systematycznej analizie okazji do społecznej lub gospodarczej innowacji, którą taka zmiana mogłaby umożliwić” [Drucker, 1992, s. 41–44]. Innowacje społeczne należy rozumieć jako zdolność i chęć poszczególnych członków społeczeństwa do przełamywania istniejących zwyczajów, form percepcji i rodzajów celów przyswecających procesom alokacyjnym” [Drucker, 2004, s. 17]. W sferze społecznej oznacza to nowe relacje w grupie interesariuszy, zaspokajając w ten sposób istniejące potrzeby społeczne. To m.in. nowe strategie i koncepcje, które wpływają na polepszenie jakości życia jednostek, grup społecznych czy społeczności lokalnych. Za przykład innowacji społecznych P.F. Drucker podaje koncepcję mistrza-rzemieślnika: wysoko wykwalifikowanego, doświadczonego i starszego pracownika, który szkoli swoich następców, łącząc naukę z praktyką. Wzorcem innowacji społecznych była XIX-wieczna Japonia, gdzie mimo dużego wpływu kultury technicznej Zachodu zachowano w życiu gospodarczym i społecznym utrwaloną przez lata kulturowość i tradycje narodowe. Taki styl działania stał się podstawą sukcesu niektórych krajów.

Współczesna innowacja społeczna jest pojęciem, które na stałe przyjęło się w języku polityków, naukowców i przedsiębiorców. Mimo iż nie jest pojęciem nowym, chętnie znajduje swoje miejsce w działaniach, które służą rozwiązywaniu palących problemów społecznych. Jest szczególnie lubianym i modnym narzędziem polityków w rozwiązywaniu wszelkich „bóluszek społecznych”.

Niewątpliwym sprzymierzeńcem i sprawcą innowacji jest wiedza, która stanowi podwalinę dzisiejszej gospodarki, realizując trzy podstawowe funkcje [Hargadon, Sutton, 2000, s. 160–161]:

1. odkrywanie wiedzy (badania),
2. przekazywanie wiedzy (edukacja),
3. wykorzystywanie wiedzy (innowacje).

Nierozłączność i wzajemne powiązania tych funkcji są cechą współczesnych społeczeństw i stanowią kluczową wartość w procesie rozwoju gospodarczego i społecznego. Uczelnie pełnią ważną rolę w tworzeniu i przekazywaniu wiedzy, choć nie należy zapominać o roli świata biznesu, administracji czy organizacjach pozarządowych i o pozauczelnianych placówkach badawczych. Wszystkie one spełniają szczególną rolę w postępie i rozwoju współczesnych społeczeństw. Nauka jest przede wszystkim dziedziną odkrywczą, poszukuje nowych i nieznanych dotąd rozwiązań, podczas gdy biznes będzie się starał je urzeczywistnić w praktyce. Ścisłe związki łączące te dwa światy realizują się na polu doświadczeń gospodarczych w postaci tzw. sektora B+R, którego celem jest generowanie rozwiązań innowacyjnych. Integralność działań jednostek badawczo-rozwojowych z potrzebami gospodarki w czasach wiedzy i informacji może być potwierdzeniem nierozłączności

biznesu z nauką. Innowacje rozumiane jako zamierzony proces zmian przyczyniających się do uzyskania korzyści ekonomicznych i społecznych są zjawiskiem towarzyszącym człowiekowi od dawna. Według P.F. Druckera [1992, s. 43] inspiracją do powstania innowacji niekoniecznie musi być czynnik techniczny, może być ona wynikiem obserwacji otoczenia (procesów demograficznych, zachowań społecznych).

W 2012 r. powstały z inicjatywy UE Projekt TEPSIE (*The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe*) był zachętą i inspiracją do tworzenia i rozwoju innowacji społecznych w ramach współpracy badawczej między instytucjami europejskimi. Celem przyświecającym temu przedsięwzięciu było wspieranie działań na rzecz globalnego rozwoju innowacyjności społecznych. Finansowany w ramach siódmego programu ramowego na rzecz badań i rozwoju technologicznego Komisji Europejskiej – „Nowe procesy innowacji, w tym innowacje społeczne” w okresie od 1 stycznia 2012 r. do 1 stycznia 2015 r. przyczynił się do powstania wielu cennych inicjatyw owocujących nowymi produktami, usługami czy procesami produkcyjnymi. Wartością tych działań były wyróżniające się wyniki efektywnościowe oraz przede wszystkim zaspokojenie potrzeb społecznych.

Innowacje społeczne w projekcie TEPSIE są traktowane jako nowe rozwiązania (odnoszące się do produktów, usług, modeli, rynków, procesów), które jednocześnie odpowiadają na społeczne zapotrzebowanie i doprowadzają do nowych lub ulepszonych funkcji i relacji, a także do lepszego wykorzystania środków i zasobów. Innowacje społeczne są dobre dla społeczeństwa, bo zwiększają jego zdolność do działania.

Aby jednak innowacja mogła być uznana za społecznie innowacyjną, powinna się cechować odpowiednimi atrybutami wyróżniającymi, do których należą:

- nowość,
- od pomysłu do realizacji,
- skuteczność,
- spełnienie potrzeby społecznej,
- zwiększenie aktywności społecznej do działania.

Nowość

Innowacje społeczne muszą spełniać kryterium nowości w jakiejś dziedzinie, branży w regionie, na rynku lub dla użytkownika. Niekoniecznie muszą być całkowicie oryginalne. Wyjątkowo mogą stanowić nowość w pewnym zakresie i być po prostu stosowane w nowy sposób.

OD POMYSŁU DO REALIZACJI

Zgodnie z ideą triady Schumpetera wynalazek potrzebuje czasu, aby stać się innowacją. Nie zawsze to się udaje; bywają innowacje, które długo są wynalazkami, by w końcu stać się innowacją bądź tylko imitacją. Droga do innowacji nie

jest prosta i tylko nieliczne wynalazki stają się innowacjami. Później mogą być inspiracją do nowych pomysłów (idei).

SKUTECZNOŚĆ

Wartością innowacji społecznej jest jej skuteczność i efektywność, która powinna być wyższa od istniejących rozwiązań. Dotyczy to wielu obszarów życia, dzięki czemu realizowane są udogodnienia bytowania codziennego. Poprawa poziomu życia wpływa na wzrost zadowolenia społecznego i poprawę samopoczucia, co przyczynia się do zwiększenia spójności społecznej. Wywołuje to pozytywne skutki społeczne w wielu dziedzinach życia, np. zacieranie granic izolacji osób starszych, respektowanie równouprawnienia kobiet w dostępie do zawodów mundurowych. Jest to zadanie wymagające społecznej zdolności określania wpływów projektowanych inicjatyw na grupę docelową bądź całe społeczeństwo, a powiązane jest z systemem wartości.

SPEŁNIENIE POTRZEBY SPOŁECZNEJ

Wyróżniającą cechą innowacji społecznej jest realizacja potrzeby społecznej, niezaspokojenie której „może powodować poważne szkody lub rozpoznawalne cierpienie” [Doyal, Gouh, 1991].

Charakter potrzeby społecznej jest pojęciem szerokim i determinowanym różnymi czynnikami rozwoju społecznego, jednak to właśnie one stanowią kluczową perspektywę w inicjacji działań o charakterze innowacyjnym, ważniejszą niż sekwencje zachowań natury socjalnej. Z tego więc powodu należy różnicować potrzeby od problemów społecznych, które w istocie są kluczem do rozwoju dobrobytu ludzi. Świadomość potrzeby i dążenie do jej spełnienia jest istotnym elementem bycia i rozwoju człowieka.

ZWIĘKSZENIE AKTYWNOŚCI SPOŁECZNEJ DO DZIAŁANIA

Proces innowacji społecznych powinien zwiększać aktywność społeczeństwa do działań kreatywnych w tworzeniu nowych ról i relacji, a także w wykorzystaniu zasobów i środków. Jest to możliwe dzięki zmianom w relacjach społecznych i wykorzystaniu programów aktywizujących nastawionych na działania zwiększające dostęp do zasobów grupom marginalizowanym lub niedostatecznie reprezentowanym. Tak funkcjonujący model aktywności społecznej w opinii wielu specjalistów nie jest wystarczająco efektywny i dlatego powstaje pytanie: W jaki sposób można jeszcze bardziej zachęcić społeczeństwo do postaw aktywnych i kreatywnych? Proces stymulacji rozwoju innowacji społecznych wymaga działań wynikających z obserwacji i potrzeb zmian pragmatycznych, z inspiracji spontanicznych i oddolnych ruchów ludzi indywidualnych i zaangażowanych czy odpowiedzialnych grup społecznych.

PRZYKŁADY DOBRZYCH PRAKTYK

Najczęściej mianem dobrej praktyki określane są działania, które przyniosły konkretne pozytywne rezultaty, zawierają w sobie pewien potencjał innowacji, są trwałe i powtarzalne, możliwe do zastosowania w podobnych warunkach w innym miejscu lub przez inne podmioty. Przytoczone poniżej wybrane przykłady wyróżniają się pewną specyfiką i służebnością wobec potrzeb społecznych, które w sposób realny rozwiązują kwestie funkcjonowania w środowisku przyrodniczym. W istocie proste rozwiązania przyczyniają się do poprawy jakości życia. Kluczowe jest tworzenie klimatu poszukiwania wzorców postępowania na bazie doświadczeń regionów UE, które dysponują dobrymi praktykami w inicjowaniu regionalnych instrumentów wsparcia innowacji.

Kite Patch – to produkt uznany na całym świecie jako skuteczna ochrona przed ukąszeniami komarów. Jest efektem pracy naukowców zrzeszonych w międzynarodowej organizacji przedsiębiorców, naukowców i pasjonatów – ieCrowd powstałej z inicjatywy i z pomocą fundacji Bill & Melinda Gates Foundation oraz National Institutes of Health (NIH). Organizacja zajmuje się opracowaniem produktów zwalczających rozprzestrzenianie się chorób malarii przenoszonych przez komary. Jej misją jest hasło: „Robimy to, co musi być robione, przez robienie rzeczy, które nie zostały zrobione” [<http://www.kitepatch.com>].

Organizacja opracowuje własne technologie produktów high-tech Kite, które są wciąż ulepszane na drodze współpracy ze wszystkimi organizacjami i osobami deklarującymi pomoc w kreowaniu nowych i skutecznych technologii. Dzięki takim działaniom powstają nowe innowacyjne produkty oparte na komponentach naturalnych, które nie zaturwiają środowiska przyrodniczego. Produktem Kite Patch jest Latawiec Mosquito Patch – mała łąka noszona na powierzchni ubrania nasączona nietoksycznymi związkami, która sprawia, że człowiek staje się skutecznie niewidoczny dla komara. Prace w tym zakresie przeprowadził dr A. Rey wraz z zespołem z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Riverside przy wsparciu środków finansowych z Fundacji Billa i Melindy Gates oraz National Institute of Health (NIH). Opracowano również środki ochrony przed wirusem Zachodniego Nilu, gorączką denga oraz innymi chorobami przenoszonymi przez komary. Trudnością okazuje się kwestia modyfikacji genetycznej u komarów, która ogranicza skuteczność opracowanych produktów.

ARCHIBLOX jest przykładem innowacyjnej architektury zrównoważonej realizującej oczekiwania społeczne, z optymalizacją kosztów utrzymania przy wykorzystaniu elementów „eko”. Stosowane materiały naturalne w połączeniu z systemami pozyskiwania energii słonecznej zapewniają optymalnie efektywne warunki eksploatacji przy minimalnej ingerencji w środowisko przyrodnicze. Taki rodzaj architektury zdobywa coraz większe zainteresowanie z powodu niskich kosztów utrzymania, jak i wybudowania. Przyjazna środowisku architektura jest wypadkową realizacji oczekiwań społecznych, ekonomicznych i przyrodniczych [www.archiblox.com.au].

SUNCULTURE wykorzystuje energię słoneczną w systemie nawadniania plantacji rolnych w Afryce. Agrosolar Irrigation Kit zasilany energią słoneczną przepompowuje wodę do systemów nawadniania pól uprawnych. Wykorzystanie tej technologii przyczynia się do osiągania wysokich wyników w zbiorze plonów mniejszym nakładem pracy [www.sunculture.com].

PLASTIC BANK to kanadyjska firma przetwarzająca odpady plastikowe na walutę. Zalewające środowisko przyrodnicze odpady plastikowe są przekształcane w masę plastikową, która służy do produkcji różnego typu wyrobów. W zamian ubodzy zbieracze mogą otrzymać zapomogę w postaci możliwości uzyskania mikropożyczek, wsparcia edukacyjnego bądź innych form wynagrodzenia. W ten sposób plastikowe śmieci są zbierane z oceanów, miejsc publicznych oraz wywożone do centrów przetwarzania [www.plasticbank.org].

INNOWACJE SPOŁECZNE W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM

Innowacje społeczne stają się ważnym elementem kreatywnego zachowania wobec wyzwań społecznych, jakie przedstawia sobą rynek pracy i globalizacja sektora działalności gospodarczej. Rozwiązują, realizują i wspierają problemy społeczne, które są dzisiaj ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego współczesnych społeczeństw. Ich istotą jest aktywizacja działań ważnych z punktu widzenia społecznego i gospodarczego, dzięki którym wdrażane są nowe produkty, usługi lub procedury związane z rozwiązywaniem problemów społecznych i gospodarczych. Z uwagi na rolę i znaczenie innowacyjności społecznych w rozwoju społeczno-gospodarczym działania te są wspierane programami finansowymi pochodzącymi z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS).

Zainteresowanie wdrażaniem Programu Innowacji Społecznych w Polsce ma tendencję wzrostową, choć nie osiągnęło jeszcze oczekiwanego poziomu. Innowacje społeczne przyczyniają się do wzrostu kapitału społecznego, sprawiając, że ludzie chętniej angażują się w stwarzanie szans dla osób wykluczonych, opiekę nad słabszymi, organizowanie nowych miejsc pracy czy poprawianie warunków pracy w środowiskach marginalizowanych. Trzeba wspierać te działania, zwłaszcza że środki mogą być pozyskiwane z dotacji unijnych.

Województwo lubelskie nie należy do liderów innowacyjności i jest zaliczane do grupy regionów o jej niskim poziomie, choć z roku na rok notuje się znaczne ożywienie w tym obszarze działalności. Zainteresowanie dostępnymi środkami pomocowymi wzrasta, co jest zauważalne w liczbie realizowanych projektów oraz pojawiającym się trendem rozwoju gospodarczego [Regio, 2010]. Obserwacje te znalazły swoje potwierdzenie w raportach regionalnej innowacyjności opracowanych przez Europejską Sieć Obserwacyjną Rozwoju Terytorialnego (ESPON), zgodnie z którą województwa Polski Wschodniej zostały zaliczone do regionów o nieco słabszym tempie rozwoju gospodarki

innowacyjnej [ESPON, 2012]. Dlatego bardzo ważne jest propagowanie i upowszechnianie zagadnień związanych z innowacyjnością, zwłaszcza w środowiskach akademickich, które mogą i powinny odegrać przewodnią rolę w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego naszego regionu. Inicjatywy podejmowane w tym obszarze przez uczelnie wyższe wpisują się w strategiczny program propagowania działań inspirujących młode kadry naukowe do aktywności na rzecz postępu i rozwoju. Dzięki organizowanym sympozjom i konferencjom naukowym istnieje możliwość prezentacji pomysłów i rozwiązań, które być może znajdą swoje zastosowanie w praktyce, wspomagając działania biznesu. Dlatego współpraca nauki i biznesu jest nieodzownym gwarantem postępu współczesnej gospodarki opartej na innowacyjnych i nowoczesnych rozwiązaniach technicznych, produktowych, technologicznych i społecznych.

PRZYKŁADY WPROWADZANYCH INNOWACJI SPOŁECZNYCH WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM

Jednym z największych projektów realizowanych w regionie lubelskim był ten pod tytułem „**Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu w województwie lubelskim**” realizowany na podstawie umowy nr POIG.08.03.00-06-049/10-00 z 2011 r. współfinansowany przez UE w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i realizowany w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013, Oś Priorytetowa 8 Społeczeństwo Informacyjne – zwiększanie Innowacyjności Gospodarki, Działanie 8.3 *Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu – eInclusion*.

Projekt o całkowitej wartości 18 445 445 zł umożliwił bezpłatny dostęp do internetu oraz zakup niezbędnych urządzeń i oprogramowania dla 2795 gospodarstw domowych z terenu 47 gmin i dwóch powiatów województwa lubelskiego zagrożonych wykluczeniem z aktywnego uczestnictwa w społeczeństwie informacyjnym ze względu na trudną sytuację materialną lub niepełnosprawność. Dodatkowo w sprzęt komputerowy i internet zostały wyposażone instytucje podległe JST (306 zestawów komputerowych i 81 podłączeń do internetu) oraz 189 beneficjentów otrzymało komputer i internet, w tym osoby w wieku senioralnym. Udział w projekcie był bezpłatny. Koszty uczestnictwa w projekcie zostały pokryte z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (85%) i budżetu państwa (15%).

Realizacja projektu przyczyniła się do poprawy jakości życia mieszkańców dzięki dostępowi do sprzętu komputerowego i internetu. Stwarza to wiele możliwości rozwojowych związanych z samokształceniem, zdobywaniem wiedzy zawodowej czy pogłębianiem posiadanych umiejętności zawodowych. Wpłynęło pozytywnie na morale beneficjentów, zachęciło do pracy nad sobą i uczestniczenia w życiu publicznym. W dalszej perspektywie może się przyczynić do rozwoju społeczno-gospodarczego województwa.

Godną uwagi inicjatywą była realizacja projektu „**Lubelskie Ramy Kwalifikacji Zawodowych – model efektywnej współpracy szkół zawodowych z pracodawcami**” zorganizowanego przez Fundację Polskiej Akademii Nauk Oddział w Lublinie „Nauka i Rozwój Lubelszczyzny”. Projekt współfinansowany ze środków EFS miał na celu stworzenie innowacyjnego modelu efektywnej współpracy szkół zawodowych z pracodawcami województwa lubelskiego na bazie systemu akredytacji „Lubelskie Ramy Kwalifikacji Zawodowych”. W ramach realizacji projektu zaproponowano model kształcenia zawodowego zgodnie z sugestiami i propozycjami pracodawców. Celem było dostosowania programu nauczania do oczekiwań na rynku pracy. Istotą tego programu stanowiło stworzenie modelu opartego na dualnym systemie kształcenia zawodowego, co przybliżyło profil absolwentów szkół zawodowych do oczekiwań przyszłych pracodawców. Zwieńczeniem działań objętych programem było uzyskanie przez szkoły certyfikatu „Lubelskich Ram Kwalifikacji Zawodowych”, dzięki czemu zwiększyły się szanse młodzieży na skuteczne wejście na rynek pracy.

Realizacja projektu spotkała się z uznaniem środowiska społecznego przede wszystkim ze względu na duże zainteresowanie się młodzieżą kontynuującą naukę w szkołach zawodowych. Przedstawienie oczekiwań pracodawców pozwoliło na stworzenie modelu kształcenia młodzieży zgodnie z potrzebami rynku pracy w regionie. Poczucie odpowiedzialności świata biznesu za losy mieszkańców oraz poszukiwanie wspólnych interesów stwarzają dobry klimat do tworzenia perspektyw rozwojowych dla interesariuszy przedsięwzięcia. Zainteresowanie młodzieżą uczącą się jest wyrazem troski o otoczenie i jego perspektyw rozwojowych.

Projekt „**Innowacyjne Programy Integralne Wczesnej Interwencji Społecznej**” przeciwdziałający wykluczeniu społecznemu młodzieży w województwie lubelskim realizowany był w latach 2011–2015 i współfinansowany ze środków EFS w celu zwiększenia efektywności zapobiegania i przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu młodzieży trudnej z województwa lubelskiego, w oparciu o opracowany *Model Innowacyjny Programów Integralnych (IPI)* o charakterze wczesnej interwencji. Głównym adresatem działań była młodzież z trudnościami edukacyjnymi i problemami niedostosowania społecznego. Priorytetem było również zminimalizowanie zagrożeń wykluczenia społecznego młodzieży narażonej na współczesne uzależnienia [kiw-pokl.org.pl]. Przeprowadzone badania ankietowe wśród uczestników programu potwierdzają, że około 37,32% znalazło pracę, a 20,40% założyło własną działalność gospodarczą. Za jedną z podstawowych użyteczności uznano możliwość odbycia stażu, co przyczyniło się do podniesienia kwalifikacji praktycznych. Dzięki temu blisko 30% otrzymało propozycję pracy w miejscu odbywania stażu, a kolejne 4% znalazło pracę, gdzie indziej. 47,08% uczestników twierdzi, że nabyte w trakcie programu szkolenia umiejętności dają odpowiednie przygotowanie do skutecznego poszukiwania pracy. Zaobserwowano wzmocnienie poczucia własnej wartości oraz pewności siebie dzięki rozwinięciu umiejętności radzenia sobie w sy-

tuacjach trudnych na skutek zastosowania wypracowanych modeli zachowań asertywnych i kreatywnych. Zmieniły się również relacje z rówieśnikami, co obniżyło napięcie w rozwiązywaniu problemów grupowych, tworząc naturalne środowisko wsparcia społecznego.

Był to program szczególnej troski zwracający uwagę na młodzież o specyficznej sytuacji socjalnej i psychologicznej. Wymagał bardzo indywidualnego podejścia do uczestników, co stanowiło wartość dodaną otrzymanych wyników. Zmiany spowodowane w percepcji uczestników pozwoliły na wzmocnienie poczucia własnej wartości, a tym samym osiągnięcie założonych celów programu – walkę z wykluczeniem społecznym młodzieży. Program był bardzo użyteczny i wartościowy społecznie. Szkoda, że nie ma kontynuacji.

Zamyśłem projektu „**Kapitałna kobieta**” zrealizowany przez Fundację Polskiej Akademii Nauk Oddział w Lublinie „Nauka i Rozwój Lubelszczyzny” w partnerstwie z Powiatowym Urzędem Pracy w Świdniku w ramach Priorytetu VI. *Rynek otwarty dla wszystkich*, Działanie 6.2. Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki było zwiększenie aktywności kobiet wobec problemów, jakie stawia rynek pracy w latach 2011–2015. Mała liczba ofert pracy, ograniczone możliwości awansu zawodowego, niższe wynagrodzenia oraz trudności związane z powrotem na rynek pracy po urlopach wychowawczych to główne przyczyny biernych zachowań wśród kobiet. Projekt adresowany dla kobiet z powiatu świdnickiego dotyczył wsparcia doradczo-szkoleniowego oraz pomocy finansowej dla 35 kobiet w postaci środków na utworzenie własnej działalności gospodarczej w wysokości 40 tys. zł.

Poruszony temat jest poważnym problemem, który nie wiedzieć dlaczego, jest skrzętnie ukrywany i niechętnie poruszany. Styl życia, jaki kreuje realna rzeczywistość, jest swego rodzaju dyskryminacją kobiet w powrocie na rynek pracy. Działania tego typu są bardzo potrzebne, jednak niewystarczające, zważywszy na skalę problemu. Projekt był jednym z niewielu, który w istocie dotyczył kobiet i ich sytuacji na rynku pracy. Z pewnością był bardzo potrzebny i bardzo pozytywnie oceniany przez same kobiety. Swoją obecnością inspirował do dalszych działań w obronie praw i oczekiwań kobiet.

Budżet Obywatelski w Krasnymstawie 2015-2016 [www.triada-chelm.pl]

Realizatorzy: Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „TRIADA”, gmina Rejowiec Fabryczny, miasto Krasnystaw

Wprowadzono budżet partycypacyjny wspólnie z gminą Rejowiec Fabryczny i miastem Krasnystaw, czego celem była aktywizacja lokalnej społeczności do działań w zakresie wdrożenia projektów obywatelskich, ich selekcji i oceny oraz poddania ich pod głosowanie.

Realizacja budżetu partycypacyjnego jest ważnym aktem samorządności. Udział społeczności lokalnej jest wyrazem zaangażowania i uwrażliwienia na sprawy lokalne. Współdziałal w decydowaniu, kreowaniu i wywieranie wpływu

na losy lokalnych ojczyzn to bardzo ważny i nie do przecenienia akt integracji społecznej. Ma to szczególną wartość w perspektywie rozwoju społeczno-gospodarczego.

Sukces w twoich rękach [www.msp.triada-chelm.pl]

Realizatorzy: Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „TRIADA” w partnerstwie z Powiatowym Urzędem Pracy w Chełmie oraz Stowarzyszeniem Lokalne Porozumienie na rzecz Zatrudnienia w Powiecie Włodawskim

Program był realizowany w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VI Rynek Pracy otwarty dla wszystkich, Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia. Jego celem był rozwój przedsiębiorczości w powiatach chełmskim i włodawskim poprzez wzrost umiejętności prowadzenia działalności gospodarczej i samozatrudnienia przy wsparciu kapitałowym w postaci dotacji oraz wsparciu szkoleniowo-doradczym. Dzięki tym działaniom powstały nowe podmioty gospodarcze.

Program przyczynił się do podniesienia wiedzy oraz umiejętności w zakresie przedsiębiorczości. Dzięki nabytym umiejętnościom oraz pozytywnemu nastawieniu słuchaczy większość uczestników zdecydowała się na założenie działalności gospodarczej. Spadek bezrobocia i oczekiwany wzrost gospodarczy w regionie jest możliwy dzięki właśnie takim inicjatywom, które potwierdzają słuszność działań motywujących i zachęcających do działania w kreowaniu własnego losu.

Nauka dla biznesu, biznes dla nauki [www.nauka-biznes.triada-chelm.pl]

Realizatorzy: Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „TRIADA” wraz z Państwową Szkołą Zawodową im. Szymona Szymonowicza w Zamościu oraz firmą Ideopolis Sp. z o.o. w Lublinie

Projekt był realizowany w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VIII Regionalne kadry gospodarki, Działanie 8.2. Transfer wiedzy.

Jest przykładem transferu wiedzy pomiędzy instytucjami naukowymi a przedsiębiorstwami w obszarze technologicznym, procesowym, informatycznym, energetycznym i marketingowym. Wymiana obustronna pracowników poprzez organizację staży pozwoliła na transfer doświadczeń w sferze działań praktycznych i naukowo-dydaktycznych. Beneficjentem tego transferu są wszyscy interesariusze, nie wyłączając lokalnych społeczności.

Kształcenie ustawiczne dla mobilności osób dorosłych na rynku pracy [www.pku.edu.pl]

Realizator: Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „TRIADA”

Projekt był współfinansowany ze środków UE w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytetu IX Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach, Działanie 9.3 Upowszechnienie formalnego kształcenia ustawicznego.

Celem projektu było wsparcie placówek szkół publicznych dla dorosłych z województwa lubelskiego w zakresie dostosowania oferty edukacyjnej do zmie-

niających się warunków społeczno-gospodarczych poprzez wykorzystanie innowacyjnych metod nauczania oraz prognoza czynników wpływających na kształcenie ustawiczne w regionie.

Korzystna oferta edukacyjna jest jedną z form procesu kształcenia tak potrzebnego w aktualnie zmieniających się stosunkach społeczno-gospodarczych. Pozwala na zachowanie procesu kształcenia dostosowanego do możliwości, potrzeb i wymogów wynikających z rosnącego zapotrzebowania na wiedzę. Podnosi wartość kapitału intelektualnego, jest narzędziem postępu i rozwoju gospodarczego.

Przyjazny urząd, nowa jakość usług [triada-chelm.pl]

Realizatorzy: Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „TRIADA” w partnerstwie ze Stowarzyszeniem Samorządów Euroregionu Bug w Chełmie, Wyższą Szkołą Stosunków Międzynarodowych i Komunikacji Społecznej w Chełmie oraz Fondazione Politecnico w Mediolanie

Projekt był finansowany w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet V. Dobre zarządzanie, Działanie 5.2 Wzmocnienie potencjału administracji samorządowej, Poddziałanie 5.2.1 Modernizacja zarządzania w administracji samorządowej. Miał charakter innowacyjno-badawczy.

Celem projektu było podniesienie jakości oraz zwiększenie dostępności usług publicznych świadczonych przez urząd administracji samorządowej. Wdrażał on usprawnienia zarządcze w administracji na poziomie całej organizacji w zakresie zarządzania jakością.

Program przyczynił się do zwiększenia jakości usług oferowanych przez administrację samorządową. Wpłynął pozytywnie na procesy zarządzania, przysłużył się do efektywnego zarządzania czasem pracowników i petentów. Zwiększył zadowolenie społeczne dzięki dobrej, fachowej i przyjaznej usłudze.

Innowacje szansą rozwoju Lubelszczyzny [www.mmp.triada-chelm.pl]

Realizator: Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „TRIADA”

Projekt był realizowany w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013, Priorytet VIII Regionalne kadry gospodarki, Działanie 8.1.2 *Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie*.

Celem projektu było podniesienie poziomu znajomości zagadnień związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa oraz narzędzi pomocniczych w temacie administracyjnoprawnym, a także zapoznanie się ze specyfiką proinnowacyjnych procesów, funkcjonowaniem doradztwa indywidualnego w zakresie systemu zarządzania jakością, efektywnego wykorzystania zasobów, prawodawstwa (świat, Europa, Polska).

Poszerzanie wiedzy jest istotą postępu i zrozumienia kluczowych procesów rozwoju gospodarczego. Zapewnienie wsparcia prawnego, technologicznego oraz doradztwa eksperckiego potwierdza dbałość o rozwój i postęp przedsiębiorczości w regionie. Ma to szczególne znaczenie psychologiczne dla firm rozwijających się i przechodzących okresowe trudności gospodarcze.

Program Wsparcia i Aktywizacji Seniorów na terenie Miasta Lublin na lata 2013–2015

Misja: poprawa jakości życia i funkcjonowania seniorów dzięki zacieśnieniu współpracy międzysektorowej i wypracowaniu innowacyjnych instrumentów wsparcia, pobudzaniu aktywności społecznej seniorów i poprawie wizerunku osób starszych.

Cel: wyrównanie szans i zapobieganie wykluczeniu społecznemu seniorów, organizacja działań w ramach ochrony zdrowia i profilaktyki zdrowotnej, aktywizacja społeczna seniorów, kreowanie pozytywnego wizerunku osób starszych w społeczności lokalnej.

„**Ambitni i Przedsiębiorczy**” to program zrealizowany przez Miejski Urząd Pracy w Lublinie w ramach EFS dla Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w 2009 r. Założeniem było podniesienie aktywności zawodowej poprzez szkolenia, staże i wsparcie finansowe, które miały się przyczynić do podniesienia kwalifikacji zawodowych osób bezrobotnych w różnym wieku. Mimo wielu mankamentów wynikających z trudności organizacji programu osiągnięto w miarę pozytywne wyniki, które w jakimś zakresie poprawiły nieznacznej części bezrobotnych ich sytuację życiową.

Prezentowane projekty innowacji społecznych w województwie lubelskim potwierdzają zasadność przyjętej w artykule hipotezy.

PODSUMOWANIE

Innowacje społeczne są istotnym narzędziem w poprawie i podnoszeniu konkurencyjności gospodarki regionów. Aby jednak były skuteczne i rentowne, muszą spełniać szereg warunków, których kluczem jest zaspokojenie oczekiwań społecznych. Dlatego niezwykle istotna jest umiejętność obserwacji otoczenia i zachowań ludzi, aby mogły powstawać ciekawe i korzystne rozwiązania usprawniające ich życie i funkcjonowanie. Dzisiejsza gospodarka potrzebuje innego świeżego oddechu, o prawdziwie rewolucyjnych rozwiązaniach, wykraczając poza ramy standardowego myślenia [Cichorzewska, Cholewa-Wnuk 2015], łącząc w sobie funkcje pragmatyzmu i pożytku społecznego. Przedstawione w artykule programy aktywizujące z pewnością przyczyniły się do poprawy sytuacji osób oczekujących na wsparcie i pomoc w niwelowaniu dostępności do rynku pracy, podnoszeniu kwalifikacji zawodowych i pozyskiwaniu środków pomocowych w organizowaniu własnej działalności gospodarczej. Aktywizacja społecznych zachowań dzięki programom kształcenia i przygotowywania do nowych i wymagających warunków jest rolą odpowiedzialnego państwa, dlatego idea programów innowacji społecznych wypełnia szczególną misję dostosowawczą do nowych i trudnych zmian otoczenia. Uczy kreatywności i aktywności w rozwoju interpersonalnym, jak również myśle-

nia perspektywicznego, które łączy w sobie funkcje postępu i rozwoju. Z pewnością jakość przedstawionych projektów znajdzie swoje odzwierciedlenie w poprawie efektywności, a w dalszej kolejności w poprawie sytuacji społeczno-gospodarczej w regionie. Istotne jest więc stawianie na elementy jakościowe wdrażanych projektów oraz na różnicowanie elementów nowatorskich od naśladownictwa, które oznacza raczej mierność niż postęp i poprawę życia.

BIBLIOGRAFIA

- Caulier-Grice J., Kahn L., Mulgan G., Pulford L., Vasconcelos D., 2010, *Study on Social Innovation*, A paper prepared by the Social Innovation eXchange (SIX) and the Young Foundation for the Bureau of European Policy Advisors, European Union/The Young Foundation.
- Cichorzewska M., Cholewa-Wnuk M., 2015, *Wpływ innowacji społecznych na rozwój organizacji i regionów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 387.
- Doyal L., Gouh I., 1991, *A Theory of Human Need*, Macmillan Palgrave, Basingstoke.
- Drucker P.F., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.
- Drucker P.F., 2004, *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Studio Emka Warszawa.
- ESPON, 2012, *Knowledge – Innovation – Territory*.
- Gajewski P., 2011, *Poziom i dynamika rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce Wschodniej*, Ekspertyza wykonana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego na potrzeby aktualizacji strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020.
- Gide Ch., 1900, *Zasady ekonomii politycznej*, wydanie polskie.
- Grupa Lizbońska, 1996, *Granice konkurencji*, Warszawa.
- GUS, 2010, *Informacje o województwie*, Rocznik statystyczny województwa lubelskiego, www.stat.gov.pl (30.06.2015).
- Hargadon A., Sutton R.J. 2000, *Building Innovation Factory*, „Harvard Business Review”, nr 78.
- <http://triada-chelm.pl> (1.05.2016).
- <http://www.archiblox.com.au> (1.05.2016).
- <http://www.kitepatch.com> (23.04.2016).
- <http://www.kiw-pokl.org.pl> (1.05.2016).
- <http://www.msp.triada-chelm.pl>(1.05.2016).
- <http://www.nauka-biznes.triada-chelm.pl> (1.05.2016).
- <http://www.pku.edu.pl> (1.05.2016).
- <http://www.plasticbank.org> (1.05.2016).
- <http://www.polskawschodnia.gov.pl> (1.05.2016).
- <http://www.sunculture.com> (1.05.2016).
- Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.

- Kudłacz T., (2011), *Nowa współczesna polityka regionalna – przenikanie się celów wyrównawczych i efektywnościowych*, XXXII Sympozjum Gospodarka i Administracja Publiczna, Ustroń 2014, „Gazeta Sympozjalna”, nr 16.
- Martin H.P., Schumann H., 1999, *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, Wyd. Dolnośląskie Wrocław.
- Niedzielski P., Rychlik K., 2006, *Innowacje i kreatywność*, Wyda. Naukowe US, Szczecin.
- Paździor A., 2013, *Obszary koniunktury gospodarczej w regionie lubelskim*, Ekspertyza na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego w ramach realizacji projektu „Kapitał intelektualny Lubelszczyzny 2010–2013”.
- Penc J., 1999, *Innowacje i zmiany w firmie. Transformacja i sterowanie rozwojem przedsiębiorstwa*, Placet, Warszawa.
- Piontek F., 2000, *Człowiek i jego środowisko w strategii wzrostu gospodarczego i w rozwoju zrównoważonym (trwałym)*, „Problemy Ekologii”, nr 5.
- Piontek B., Piontek F., 2016, *Teoria rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Regio D.G., 2010, *Komisja Europejska*, Official Journal of the European Union – EUR-Lex, Luksemburg.
- Schumpeter J.A., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Stiglitz J., 2004, *Zrób to sam*, „Polityka”, nr 20.

Streszczenie

Pojęcie innowacji w literaturze ekonomicznej pojawiło się za sprawą J.A. Schumpetera. Innowacja jest powszechnie rozpoznawana pod postacią produktu, usługi czy ulepszeń organizacyjno-produkcyjnych. Może ona być przysłowiową dźwignią postępu społeczno-gospodarczego wszystkich gospodarek świata, jeśli spełni odpowiednie kryteria i będzie należycie wdrożona do sfery realnej. Jako dyscyplina naukowa datuje swoje narodziny od 1911 r., jednak szybko znalazła uznanie i poczynne miejsce na liście nauk wspierających postęp i wzrost gospodarczy, a także rozwój, którego te kategorie są składowymi. Trudno sobie wyobrazić postęp czy wzrost bez przymiotnika *innowacyjny*. W praktyce uważa się, że wszystkie nowe produkty są innowacyjne, a więc lepsze technologicznie, użyteczniejsze, trwalsze, co nie zawsze jest prawdziwe. Warunkiem zaistnienia szeroko rozumianej innowacji jest popyt, konsumpcja. Szczególną formą innowacji są innowacje społeczne, które zaspakajają potrzeby społeczne związane z realizacją priorytetów oraz potrzeby biznesowe. Owocują one rozwojem nowych obszarów współpracy oraz lepszym wykorzystaniem zasobów i mogą stanowić przesłanki do tworzenia związków integracyjnych. Elementy społeczne takich innowacji przejawiają się zarówno w celach (priorytetach), jak i w wykorzystaniu środków.

Celem artykułu jest przedstawienie roli innowacji społecznych w rozwoju regionu lubelskiego na przykładzie dobrych praktyk. W artykule sformułowano hipotezę: innowacje społeczne mogą i powinny mieć kluczowe znaczenie dla poprawy jakości życia i wzrostu gospodarczego w gminach turystyczno-przyrodniczo-historycznych. Działania takie, aby były skuteczne, muszą spełniać odpowiednie kryteria jakościowe definiowane wyraźnymi korzyściami społecznymi i adekwatnym rachunkiem ekonomicznym [Caulier-Grice, Kahn, Mulgan, Pulford, Vasconcelos, 2010, s. 16–18]. Na obecnym etapie liczba realizowanych projektów innowacji społecznych w województwie lubelskim jest w stanie rozwoju. Jednak wzrost zainteresowania w tym obszarze może owocować oczekiwanymi przemianami w kulturze i zwiększaniu aktywności społeczno-gospodarczej regionu.

Słowa kluczowe: innowacje, innowacje społeczne, rozwój regionu, wzrost gospodarczy, dobre praktyki.

The role of social innovations in the development of the region of the Lubelskie Province – the examples of good practices

Summary

The notion of innovation has been introduced by J.A. Schumpeter to economic literature. An innovation is commonly recognized as a product, service or organizational-productive improvement. It can be the proverbial lever of socio-economic development of economies of the world, if it meets proper criteria and is properly implemented into the real sphere. As a scientific discipline it dates back its origin to 1911 and it soon gained recognition and now features prominently on the list of sciences supporting the progress and economic growth, but also the development composed of these categories. It is hard to imagine the progress or the growth without the adjective *innovative*. In practice it is believed that all new products are innovative, which means they are technologically better, more useful, more durable, which is not always true. The precondition for widely-understood innovation is demand, consumption. A specific form of innovation are social innovations that satisfy the social needs connected with the implementation of priorities and business needs. They produce the results in the form of development of new areas of cooperation and better use of resources and they can represent grounds to create integrative relations. Social elements of these innovations are manifested both in aims (priorities) and in the use of measures.

The objective of this article is to present the role of social innovations in the development of the region of the Lubelskie province with the examples of good practices. In the article the following hypothesis is formulated: social innovations can and should be vital for the improvement of the quality of life and economic growth in the tourist and nature-historical communes. In order to be effective such actions must meet proper qualitative criteria, defined with clear social benefits and an adequate economic balance [Caulier-Grice, Kahn, Mulgan, Pulford, Vasconcelos, 2010, s. 16–18]. At this stage the number of implemented projects of social innovation in Lubelszczyzna region is in the phase of development. However, the increase of interest in this area can result in expected changes in culture and in increasing the region's socio-economic activity.

Keywords: innovations, social innovations, the development of the region, economic growth, good practices.

JEL: O31, O15

Wskazówki dla autorów

1. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji teksty oryginalne, niepublikowane przez inne wydawnictwa, o charakterze naukowym, poświęcone problematyce ekonomicznej. Z uwagi na nawarstwiający się wyzwanie i zagrożenia rozwojowe preferowane są opracowania respektujące podejście zintegrowane:

- o charakterze teoretycznym,
- weryfikujące teorie, koncepcje, modele na bazie badań empirycznych,
- studia przypadków i inne empiryczne badania,
- komunikaty, recenzje, polemiki.

2. Redakcja prosi o składanie tekstów w formie elektronicznej (na adres e-mail: kteconom@ur.edu.pl) przygotowanych zgodnie z zaleceniami przedstawionymi w szablonie dostępnym na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersyteturzszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>, o objętości do 25 000 znaków, wraz ze streszczeniem w języku polskim oraz tytułem i streszczeniem w języku angielskim. Opracowania zakwalifikowane przez komitet redaktorów tematycznych, lecz przygotowane w sposób niezgodny z wymaganiami formalnymi, będą odsyłane do autorów z prośbą o dostosowanie do wymagań redakcji.

3. Przypisy wyjaśniające należy zamieszczać na dole strony, natomiast odwołania bibliograficzne w tekście, podając w nawiasie nazwisko autora, rok wydania dzieła oraz przywoływane strony. Na końcu artykułu należy umieścić bibliografię uporządkowaną w kolejności alfabetycznej. Ponadto konieczne jest dostosowanie zestawienia literatury do wymogów systemu DOI:

- w wykazie literatury powinny się znaleźć tylko te pozycje, które były cytowane w tekście artykułu;
- autorzy są zobowiązani do zweryfikowania wszystkich publikacji zawartych w bibliografii, czy posiadają one numer DOI. Weryfikacji dokonuje się na stronie: <http://www.crossref.org/guestquery>.

4. Autorzy tekstów proszeni są o podanie tytułu naukowego oraz afiliacji (nazwy uczelni lub innej jednostki) oraz danych kontaktowych (adres e-mail, numer telefonu, adres korespondencyjny).

5. Autorzy proszeni są o ujawnienie kontrybucji poszczególnych osób w powstaniu publikacji, a także wskazanie źródeł finansowania publikacji, wkładu instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów. W tym celu autorzy proszeni są o przesłanie stosownej informacji o powstaniu publikacji i jej finansowaniu według wzoru oświadczenia dostępnego na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopismauniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-awzrost-gospodarczy>. Oświadczenie należy przesłać na adres: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów. Redakcja będzie

podejmować działania przeciwdziałające przypadkom ghostwriting (nieujawniania wkładu w powstanie publikacji) i guest authorship (braku lub znikomego wkładu osoby wskazanej jako autor), włącznie z powiadomieniem podmiotów zewnętrznych o stwierdzonej nierzetelności naukowej.

6. Zgłaszając tekst do redakcji, autor zgadza się na jego publikację w formie papierowej oraz elektronicznej w ramach czasopisma, bez honorarium z tego tytułu.

7. Autorzy zgłaszający artykuły ponoszą koszty wydawnicze związane z publikacją tekstów. Wynika to z faktu, że „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” są czasopismem samofinansującym się. Szczegóły dotyczące płatności znajdują się na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>.

Procedura recenzowania i proces wydawniczy

8. Redakcja czasopisma dba o właściwy poziom merytoryczny tekstów, dokonując ich weryfikacji zgodnie z wytycznymi MNiSW. Po wstępnej akceptacji tekstu przez redaktora naukowego wspieranego przez komitet redaktorów tematycznych artykuły przekazywane są do recenzji zewnętrznej. Wszystkie publikowane artykuły są recenzowane w trybie anonimowym według modelu double-blind review process (recenzent nie zna tożsamości autora, a autor nie otrzymuje informacji o osobie recenzenta). Ocena dokonywana jest z wykorzystaniem formularza blankietu recenzji dostępnego na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>. Każda publikacja oceniana jest przez dwóch niezależnych recenzentów zewnętrznych spoza jednostki naukowej afiliowanej przez autora publikacji, których nazwiska są publikowane raz w roku – w ostatnim numerze czasopisma oraz na stronie internetowej (<http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>).

9. Podstawą publikacji tekstu są dwie pozytywne recenzje. Autorzy artykułów są zobowiązani do uwzględnienia uwag recenzentów lub merytorycznego uzasadnienia braku akceptacji tych uwag. W przypadku rozbieżnych ocen recenzentów artykuł może być skierowany do publikacji pod warunkiem uzyskania pozytywnej opinii trzeciego recenzenta lub komitetu redaktorów tematycznych. W przypadku dwukrotnej negatywnej oceny tekstu redakcja wyklucza możliwość publikacji artykułu.

10. W dalszych etapach procesu wydawniczego artykuły zawierające metody statystyczne poddawane są korekcie statystycznej. W ramach prac realizowanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego materiał poddawany jest ponadto korekcie językowo-stylistycznej. O ostatecznej kwalifikacji do druku decyduje redakcja.

11. Cykl wydawniczy od momentu skierowania artykułu do recenzji do ukazania się publikacji wynosi 4–5 miesięcy.

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszycy produktów za niższą cenę.**

DZIĘKI TEMU:

- tworzysz perspektywę wzrostu Twoich wynagrodzeń;
- chronisz siebie przed większymi podatkami;
- eliminujesz ryzyko utraty pracy;
- chronisz krajowe firmy przed bankructwem;
- walczysz z deficytem w bilansie handlowym;
- pomagasz w uwolnieniu Polski z dęgu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWĄ
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**