

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY GOSPODAROWANIA

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY GOSPODAROWANIA

A monograph edited by
Scientific and Leading editors

Danuta Kopycińska, Jarosław Korpysa

Szczecin 2020

Danuta Kopycińska, Jarosław Korpysa (scientific editors).
WSPÓŁCZESNE PROBLEMY GOSPODAROWANIA.
Monograph. Poland, Szczecin: Scientific Publishing House (SPH),
Centre of Sociological Research, 2020. - Bibliogr. – Illustr. –180 p.

Official reviewers of the monograph:

prof. dr hab. Małgorzata Kokocińska (Uniwersytet Zielonogórski)
dr hab. prof. SGH Ewa Baranowska – Prokop (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)

Typesetting

Paweł Kozioł, agharta@op.pl



*All rights reserved. No part of this book may be reproduced or distributed in any form
or by any means, or stored in a database or retrieval system,
without the prior written permission of the publisher.*

© 2020 Centre of Sociological Research

ISBN 978-83-952923-8-5

DOI: 10.14254/978-83-952923-8-5/2020

Publishing House

Fundacja Centrum Badań Socjologicznych
Centre of Sociological Research
ul. Bolesława Śmiałego 22
70-347, Szczecin, Poland
e-mail: office@csr-pub.eu
<https://www.csr-pub.eu>

SPIS TREŚCI

WSTĘP.....	7
Sławomir Czetwertyński, <i>Perspektywa ontologiczna nowej ekonomii instytucjonalnej</i>	9
Jakub Sukiennik, <i>Ścieżka rozwoju regulacji rynku narkotyków w Polsce w latach 1930–1939 z punktu widzenia nowej ekonomii instytucjonalnej</i>	21
Łukasz Kryśkiewicz, <i>Konkurencja na rynku przetwarzania danych wśród największych podmiotów na rynku</i>	35
Ireneusz Pszczółka, <i>Dolar amerykański i euro jako kluczowe waluty inwestycyjne na międzynarodowym rynku dłużnych papierów wartościowych</i>	47
Magdalena Kapela, <i>Wzrost udziału dóbr wysokiej technologii w polskim eksporcie – poprawa polskiej konkurencyjności czy europejska tendencja?</i>	57
Ewa Bilewicz, <i>Saldo dochodów pierwotnych a saldo rachunku bieżącego w bilansie płatniczym Polski</i>	75
Magdalena Rękas, <i>Wpływ płacy minimalnej na rynek pracy w Polsce w latach 2003–2019</i>	89
Małgorzata Gasz, <i>„Gig economy” jako alternatywa dla tradycyjnego modelu świadczenia pracy</i>	103
Tomasz Grabia, <i>Zależności między poziomem rozwoju gospodarczego i innowacyjności a sektorową strukturą zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej</i>	113
Mariusz Zieliński, <i>Zmiany struktury zasobów na rynku pracy w Polsce z perspektywy poziomu wykształcenia pracobiorców</i>	127
Agnieszka Łopatka, <i>Analiza postaw przedsiębiorczych studentów</i>	137

Andrzej Koza, Adriana Politaj, <i>Główne trendy w zatrudnieniu osób niepełnosprawnych w Polsce i w innych krajach</i>	151
Beniamin Noga, Marian Noga, <i>Prawdziwa sztywność w procesie podejmowania decyzji na poziomie mikroekonomicznym</i>	163
Ewa Baranowska-Prokop, Tomasz Sikora, <i>Zwinność strategiczna w konkutowaniu polskich małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących</i>	181
Adam Karbowski, Jacek Prokop, <i>Efektywność innowacyjna patentów wobec karteli badawczo-rozwojowych</i>	195
Izabela Jonek-Kowalska, <i>Ocena stopnia zaawansowania zarządzania ryzykiem z perspektywy rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej w polskich przedsiębiorstwach</i>	207
Ewa Janik, <i>Plan restrukturyzacji przedsiębiorstw – zagadnienia wybrane</i>	221
Michał Sosnowski, <i>Zastosowanie kwoty wolej od podatku jako wyraz sprawiedliwego opodatkowania dochodów</i>	235
Arkadiusz Żabiński, <i>Rola zryczałtowanych form opodatkowania we wsparciu przemian gospodarczych w Polsce i na Ukrainie</i>	251
Karolina Sobczyk, Dorota Szalabska, Mateusz Grajek, Joanna Woźniak-Holecka, <i>Analiza popytu na świadczenia medyczne w zakresie profilaktyki raka piersi na rynku publicznym</i>	263

WSTĘP

Postępująca transformacja gospodarki w kierunku gospodarki 4.0, a także kryzysy gospodarcze, w tym ostatni wywołany wirusem COVID-19, wymagają zarówno od rządzących, jak i inwestorów oraz konsumentów podejmowania racjonalnych decyzji w zakresie efektywnego gospodarowania czynnikami produkcji. Coraz częściej nauka oraz współczesny biznes oczekują od badaczy odpowiedzi na kluczowe kwestie związane z gospodarowaniem zasobami i czynnikami pracy w procesie stymulowania rozwoju i wzrostu gospodarczego. W tym względzie ważne jest nie tylko zdiagnozowanie istotnych determinant, które mają decydujące znaczenie dla długookresowego wzrostu gospodarczego, ale także ustalenie strategicznego planu funkcjonowania gospodarki w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego. Zagadnienie to jest o tyle istotne, że z jednej strony należy zdefiniować czynniki odpowiedzialne za procesy rozwojowe gospodarki, z drugiej zaś określić determinanty, które minimalizowałyby pojawiające się w gospodarce dysfunkcje. W tym nurcie w ostatnich latach można zaobserwować zainteresowanie ekonomistów czynnikami instytucjonalnymi, mającymi swoje źródła u podstaw funkcjonowania instytucji formalnych oraz pozaformalnych. Drugim istotnym dyskursem jest propagowanie ekonomii zrównoważonego rozwoju jako alternatywnego zorganizowania światowej gospodarki w XXI wieku. Ważne jest, że ekonomia zrównoważonego rozwoju dokonuje swoistej transformacji ekonomii w kierunku ekonomii uwzględniającej zintegrowany ład ekonomiczny, społeczno-kulturowy i środowiskowy.

Mając na względzie nurty oraz paradygmaty tzw. nowej ekonomii Autorzy poszczególnych rozdziałów niniejszej publikacji podejmują kilka istotnych tematów w zakresie współczesnych problemów gospodarowania. Dokonują nie tylko analizy z perspektywy ontologicznej nowej ekonomii instytucjonalnej czy najważniejszych aspektów konkurencji i konkurowania podmiotów rynkowych w gospodarce, ale podejmują także rozważania związane ze współczesnymi problemami handlu międzynarodowego, rynku pracy, polityki fiskalnej i monetarnej.

Jako redaktorzy wyrażamy przekonanie, że opracowania zamieszczone w monografii wniosą istotny wkład zarówno w sferę poznawczo-naukową, jak i praktyczną. Mamy nadzieję, że publikacja z jednej strony włączy się w dyskurs dotyczący współczesnych zagadnień związanych z problemami gospodarowania, z drugiej zaś będzie stanowić inspirację dla naukowców do rozpoczęcia lub kontynuowania badań empirycznych rozwijających omawianą problematykę.

Danuta Kopycińska
Jarosław Korpysa

Sławomir Czetwertyński, ORCID: 0000-0003-4078-0104

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PERSPEKTYWA ONTOLOGICZNA NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

STRESZCZENIE

Celem niniejszego artykułu jest próba zrekonstruowania zarysu perspektywy ontologicznej nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), aby móc ustalić jej podstawy teoretyczne. W artykule przedstawiono istotę pojęcia perspektywy ontologicznej oraz schematu analizy instytucjonalnej Olivera E. Williamsona. Zestawienie tych dwóch koncepcji ma pozwolić na rekonstrukcję podstaw teoretycznych NEI. W toku rozważań ukazano, jak schemat Williamsona może posłużyć jako podstawa dla sformułowania perspektywy ontologicznej. Rekonstrukcja perspektywy ontologicznej ukazuje również specyfikę analizy NEI, co może pozwolić uniknąć ewentualnych nieścisłości teoretycznych.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia instytucjonalna, idealizacja

Wprowadzenie

Każdy system teoretyczny wymaga, aby u jego podstaw stał zbiór twierdzeń, z których wyprowadza się twierdzenia pochodne, czy też szczegółowe. Szczególnie wyraźnie widać to w przypadku nauk formalnych, gdzie metoda hipotetyczno-dedukcyjna prowadzić ma od twierdzeń ogólnych do logicznie sformułowanych

twierdzeń szczegółowych. Metodolodzy oraz filozofowie nauki różnie określają ten zbiór. W sposób bardzo syntetyczny pisze o tym Jerzy Kmita (1973, s. 113–114). Podstawy systemów teoretycznych nazywa on *systemem aksjomatycznym*, zbiorem *twierdzeń pierwotnych* lub *tez aksjomatycznych języka*. Już na poziomie rozumienia intuicyjnego wydaje się jasne, że każda konstrukcja teoretyczna musi posiadać pewne podstawy, a sformułowanie „zbiór twierdzeń pierwotnych” wydaje się tu jak najbardziej trafne. W ujęciu bardziej formalnym chodzi o to, że wszelkie twierdzenia powstałe w ramach danego systemu teoretycznego, czy wężej – teorii, muszą dać się zredukować do konkretnych twierdzeń. Taka mechanika doskonale pasuje do dyscyplin formalnych, do których zresztą Kmita się odnosi. Trudno sobie wyobrazić na przykład geometrię Euklidesową bez zbioru aksjomatów Euklidesa.

Sytuacja jest mniej klarowana w przypadku dyscyplin empirycznych, w tym nauk społecznych, gdzie część założeń powstaje *ad hoc* w celu rozwiązania niespójności twierdzeń teoretycznych z rzeczywistą obserwacją (Popper, 2002, s. 36). Dobrą ilustracją tej problematyki jest koncepcja naukowych programów badawczych Imre Lakatosa (1995). U Lakatosa (1995, s. 73–76) rolę zbioru podstaw teoretycznych pełni tak zwany *twardy rdzeń*. Jest to zbiór twierdzeń niefalsyfikowalnych, które determinują kierunek rozwoju danego naukowego programu badawczego. Podobnie jak u Kmity, wszelkie twierdzenia powstałe w ramach danego naukowego programu badawczego są ostatecznie redukowane do twierdzeń zawartych w twardym rdzeniu. Prócz twardego rdzenia Lakatos (1995, s. 76–81) wprowadza również *pas ochronny*, na który składają się założenia modyfikowalne w procesie rozwoju danego naukowego programu badawczego. Rozważania Lakatosa, które zresztą wychodzą poza samą metodologię, gdyż dotyczą w dużej mierze filozofii nauki, wskazują na to, że w naukach empirycznych ustalenie zbioru twierdzeń pierwotnych może być procesem rekonstrukcji teoretycznych. Chodzi tu o to, że część twierdzeń, szczególnie tych, które znajdują się w pasie ochronnym, powstaje w procesie pozytywnej heurystyki dla rozwiązania szczegółowych problemów. Z kolei w takich naukach, jak ekonomia dokonuje się syntez poszczególnych teorii, co prowadzi do powstania konkretnego nurtu. W ekonomii głównego nurtu wyróżnia się co najmniej dwie takie sytuacje – syntezę Alfreda Marshalla (1920) oraz wielką syntezę neoklasyczną Paula A. Samuelsona (1948). Ponadto można wyróżnić wiele syntez o mniejszym zasięgu, między innymi ekonomię polityczną Oscara Langego (1978), która miała istotny wpływ na rozwój ekonomii w Polsce. Syntezy w ramach danych nurtów ekonomii charakteryzują się tym, że wymagają teoretycznej rekonstrukcji swoich własnych podstaw. Wynika to między innymi z tego, że unifikacja poszczególnych

teorii w większy zbiór systemu teoretycznego może wymagać pewnych udoskonaleń w płaszczyźnie lub kompromisów. Tego rodzaju działania są bardzo problematyczne, gdyż naginają poszczególne teorie do ogólnie obranego dla danego nurtu kursu.

Oczywiście problemy z ustaleniem podstaw teoretycznych nie dotyczą w przypadku ekonomii tylko i wyłącznie nurtu ortodoksyjnego, a zatem głównego – neoklasycznego. Podobne problemy występują również w przypadku nurtów heterodoksyjnych. Nurty te często powstają w opozycji do nurtu głównego, jako formy przeciwstawienia się jego błędnym lub niepełnym wyjaśnieniom (Godłów-Legiędź, 2010, s. 38–45). Tym samym niektórzy badacze modyfikują poszczególne założenia lub całe zbiory założeń. W procesie upowszechniania się tych teorii powstają kolejne, odnoszące się do nich, co prowadzi do powstania systemów teoretycznych o mniejszym lub większym stopniu spójności. Mniej więcej taki mechanizm można odnotować w przypadku nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), która nie powstała jako gotowy odrębny konstrukt teoretyczny, lecz ulegała przekształceniom i kumulatywnemu rozwojowi, podobnie zresztą jak ekonomia ortodoksyjna¹.

Proces „odkrywania” podstaw teorii ekonomicznych, w tym NEI, można przeprowadzić, opierając się na koncepcji idealizacyjnej teorii nauki Leszka Nowaka (1977b). Szczególnie pomocne są tu rozważania Nowaka na temat *perspektywy ontologicznej*, na którą składa się zbiór *zasad stratyfikacji esencjonalnej* oraz zbiór *związków ontycznych*. Rekonstrukcja perspektywy ontologicznej pozwala na wyprowadzenie z materiału badawczego danego systemu teoretycznego czynnika głównego, który najtrafniej opisuje dane zjawisko. To z kolei oznacza podstawę teoretyczną, w formie twierdzenia idealizacyjnego.

Celem niniejszego artykułu jest próba zrekonstruowania zarysu perspektywy ontologicznej NEI, aby móc ustalić jej podstawy teoretyczne. Zdecydowano się tu dokonać jedynie wstępnego zarysowania perspektywy ontologicznej na podstawie schematu analizy instytucjonalnej Olivera E. Williamsona (2000). A zatem analizie poddano jedynie wycinek całokształtu konstrukt teoretycznego NEI. Wynika to tego, że schemat Williamsona sam w sobie jest pewnego rodzaju próbą skonstruowania zasad analitycznych NEI. Tym samym stanowi on sam sobie idealny materiał do dalszej obróbki w ujęciu perspektywy ontologicznej Nowaka.

¹ Należy mieć tu na względzie, że takie pojmowanie historycznego rozwoju nauki jest sprzeczne z podejściem Thomasa S. Kuhna (1996), a bliższe jest rozumieniu Stephena E. Toulmina (1972). Oznacza to, że w ekonomii nie następują spektakularne rewolucje naukowe, lecz że nauka rozwija się w sposób dyskretny, na zasadach ewolucyjnych. Stąd w ekonomii raczej mowa o syntezach, nawet konkurencyjnych nurtów, a nie przewrotach, takich jak na przykład Kopernikański.

1. Perspektywa ontologiczna w metodzie idealizacji

Perspektywa ontologiczna jest formą podstaw teoretycznych danej teorii lub systemu teoretycznego. Nowak (1977a, s. 210–215; 1977b, s. 72) definiuje ją jako zespół zasad stratyfikacji esencjonalnej i związków ontycznych. Perspektywa ontologiczna nieodłącznie wiąże się z metodą idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Na potrzeby niniejszego artykułu wystarczy przybliżyć samą metodę idealizacji, jako jedną z metod izolacji (Mäki, 2004, s. 328), wpisującej się w polski nurt antynaturalizmu epistemologicznego (Kmita, 1973; Lange, 1978; Nowak, 1977a, 1977b, 1980, 1991).

Metoda idealizacji opiera się na czterech etapach (Nowak, 1977b, s. 41): (1) rekonstrukcji zbioru czynników wpływających na badaną wielkość, (2) hierarchizacji zbioru tych czynników, (3) rekonstrukcji zależności między tymi czynnikami oraz między czynnikami a badaną wielkością i (4) ustaleniu prawa. Ponadto występuje jeszcze etap piąty – budowanie teorii – i etap szósty – wyjaśnianie zjawiska. Etap piąty wieńczy proces idealizacji, ale w zasadzie już do niego nie należy. Etap szósty jest natomiast właściwym procesem konkretyzacji.

Proces idealizacji rozpoczyna się od zebrania i wyodrębnienia z rzeczywistości zbioru czynników, które w sposób istotny wpływają na badaną wielkość. Następnie należy te czynniki uszeregować od najmniej ważnego do najważniejszego. Wymaga to znajomości zasad stratyfikacji esencjonalnej. A zatem na tym etapie badający musi posługiwać się zbiorem zasad, które pozwalają mu na ustalenie warstw czynników ze względu na ich esencjonalność, czyli istotność (Nowak 1977b, s. 42–46, 68–70). Pozwala to na podzielenie czynników istotnych na poboczne oraz główne lub główny. Kolejny etap polega na określeniu, jakie są relacje między poszczególnymi czynnikami. Jest to z kolei etap, na którym badacz musi znać zasady związków ontycznych, a zatem wiedzieć, jakie są możliwe typy zależności pomiędzy czynnikami badanymi oraz jakie są siły tych oddziaływań (Nowak 1977b, s. 71–72).

Etap czwarty to już właściwy proces idealizacji. Przed przystąpieniem do niego badacz ma już obraz, jaka jest esencjonalna kolejność czynników istotnych oraz jakie są związki między czynnikami w przyjętym obszarze badawczym. Idealizacja polega usuwaniu (unieruchamianiu) poszczególnych czynników istotnych w kolejności określonej przez zbiór zasad stratyfikacji esencjonalnej. Wyrażając się najprościej, jeżeli na zerowym poziomie idealizacji (a więc na poziomie faktualnym) na badaną wielkość wpływają trzy czynniki istotne, to na pierwszym poziomie

idealizacji eliminuje się jeden z nich, tak że zostają dwa. Jeden z czynników zostaje unieruchomiony, wyeliminowany z rozważań na drodze eliminacji myślowej (Lange, 1978, s. 96) poprzez przyjęcie założenia idealizacyjnego (Nowak, 1977b, s. 52–53). Założenie idealizacyjne polega na przyjęciu, że dany czynnik oddziałuje na badaną wielkość z najmniejszą możliwą siłą, a zatem w przypadku eliminacji myślowej jest to wartość zerowa. W ten sposób uzyskuje się nieprawdziwy obraz rzeczywistości, w którym na wielkość badaną oddziałuje ograniczona ilość czynników istotnych. Na kolejnych etapach idealizacji zabieg się powtarza, aż uzyskuje się jedynie obraz rzeczywistości, w którym na badaną wielkość oddziałuje jeden główny (naczelny) czynnik. W ten sposób odrzuca się z rozważań to, co przypadkowe, uboczne, zdarzające się „od przypadku do przypadku” (Lange, 1978, s. 96), a odsłania się to, co najważniejsze. Na podstawie tej relacji ustala się hipotezę idealizacyjną oraz prawo idealizacyjne. W efekcie przeprowadzenia procesu idealizacji udaje się wyłonić kontrfaktyczne (antynaturalistyczne) prawo idealizacyjne. Prawo to jest tak długo prawdziwe, jak długo prawdziwe są założenia idealizacyjne (por. Kuciński, 2010, s. 16).

W tym miejscu należy popęlić uwagę na temat etapu piątego – budowanie teorii. Polega on na uchylaniu poszczególnych założeń idealizacyjnych i tym samym tworzeniu ciągu następników hipotezy idealizacyjnej, a co za tym idzie – modyfikowaniu prawa idealizacyjnego. Ciąg takich następników hipotezy idealizacyjnej wraz z modyfikacjami prawa Nowak (1977b, s. 84–85) nazywa teorią naukową. Po etapie piątym (czyli gdy teoria naukowa jest sformułowana) następuje właściwe wyjaśnienie (faktualizacja, konkretyzacja). Polega ono na uchylaniu poszczególnych założeń idealizacyjnych i tym samym wyjaśnieniu danego zjawiska w faktycznych występujących w danym miejscu i czasie warunkach.

Z powyższego, mocno syntetycznego, opisu metody idealizacji można wyciągnąć wniosek, że to perspektywa ontologiczna odpowiada za taki, a nie inny obraz procesu idealizacji i tym samym formułowanie prawa idealizacyjnego oraz teorii naukowej. W konsekwencji różne perspektywy ontologiczne będą prowadziły do różnych procesów idealizacji. Można to odnieść do uwagi Zygmunta Baumana (1996, s. 9–15), który podkreślał, że sam materiał badawczy jest przedmiotem badań naukowców z różnych dziedzin. Jest to stwierdzenie w duchu realizmu, który głosi, że świat istnieje niezależnie od badacza i w pewnych granicach może być przez niego poznany (Bałandynowicz, 2019, s. 18). Samo poznanie może się jednak różnić od siebie w zależności od tego, kto bada. W ujęciu formalnym można to przyrównać do

przyjmowania odmiennych perspektyw ontologicznych. Na poziomie nauk społecznych będą to na przykład perspektywy: ekonomiczna, społeczna i psychologiczna. W ramach konkretnych nauk, na przykład ekonomii, może być to perspektywa neoklasyczna, instytucjonalna lub behawioralna. Co więcej, możliwe są dalsze uszczegółowienia, jak na przykład pomiędzy „starą” i „nową” ekonomią instytucjonalną (Hodgson, 1998).

2. Zarys rekonstrukcji perspektywy ontologicznej na podstawie schematu analizy instytucjonalnej Williamsona

Pewne założenia są właściwe dla każdej perspektywy ontologicznej, którą można określić mianem naukowej. Jak zauważył Max Weber (1984, s. 70) zachodnia nauka wyrosła na tradycji hellenistycznej, jest doktryną obowiązującą. Zawiera ona w sobie pewne filozoficzne podstawy, takie jak materializm, przyczynowość i realizm (Bałandynowicz, 2019, s. 17–18; Nowak, 1977b, s. 67–68). Są to ogólne podstawy filozoficzne, które wyznaczają ramy poznania naukowego – takiego, jakiego rozumienie jest powszechne wśród naukowców. Abstrahując od wątków relatywizmu w nauce, można przyjąć, że część perspektywy ontologicznej jest jednolita dla nauk społecznych i badacze przyjmują ją na zasadzie paradygmatycznej w sensie socjologicznym (Motycka, 1980, s. 16–17, 24). Podobnie na zasadzie socjologicznej przyjmuje się pewne założenia jako naturalne w danych kręgach naukowych. W ten sposób widział to między innymi Florian Znaniecki (1984, s. 397–442), który sformułował koncepcje ról społecznych uczonych skupionych w ramach różnych szkół (w rozumieniu doktryn czy też nurtów).

W przypadku NEI perspektywa ontologiczna jest z pewnym sensie wypadkową „starego” instytucjonalizmu oraz ekonomii neoklasycznej. Eirik G. Furubotn i Rudolf Richter (2005, s. 505–506) piszą wprost o rozszerzeniu ram ekonomii neoklasycznej o wymiar instytucjonalny. Wprawdzie w piśmiennictwie poświęca się dużo miejsca dociekaniom klasyfikacyjnym i porządkującym wiedzę z zakresu ekonomii instytucjonalnej w szerokim rozumieniu (Hodgson, 1998, 2004; Rajtaczak, 1994; Stankiewicz, 2014), jednak główny nacisk kładzie się na problem demarkacji „starego” instytucjonalizmu i „nowego”. Próby dociekań nad podstawami teoretycznymi przeprowadził między innymi Geoffrey M. Hodgson (1998, s. 167), wskazując na nawyk, czy też zwyczaj (*habit*), jako element centralny „starego” instytucjonalizmu. Należy mieć jednak na uwadze, że Hodgson (1998,

2000) zajmuje się głównie „starą” ekonomią instytucjonalną, której twardy rdzeń definiuje za Waltonem H. Hamiltonem (1919).

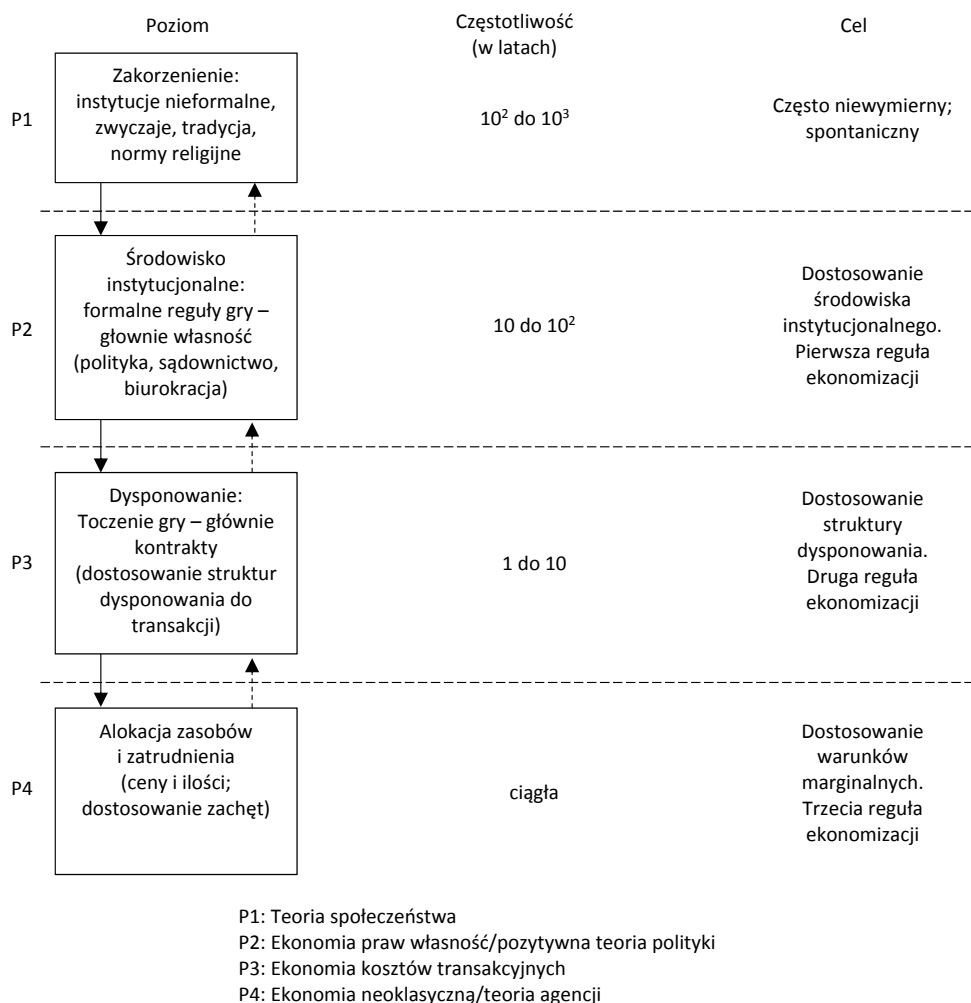
Dla odśłonięcia perspektywy ontologicznej NEI można natomiast skorzystać z rozważań Williamsona (2000), który sformułował schemat analizy instytucjonalnej, mającej być podstawą badawczą. Tak więc Williamson przygotował już bazę dla sformułowania podstaw teoretycznych, które w tym artykule będą odwołane do koncepcji Nowaka.

Na rysunku 1 przedstawiono schemat analizy instytucjonalnej Williamsona. Składa się on z czterech poziomów analitycznych. Poziom pierwszy określa się mianem *zakorzenienia*. Składają się na niego instytucje nieformalne, zwyczaje, tradycje i normy religijne. Jest to poziom niezwykle trwały. Jego elementy mogą trwać niezmiennie od setek do tysięcy lat. Zmiany obyczajów notuje się w pokoleniach, szczególnie gdy chodzi tu o znaczne zmiany, rzutujące na całą strukturę poziomu zakorzeniania. Cele na tym poziomie mają charakter niewymierny i spontaniczny. Zasadniczo w poziomie zakorzenienia zawarte są normy społeczne kształtujące relacje między członkami społeczeństwa czy też formy kontroli społecznej (Mead, 1925).

Poziom drugi stanowi ład instytucjonalny, na który składają się reguły formalne. Chodzi tu o zbiór instytucji formalnych zwykle utożsamianych z konstytucją, ustawami czy też szeroko pojętym systemem prawnym (Hodgson, 2004; North, 1991; Williamson, 2000). Poziom ładu instytucjonalnego powstaje w sposób celowy, aby uporządkować środowisko polityczne i gospodarcze (North, 1991, s. 97) lub ogólnie środowisko społeczne. Celowość działania ludzkiego sprawia, że zmiany na tym poziomie są zdecydowanie szybsze niż na poprzednim i trwają od kilku do kilkudziesięciu lat. Jakub Sukiennik, Zbigniew Dokurno oraz Bogusław Fiedor (2017, s. 130) wskazują, że powstawanie instytucji formalnych można wyprowadzić z celowej chęci ukonstytuowania lub zmodyfikowania instytucji nieformalnych. Stąd poziom ładu instytucjonalnego znajduje swoje odzwierciedlenie w teoriach praw własności.

Poziom dysponowania to poziom tworzenia struktur dysponowania, a zatem uzupełniania struktury systemu prawnego przez regulacje o mniejszej sile oddziaływania. Chodzi tu o kontraktowe uszczegółowienie relacji między poszczególnymi podmiotami życia gospodarczego. Ma to miejsce na przykład przy przekazywaniu części praw własności w celu osiągania większych wspólnych korzyści lub ograniczaniu kosztu społecznego. Poziom dysponowania obejmuje zatem sieć regulacji kontraktowych pomiędzy podmiotami sektora prywatnego, non-profit, a nawet pu-

Rysunek 1. Schemat analizy instytucjonalnej Williamsona



Źródło: Williamson (2000), s. 597.

blicznego, lecz nie o zasięgu ustawowym. Przewidywany przedział czasowy zmian na tym poziomie to lata lub dziesiątki lat. Poziomowi temu w ujęciu analitycznym odpowiada ekonomia kosztów transakcyjnych.

Ostatni jest poziom alokacji zasobów i zatrudnienia, któremu odpowiada cel zrównania wartości marginalnych. Jest to poziom ciągłego dostosowania się relacji między zasobami a ich alokacją w ramach mikropodmiotów życia gospodarczego.

Jest to poziom najbardziej oddalony od wątków instytucjonalnych i odpowiada teorii ekonomii neoklasycznej oraz teorii agencji.

Rekonstrukcję perspektywy ontologicznej należy rozpocząć od ustalenia zbioru stratyfikacji esencjonalnej. Williamson (2000) w swoim schemacie zawarł kierunek rozważań od poziomu pierwszego (zakorzeniania) do poziomu czwartego (alokacji zasobów i zatrudnienia). Jednak zbiór zasad stratyfikacji esencjonalnej będzie wyznaczał drogę odwrotną – od poziomu czwartego do poziomu pierwszego. Wynika to z tego, że schemat Williamsona jest już formą idealizacji, natomiast zbiór zasad stratyfikacji prowadzić ma do tej idealizacji. U Williamsona każdy poziom jest traktowany jakby był wyizolowany (w znaczeniu Uskali Mäkiego [2004]), co pozwala na analizę poszczególnych poziomów. W przypadku zbioru zasad stratyfikacji esencjonalnej chodzi o stopniowe rozpatrywanie rzeczywistości gospodarczej, tak aby uzyskać obraz idealizacji. A zatem na najniższym poziomie idealizacji (poziomie faktualnym) swoje oddziaływanie będą miały zarówno instytucje nieformalne, jak i formalne, kontrakty tworzące schematy dysponowania oraz indywidualne dążenie do maksymalizacji korzyści czy też optymalizacji funkcji celu. W przypadku NEI są to czynniki istotne dla badanych zjawisk gospodarczych. W rzeczywistości gospodarczej wszystkie czynniki, z poszczególnych poziomów schematu Williamsona, działają „po trochu”. Zasady stratyfikacji esencjonalnej określają, w jakiej kolejności należy redukować poszczególne czynniki. W pierwszej kolejności eliminuje się te z poziomu czwartego (alokacji zasobów i zatrudnienia), tym samym badacz pozbywa się narzędzi neoklasycznych i przechodzi do właściwej analizy instytucjonalnej. W drugiej kolejności odrzuca się czynniki z poziomu trzeciego (dysponowania), a w trzeciej – z poziomu drugiego (ładu instytucjonalnego). W konsekwencji idealizacja dotyczy tego, co rozgrywa się na poziomie pierwszym – zakorzenienia.

Prawa idealizacyjne formułowane są zatem na poziomie zakorzenienia. Natomiast teorie naukowe w ramach NEI są następnikami hipotez idealizacyjnych, które dopuszczają poszczególne czynniki do uprzednio wyeliminowanych poziomów.

Zbiór związków ontycznych, a więc relacji między poszczególnymi czynnikami istotnymi, Williamson (2000, s. 596) widzi na zasadzie przepływów od poziomu pierwszego do kolejnych poziomów oraz sprzężeń zwrotnych, przy czym konkretnie określa zasady, jak przepływy te się dokonują. Najsilniejsze są przepływy „w dół” (patrz rys. 1), a więc od poziomu niższego do poziomu wyższego. Ponadto Williamson uważa, że najsilniejsze jest oddziaływanie między sąsiadującymi ze sobą poziomami. Tak więc poziom zakorzenienia wpływa najmocniej na poziom ładu

instytucjonalnego. Poziom ładu instytucjonalnego wpływa najmocniej na poziom dysponowania i ostatecznie poziom dysponowania wpływa najsilniej na poziom alokacji zasobów i zatrudnienia. W koncepcji Williamsona oddziaływania pośrednie są minimalizowane. Williamson wskazuje również na słabe oddziaływanie zwrotne. Oddziaływanie takie co prawda występuje, lecz ma mały wpływ. Biorąc pod uwagę, że na poziomach niższych (znajdujących się wyżej na rys. 1) zmiany instytucjonalne zachodzą wolniej, to wyższe poziomy (znajdujące się niżej na rys. 1) mają wpływ, lecz słaby, i dopiero w perspektywie dłuższego czasu dadzą efekt.

Podsumowanie

Podsumowując, należy rozważyć, czy schemat analizy instytucjonalnej Williamsona może spełniać funkcję materiału badawczego dla rekonstrukcji perspektywy ontologicznej NEI. Zasadniczo można stwierdzić, że schemat ten dobrze oddaje perspektywę ontologiczną NEI, przy czym można wyróżnić kilka czynników problemowych. Po pierwsze, w różnych koncepcjach należących do NEI trzy pierwsze poziomy potrafią być analizowane w ujęciu izolacyjnym. *De facto* oznacza to, że perspektywa ontologiczna nie jest dla NEI jednolita i potrafi ulegać zmianom. Na przykład, jeżeli analizujemy ład instytucjonalny sam w sobie, bez oddziaływania zakorzenienia, to jest to inna analiza niż wówczas, gdy bierzemy pod uwagę, że ład instytucjonalny wynika z zakorzenienia. Po drugie – założenie o bezpośrednim wpływie niższych poziomów na wyższe także nie jest do końca zasadne, gdyż nawet na poziomie czwartym odczuwalne mogą być skutki zakorzenionych zwyczajów. Z drugiej strony faktycznie należy stwierdzić, że poziom ładu instytucjonalnego w dużej mierze jest odpowiedzią na to, co dzieje się na poziomie zakorzenienia. Po trzecie – problem sprzężenia zwrotnego jest bardziej skomplikowany, gdyż rodzi pytanie o to, czy to działania jednostek kształtują instytucje (formalne i nieformalne), czy instytucje kształtują się samoistnie. Jest to zatem problem indywidualizmu i holizmu w ekonomii.

Ostatecznie zrekonstruowanie perspektywy ontologicznej na podstawie schematu Williamsona ukazuje, że budowanie teorii uniwersalnych w ramach NEI będzie polegało na możliwie szybkim odseparowaniu czynników wynikających z optymalizacji wartości marginalnych. W tym względzie, po odrzuceniu poziomu alokacji zasobów oraz zatrudnienia, przechodzi się do właściwej analizy instytucjonalnej. Natomiast po odrzuceniu poziomu trzeciego i drugiego rozważania pozostają w ogólnej teorii społecznej.

Literatura

- Balandynowicz, A. (2019). *Probacja. Resocjalizacja z udziałem społeczeństwa. Konteksty antropologiczno-filozoficzne*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Bauman, Z. (1996). *Socjologia*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Furubotn, E.G., Richter, R. (2005). *Institutions & Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Godłów-Legiędź, J. (2010). *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* Warszawa: C.H. Beck.
- Hamilton, W.H. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory. *American Economic Review*, 9 (1), 309–318.
- Hodgson, G.M. (1998). The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 166–192.
- Hodgson, G.M. (2000). What Is the Essence of Institutional Economics? *Journal of Economic*, 34 (2), 317–329.
- Hodgson, G.M. (2004). *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. London–New York: Routledge.
- Kmita, J. (1973). *Wykład z logiki i metodologii nauk*. Warszawa: PWN.
- Kuciński, K. (2010). Istota nauk ekonomicznych. W: K. Kuciński (red.), *Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania* (s. 17–35). Warszawa: Difin.
- Kuhn, T.S. (1996). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago–London: The University of Chicago Press.
- Lakatos, I. (1995). *Pisma z filozofii nauk empirycznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lange, O. (1978). *Ekonomia polityczna*. Tom I–II. Warszawa: PWN.
- Mäki, U. (2004). On the Method of Isolation in Economics. *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*, 26, 319–354.
- Marshall, A. (1920). *Principles Of Economics. An Introductory Volume*. London: Macmillan and Co.
- Mead, G.H. (1925). The Genesis of the Self and Social Control. *International Journal of Ethics*, 35 (3), 251–277.
- Motycka, A. (1980). *Relatywistyczna wizja nauki. Analiza krytyczna koncepcji T.S. Kuhna i S.E. Toulmina*. Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97–112.
- Nowak, L. (1977a). *U podstaw dialektyki marksowskiej*. Warszawa: PWN.
- Nowak, L. (1977b). *Wstęp do idealizacyjnej teorii nauki*. Warszawa: PWN.

- Nowak, L. (1980). *The Structure of Idealization. Towards a Systematic Interpretation of the Marxian Idea of Science*. Dordrecht: Springer-Science + Business Media.
- Nowak, L. (1991). *U podstaw teorii socjalizmu. Dynamika władzy – o strukturze i konieczności zaniku socjalizmu*. Poznań: Wydawnictwo Nakom.
- Popper, K.R. (2002). *Logika odkrycia naukowego*. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Ratajczak, M. (1994). Nurt instytucjonalny we współczesnej myśli ekonomicznej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 56 (1), 27–39.
- Samuelson, P.A. (1948). *Economics. An Introductory Analysis*. New York–Toronto–London: McGraw-Hill.
- Stankiewicz, W. (2014). *Ekonomia instytucjonalna. Zarys wykładu*. Warszawa: Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej.
- Sukiennik, J., Dokurno, Z., Fiedor, B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju. *Ekonomista*, 2, 121–143.
- Toulmin, S. (1972). *Human Understanding*. Vol. I: *General Introduction and Part I*. Oxford: Clarendon Press.
- Weber, M. (1984). *Szkice o socjologii religii*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Williamson, O.E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38 (3), 595–613.
- Znaniecki, F. (1984). *Spoleczne role uczonych*. Warszawa: PWN.

THE ONTOLOGICAL PERSPECTIVE OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMY

ABSTRACT

The aim of this article is an attempt to reconstruct the outline of the ontological perspective of the New Institutional Economics (NIE), as to be able to establish its theoretical foundations. The article presents the essence of the concept of ontological perspective and the scheme of institutional analysis by Oliver E. Williamson. The combination of these two concepts should allow for reconstruction of the theoretical foundations of NIE. In the course of considerations it was shown how Williamson's scheme can serve as a basis for formulating the ontological perspective. The reconstruction of the ontological perspective also shows the specifics of the NIE analysis, which can avoid possible theoretical inaccuracies.

Keywords: New Institutional Economics, idealization

Jakub Sukiennik, ORCID: 0000-0002-1289-7009

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ŚCIEŻKA ROZWOJU REGULACJI RYNKU NARKOTYKÓW W POLSCE W LATACH 1930–1939 Z PUNKTU WIDZENIA NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest omówienie przebiegu procesu przemian instytucjonalnych na rynku narkotyków w Polsce w latach 1930–1939 z punktu widzenia koncepcji zależności ścieżkowej (*path dependence*) i nowej ekonomii instytucjonalnej. Koncepcja zależności ścieżkowej pozwala na wyjaśnienie przypadków, które przeczą przewidywaniom dotychczasowych teorii lub tych przypadków, które były niemożliwe do wyjaśnienia. Polega ona na wyjaśnianiu aktualnego układu instytucjonalnego jako rezultatu odległych czasowo przyczyn. Dokonano przeglądu aktów prawnych, zarówno krajowych, jak i międzynarodowych, które pośrednio lub bezpośrednio dotyczyły rynku narkotyków i były przyjęte w latach 1930–1939. W badaniu wykorzystano m.in. prace teoretyczne na temat grup interesu, normatywnej teorii regulacji, a także ekonomicznych oraz socjologicznych teorii regulacji.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia instytucjonalna, teorie regulacji, regulacja rynku narkotyków

Wprowadzenie

Narzędzia analityczne, którymi dysponują nauki społeczne, są dobrze dopasowane do analizy statycznych sytuacji. Nie pozwalają one jednak na zrozumienie niektórych procesów zmieniającego się świata (Somers, 1998; David, 2000). Koncepcja zależności ścieżkowej pozwala na uprawdopodobnienie wyjaśnienia przypadków, które przeczą przewidywaniom dotychczasowych teorii lub tych przypadków, które były niemożliwe do wyjaśnienia. Celem artykułu jest omówienie przebiegu procesu przemian instytucjonalnych na rynku narkotyków w Polsce w latach 1930–1939 z punktu widzenia koncepcji zależności ścieżkowej i nowej ekonomii instytucjonalnej, tj. nurtu, który nabiera coraz większego znaczenia (, 2009). Badanie to wydaje się być ważne poznawczo i użyteczne, gdyż ścieżka rozwoju powoduje, że decyzje z przeszłości oddziałują na późniejsze wydarzenia w danym łańcuchu wydarzeń, albo/i są sekwencjami czasowo uporządkowanych i przyczynowo -skutkowych elementów, w których każdy z nich jest reakcją na poprzedni i przyczyną kolejnego (Gwosdz, 2004). Dodatkowo każda zmiana instytucjonalna może prowadzić do zaburzeń: ładu społecznego (Wilkin, Wasiluk, Zalesko, 2019), równowagi instytucjonalnej (Rudolf, 2017) czy też systemu instytucjonalnego jako całości (Sukienik, Dokurno, Fierdor, 2017). Zdaniem niektórych badaczy zaburzenia tego rodzaju mogą mieć zaś negatywne konsekwencje dla funkcjonowania gospodarki, a nawet prowadzić do jej załamania (Wilkin, 2011).

W rezultacie niniejszego badania uzupełniona zostanie luka literaturowa w opracowaniach dotyczących ekonomicznego ujęcia regulacji rynku narkotyków w Polsce w drugiej części okresu międzywojennego. W badaniach tych dokonano przeglądu aktów prawnych dotyczących rynku narkotyków w Polsce i na świecie w latach 1930–1939, a także wewnętrznych przepisów agend zajmujących się tym problemem. W artykule wykorzystano m.in. prace teoretyczne na temat grup interesów, normatywnej teorii regulacji, ekonomicznych teorii regulacji, a także socjologicznych teorii regulacji.

1. *Path dependence* – ścieżka rozwoju regulacji

W literaturze przedmiotu spotykane są dwa podejścia do zjawiska *path dependence*, tzw. szerokie i wąskie. Szerokie ujęcie charakteryzuje się tym, że decyzje z przeszłości kształtują późniejsze wydarzenia w określonym łańcuchu wydarzeń.

Koncepcja ta polega więc na wyjaśnianiu aktualnego układu jako rezultatu odległych czasowo przyczyn, który z jakichś powodów jest reprodukowany (Meyer-Stamer, 1998).

W wąskim ujęciu identyfikowane są elementy odpowiadające za powstanie ścieżki zależności, tzw. mało znaczące wydarzenia. Kolejno określone są elementy odpowiadające za reprodukcję określonego rozwiązania. Warunkiem mówienia o *path dependence* jest zaś wskazanie na zależność o charakterze ciągu przyczynowo-skutkowego (Mahoney, 2000). Pozostawanie na ścieżce zależności jest z kolei związane z faktem, że początkowe wydarzenia miały ważny wpływ na jej późniejszy przebieg, a te zachodzące po – miały mniejsze znaczenie. Może to prowadzić do tzw. zamknięcia w ścieżce (David, 1985). W tym kontekście należy zauważyć, że mogą występować tzw.

ścieżki samowzmacniające, tzn. takie, w których dane zjawisko nadało kierunek wydarzeniom i po pewnym czasie ich zmiana jest trudna, a nawet niemożliwa; może to też oznaczać, że dany stan jest utrzymywany, gdyż służy on pewnym grupom lub wierzy się w jego słuszność (Sukiennik, 2016);

ścieżki reakcyjne, które są sekwencjami czasowo uporządkowanych i przyczynowo-skutkowych wydarzeń, w których każde z nich jest reakcją na poprzednie i przyczyną kolejnych (Gwosdz, 2004).

2. Teorie grup interesu

Koncepcja pluralistyczna służy m.in. do wyjaśniania mechanizmów oddziaływania grup interesu na proces rządzenia. Eksponowane jest tutaj zjawisko konfliktu między grupami, będące źródłem ładu społecznego, w którym interesy wszystkich grup interesu wyrażają się w efektywnych naciskach politycznych (Tłaczała, 2005). Polityka państwa uwzględnia więc interesy wszystkich zaangażowanych grup, które są zainteresowane daną regulacją rynku (Borkowska, 20009).

Z kolei koncepcja grup interesu Olsona wskazuje na to, że interesowne osoby podejmują działania na podstawie kalkulacji indywidualnych kosztów oraz korzyści i w tym celu zrzeszają się w gospodarce. Innymi słowy, dążą one do realizacji partykularnych interesów (korzyści) – za pomocą (Olson, 1965):

- rozluźnienia ram instytucjonalnych,
- wykorzystania luk w prawie.

Źródłem tych korzyści jest zaś renta niezrzeszonej strony rynku lub zrzeszenia niebędącego w stanie ponieść kosztów działań zbiorowych. Racjonalność indywidualna nie implikuje więc racjonalności grupowej (Czetwertyński, 2019a, 2019b), a zatem obecność grup interesu oznacza, że zagrożona zostaje równowaga rynku, a działania zbiorowe oddziałują negatywnie zarówno na gospodarkę, jak i na całe społeczeństwo.

Kolejna teoria grup interesu przedstawia mechanizm artykulacji i reprezentacji interesów grupowych. Koncepcja ta opisuje system powiązań między agendami rządowymi i grupami interesu – jest to tzw. system korporatystyczny. Składa się on z ograniczonej liczby nierywalizujących, hierarchicznie ukształtowanych i funkcjonalnie zróżnicowanych grup, do których przynależność może być obowiązkowa i wiąże się z ponoszeniem kosztów. Grupy te są oficjalnie uznane lub tworzone przez państwo oraz wyposażone w monopol reprezentacji pewnych interesów – w zamian za artykulację żądań i poparcia. Powiązania między nimi nabierają zaś charakteru wzajemności, tzn. przedstawiciele władz akceptują udział tych grup w tworzeniu polityki w zamian za uruchomienie przez nie własnych zasobów ekonomicznych, organizacyjnych i ideologicznych, które wspierają działania aktorów politycznych. Ta ścisła współpraca między państwem a grupami interesu może prowadzić do włączenia ich w formalne struktury administracji publicznej. W ujęciu korporatystycznym dominuje konsensualny styl uprawiania polityki, zapewniający akceptację interesów każdej z grup (Abucewicz, 2012).

3. Ekonomiczne i socjologiczne koncepcje regulacji

Przyczyny włączania się państwa do gospodarki doprowadziły do powstania teorii regulacji w interesie publicznym, tj. normatywnej koncepcji regulacji. Do jej zadań należą: ustalenie błędów rynku i identyfikacja dziedzin gospodarki, w których mechanizm rynkowy prowadzi do nieoptymalnych rozwiązań, oraz poszukiwanie najbardziej efektywnych metod regulacji (Borkowska, Klimczak, Klimczak, 2019). Innymi słowy, ingerencja w działanie mechanizmu rynkowego jest pochodną jego niedoskonałości (Brol, Czetwertyński, 2013).

W późniejszym czasie powstały tzw. pozytywne koncepcje regulacji, wyjaśniające ingerencje w rynek za pomocą działań grup interesu (Borkowska, 2014). W koncepcjach tych grupy interesu wywierają presję na państwo w celu wprowadzenia korzystnych dla członków danej grupy rozwiązań. Zadania postawione przed tego

rodzaju modelami to odpowiedzi na takie pytania, jak: kto osiąga korzyści i koszty z wprowadzonej regulacji, jaką formę ona przybiera oraz jakie są jej efekty z punktu widzenia alokacji zasobów (Stigler, 1971).

Socjologiczne modele regulacji mają dać zaś odpowiedź na pytanie, w jaki sposób aktorzy polityczni i społeczeństwo identyfikują oraz definiują problemy społeczne¹, które uznane za takie, mogą zostać objęte regulacją. Modele te traktują dane i wskaźniki jako element procesu definiowania problemu. Informacje mogą być wykorzystywane przez grupy zaangażowane w rozwiązanie danego problemu społecznego w związku z próbą przeforsowania jego użytecznej dla danej grupy interpretacji. Zakłada się zatem, że problemy społeczne i ich interpretacje są formułowane w trakcie społecznych i politycznych interakcji. Jednak złożoność pewnych zjawisk powoduje, że mogą być one różnie rozumiane (Abucewicz, 2012). W związku z tym problemy społeczne nie istnieją obiektywnie, a funkcjonują w określonej i tymczasowej rzeczywistości społecznej, zaś ich interpretacja jest uwarunkowana dominującymi w danym okresie i kulturze układami społeczno-ekonomicznymi (Czetwertyński, 2019a).

4. Rynek narkotyków w Polsce w latach 1930–1939

4.1. Regulacje rynku narkotyków w Polsce w latach 1930–1939

Historia regulacji rynku narkotyków w Polsce w drugiej połowie okresu międzywojnia wyglądała następująco:

- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu z dnia 15 marca 1930 r. o uznaniu niektórych substancji i przetworów odurzających za wywołujące szkodliwe skutki dla zdrowia, Dz.U. nr 38, poz. 304, 305, 306,
- Konwencja o ograniczeniu fabrykacji i o uregulowaniu podziału środków odurzających podpisana w Genewie dnia 13 lipca 1931 r., Dz.U. 1952 r., nr 9, poz. 50,
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Ministra Sprawiedliwości z dnia 15 grudnia 1931 r. w porozumieniu z Ministrem Skarbu o rozciągnię-

¹ Problemy społeczne przyciągają uwagę szerokiej opinii publicznej, urzędników, agend państwowych, działaczy społecznych, ekspertów, polityków i naukowców, są postrzegane jako zagrożenie, a w ich rozwiązanie angażują się wyżej wymienione podmioty (Sukiennik, 2015).

- cie na kodeinę systemu certyfikatów przywozu lub wywozu, Dz.U. nr 12, poz. 70, 71, 72,
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu z dnia 22 lutego 1932 r. w sprawie zmiany rozporządzenia z dnia 15 marca 1930 r. o uznaniu niektórych substancji i przetworów odurzających za wywołujące szkodliwe skutki dla zdrowia, Dz.U. nr 28, poz. 275, 276,
 - Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 11 lipca 1932 r. Kodeks Karny, Dz.U. 1932. nr 60, poz. 571,
 - Rozporządzenie Ministra Opieki Społecznej dotyczące prowadzenia księgi przychodu i rozchodu środków odurzających z dnia 30 stycznia 1934 r., wydane w porozumieniu z Ministrem Spraw Wojskowych, Dz.U. nr 11, poz. 96,
 - Oświadczenie rządowe z dnia 12 lutego 1934 r. w przedmiocie przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Konwencji o ograniczeniu fabrykacji i o uregulowaniu podziału środków odurzających, podpisanej w Genewie dnia 13 lipca 1931 r., Dz.U. z 1934 r., nr 12, poz. 97,
 - Okólnik w sprawie ścigania przestępstw związanych z narkomanią, w: II zbiór systematyczny rozporządzeń i okólników Ministra Sprawiedliwości, Warszawa 1935 r., rozdz. IX, poz. 408,
 - Rozporządzenie Ministra Opieki Społecznej z dnia 19 czerwca 1937 r. wydane w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu o uznaniu niektórych substancji i przetworów odurzających za wywołujące szkodliwe skutki dla zdrowia, Dz.U. nr 49, poz. 378, 379.

4.2. Regulacje rynku narkotyków w Polsce w latach 1930–1939 w kontekście porozumień międzynarodowych

Wprowadzenie polskich regulacji rynku narkotyków w świetle międzynarodowych porozumień wyglądało następująco:

- W latach: 1930 (Dz.U. nr 38, poz. 304, 305, 306), 1931 (Dz.U. nr 12, poz. 70, 71, 72), 1932 (Dz.U. nr 28, poz. 275, 276), 1937 (Dz.U. nr 49, poz. 378, 379) wydawano rozporządzenia o uznaniu niektórych substancji za wywołujące szkodliwe skutki dla zdrowia. Wprowadzanie tych przepisów mogło być rezultatem przyjęcia konwencji genewskiej i jej postanowień. W artykule 10 wspomnianej konwencji stwierdzono bowiem, że jeżeli Komitet Ekspertów

uzna, że jakikolwiek środek odurzający może mieć równie szkodliwe skutki dla zdrowia, a nie został wcześniej wymieniony w konwencji, to zostaje natychmiast objęty jej postanowieniami i ma zastosowanie w stosunkach między stronami umawiającymi się (Dz.U. z 1927 r., nr 108, poz. 920).

- Przepisy Kodeksu karnego z 1932 roku, w których określono odpowiedzialność karną za niezgodne z prawem udzielenie innej osobie truciźny odurzającej, mogły wynikać z art. 28 konwencji genewskiej, który zobowiązywał każdą ze stron układających się do zastosowania odpowiednich sankcji karnych przy przekroczeniu przepisów niniejszej konwencji (Dz.U. z 1927 r., nr 108, poz. 920).
- Rozporządzenie Ministra Opieki Społecznej dotyczące prowadzenia księgi przychodu i rozchodu środków odurzających z dnia 30 stycznia 1934 roku mogło być konsekwencją przyjęcia konwencji z 1931 roku. Artykuły 15, 16, 17 tej konwencji wymagały od stron do niej przystępujących uchwalenia przepisów, które miały ułatwić kontrolę i nadzór nad fabrykacją i obrotem środków odurzających (Dz.U. z 1934 r., nr 12, poz. 97).

4.3. Ścieżka rozwoju regulacji rynku narkotyków w Polsce w latach 1930–1939

Realność problemów związanych z konsumpcją narkotyków w latach 1930–1939 potwierdzają doniesienia z lat trzydziestych (Frieske, Sobiech, 1987). Pojawiły się wówczas głosy o rosnącej skali problemu regularnego zażywania środków odurzających. W Dzienniku „Rzeczpospolita” z dnia 15 sierpnia 1929 roku oszacowano liczbę osób regularnie zażywających kokainę, morfinę, opium oraz eter na około 15 tys. mieszkańców Warszawy (Milewski, 2002). Sprawozdania polskich zakładów psychiatrycznych zawierają dane o rosnącej liczbie leczonych narkomanów: 1928 rok – 85 osób, 1929 rok – 109, lata 1930 i 1931 – ok. 130 osób (Łuczak, 2004). Przedwojenni badacze zjawiska narkomanii twierdzili zaś, że w pierwszej połowie lat trzydziestych liczba narkomanów przekraczała pięć tysięcy (Bielewicz, 1988). Natomiast J. Lewicki mówił o 929 osobach zażywających środki narkotyczne bez uzasadnienia leczniczego w latach 1933–1935 (Lewicki, 1987). Wzrost liczby hospitalizowanych narkomanów w opisywanym okresie mógł także wynikać z przyjęcia licznych przepisów prawnych. Przykładowo, w początkowym okresie drugiej połowy dwudziestolecia międzywojennego obrót morfiny spadł ponad dwukrotnie, zaś kokainy trzypółkrotnie, co spowodowało wzrost czarnorynkowych cen i więk-

szą liczbę osób, która nie była w stanie nabyć narkotyków ze względu na ograniczenie budżetowe (Bielewicz, 1988).

Z kolei pierwsze działania wskazujące na zainteresowanie instytucją regulacji rynku narkotyków ze strony grup interesu pojawiły się z początkiem lat trzydziestych. W 1931 roku powołano do życia Polski Komitet ds. Narkotyków i Zapobiegania Narkomanii, działający jako organ doradczy i opiniodawczy w zakresie zwalczania narkomanii przy Ministrze Opieki Społecznej. Oprócz tego funkcjonował także aktywny organ opiniodawczy – Naczelna Izba Lekarska (NIL). Zaangażowanie NIL w działania na rzecz rozwoju regulacji rynku narkotyków oraz ochrony interesów lekarzy można było zaobserwować przez cały okres międzywojnia. Apelowano na przykład o zakaz importu heroiny, który został później wprowadzony. W podsumowaniu działań zarządu Naczelnej Izby Lekarskiej za 1931 rok można znaleźć stanowisko w sprawie projektu ustawy o reglamentacji środków odurzających zapisywanych przez lekarzy: „Na skutek zwrócenia się Departamentu Służby Zdrowia Min. Sp. Wewn. Zarząd NIL rozpatrzył sprawę projektu ustawowej reglamentacji zapisywania przez lekarzy środków odurzających. Zarząd NIL biorąc podstawę orzeczenie rzeczoznawców oraz badanie tak zwanych »afer morfinowych« uznał wydanie nowej ustawy reglamentacyjnej za zbędne ograniczanie praw lekarzy, a nawet życiowo szkodliwe”². Projekt tej ustawy, zgodnie z powyższym postulatem, został odrzucony. Kolejne przykłady potwierdzające ogólną aktywność Naczelnej Izby Lekarskiej na rzecz lekarzy, jako grupy interesu, to:

- uwarunkowanie wykonywania praktyki lekarskiej przynależnością do Izb Lekarskich³,
- apele do Ministra Skarbu w sprawie wypłaty należności lekarzom⁴,
- apele do Ministra Opieki Społecznej w sprawie zatrudnienia bezrobotnych lekarzy⁵,

² Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izb Lekarskich, 1932, nr 5, http://pbc.bia-man.pl/Content/15959/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1932_R3_nr5.djvu.

³ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izb Lekarskich, 1931, nr 2, http://pbc.bia-man.pl/Content/15898/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1931_R2_nr2.djvu.

⁴ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izb Lekarskich, 1932, nr 6, http://pbc.bia-man.pl/Content/15960/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1932_R3_nr6.djvu.

⁵ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izb Lekarskich, 1933, nr 6, http://pbc.bia-man.pl/Content/15977/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1933_R4_nr6.djvu.

- postulaty dotyczące obniżenia stawki podatkowej oraz powołanie komisji ds. ustawy podatkowej uwzględniającej interesy lekarzy⁶,
- utworzenie Biura Pośrednictwa Pracy dla lekarzy⁷,
- nowelizacja ustawy o ubezpieczeniu społecznym⁸,
- postulaty, aby nie rozpisywano konkursu, na podstawie którego zawierać się ma umowy z lekarzem żądającym najniższego wynagrodzenia⁹,
- domaganie się wypłat zaległych należności powstałych za czynności sądowo-lekarskie¹⁰,
- apelowanie o rozbudowę szpitalnictwa, co miało przyczynić się do rozwiązania problemów związanych z niedostatkami opieki lekarskiej, a także o walkę ze znachorstwem i partactwem leczniczym¹¹.

W myśl ekonomicznych koncepcji regulacji powyższe czynności wskazują na działania mające prowadzić do poprawy sytuacji członków grupy interesu. W modelach tych budowanie funkcji wpływów na politykę rządu jest ułatwione dzięki istnieniu formalnej organizacji reprezentującej jej interesy. W omawianym przypadku tworzenie takiej agendy, a także barier wejścia na rynek pracy, było widoczne. Wydaje się, że prawny przymus członkostwa w organizacji zawodowej może powodować, że stowarzyszenie zyskuje realną władzę nad członkami profesji. Tym samym racjonalną strategią jej członków jest opłacanie składek i utrzymywanie z nią dobrych stosunków. Z kolei, w myśl koncepcji grup interesu M. Olsona, podstawowym czynnikiem przesądzającym o skuteczności działań grupy jest jej wielkość. Małe grupy są bardziej skuteczne, ponieważ: działają w nich presja i bodźce społeczne, a członkowie mają bezpośredni kontakt (Olson, 1965). Biorąc pod uwagę fakt, że

⁶ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izby Lekarskich, 1933, nr 6, http://pbc.biaman.pl/Content/15977/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1933_R4_nr6.djvu.

⁷ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izby Lekarskich, 1933, nr 7, http://pbc.biaman.pl/Content/15979/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1933_R4_nr7.djvu.

⁸ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izby Lekarskich, 1934, nr 8, http://pbc.biaman.pl/Content/16072/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1934_R5_nr8.djvu. Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izby Lekarskich, 1934, nr 12, http://pbc.biaman.pl/Content/16076/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1934_R5_nr12.djvu.

⁹ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izby Lekarskich, 1934, nr 11, http://pbc.biaman.pl/Content/16075/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1934_R5_nr11.djvu.

¹⁰ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izby Lekarskich, 1936, nr 2, http://pbc.biaman.pl/Content/16162/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1936_R7_nr2.djvu.

¹¹ Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izby Lekarskich, 1939, nr 7, http://pbc.biaman.pl/Content/16178/Dziennik_Urz%C4%99dowy_Izb_Lekarskich_1939_R10_nr7.djvu.

od 1932 roku wykonywanie zawodu lekarza było uzależnione od obecności na liście członków Izb Lekarskich (Dz.U. 1932 nr 81 poz. 712), to nie występowały problemy związane z kosztami organizacyjnymi, bezpośrednimi kontaktami członków grupy oraz formowaniem organizacji. Poza tym członkowie grupy w jednakowym stopniu korzystali z regulacji, np. z obniżenia podatków. Oprócz tego w pkt. 1 sprawozdania z działalności Lubelskiej Izby Lekarskiej za 1930 rok podkreślano udostępnienie cennika poborów lekarskich wszystkim jej członkom¹². Wskazuje to na prowadzenie wspólnej polityki cenowej. W modelu Stiglera jednym z celów, do jakich dąży grupa interesu, jest zaś uzyskanie administrowanych cen na produkty (1971).

Drugim z wymienionych podmiotów był Komitet ds. Narkotyków i Zapobiegania Narkomanii. Działania tego organu dotyczyły m.in. krytyki orzecznictwa sądowego za zbytnią łagodność w sprawach przestępstw popełnionych pod wpływem środków odurzających, a szczególnie kokainy i morfiny. W późniejszym czasie Minister Sprawiedliwości wydał okólnik, w którym zawarto zalecenia o bardziej rygorystycznym traktowaniu przestępców używających narkotyków, których pozostawianie na wolności mogło zagrażać porządkowi prawnemu (Rodak, 2009). Nie można jednoznacznie uważać, że poparcie przez ten Komitet surowszych kar było przyczyną wprowadzenia okólnika. Jest to jednak istotna przesłanka do twierdzenia, że działanie Komitetu polegające na budowaniu nacisków politycznych w celu przejęcia regulacji mogło mieć miejsce. Wskazują na to także opinie badaczy o ówczesnym systemie penitencjarnym, a szczególnie o jakości więziennictwa, które było utożsamiane ze „szkołą zbrodni” (Rodak, 2009). Dalsza aktywność Komitetu wiązała się z postulatami na rzecz prowadzenia akcji społecznych, uświadamiających zagrożenie ze strony narkotyków, oraz apelem o wprowadzenie przymusowego leczenia odwykowego. Przedstawiciele Komitetu oczekiwali rozciągnięcia kontroli lekarskiej nad życiem osób wyleczonych oraz objęcia nadzorem uzależnionych przestępców opuszczających więzienia. Kodeks karny z 1932 roku w art. 82 przewidywał możliwość zasądzenia pobytu w zakładzie leczniczym po odbyciu kary, lecz jak twierdzi A. Zandberg (2011), zakłady takie wówczas nie istniały.

Powyższe działania Naczelnej Izby Lekarskiej oraz Komitetu można interpretować jako dążenia grup interesu do przechwycenia regulacji korzystnych dla tych grup. Zmiany proponowane przez te podmioty promowały rozwój rynku pracy, na którego funkcjonowaniu korzystaliby jej członkowie, np. kuracja w zakładach

¹² Z Naczelnej Izby Lekarskiej, Dziennik Urzędowy Izb Lekarskich, 1931, nr 3, s. 60, http://pbc.biaman.pl/Content/15899/Dziennik_Urz%25C4%2599dowy_Izb_Lekarskich_1931_R2_nr3.djvu.

odwykowych była odpłatna. Dodatkowo działania tego rodzaju mogły być próbą zaimplementowania w społeczeństwie dotychczas nieistniejących instytucji nieformalnych, które utożsamiałyby osoby uzależnione z zagrożeniem i ogólną degrengoladą. Innymi słowy, miała miejsce próba wdrożenia użytecznej dla wyżej opisanych grup interpretacji problemu, o którym trudno mówić jeszcze jako o problemie społecznym.

Podsumowanie

Przyczyny wprowadzenia regulacji mogą wiązać się m.in. z: próbą likwidacji błędów rynku przez państwo, likwidacji błędów państwa, ograniczenia występowania lub likwidacji problemów społecznych, działalnością grup interesu, zależnościami politycznymi i prawnymi między krajami. Przedstawione informacje wskazują na to, że ścieżka rozwoju regulacji rynku narkotyków w Polsce w latach 30. XX wieku była związana przede wszystkim z przyjętymi konwencjami międzynarodowymi. Analiza porównawcza krajowych i międzynarodowych aktów prawnych dotyczących narkotyków wykazała bowiem dużą zbieżność między tymi przepisami, a także obligatoryjność wprowadzania przepisów krajowych. W procesie kształtowania regulacji rynku narkotyków nie da się wykluczyć także oddziaływania grup interesu, takich jak Naczelna Izba Lekarska i Komitet ds. Narkotyków i Zapobiegania Narkomanii. Działania prowadzone przez te podmioty świadczą bowiem o ich dążeniu do przechwytywania regulacji tego rynku, a także próbie zaimplementowania użytecznej dla nich interpretacji problemu. Trudno jednak ocenić skuteczność tych grup ze względu na to, że wprowadzane regulacje wynikały zarówno z przyjętych postanowień międzynarodowych, jak i rosnącego zagrożenia ze strony narkotyków. W związku z tym zależności międzynarodowe należy uznać za dominujący czynnik oddziałujący na kształtowanie się regulacji rynku narkotyków w Polsce w drugiej połowie międzywojnia.

Podsumowując, początek regulacji rynku narkotyków w Polsce wynikał z przejętej przez nasz kraj konwencji haskiej, co było tzw. wydarzeniem inicjującym (Sukiennik, 2018). W późniejszym czasie kształt opisywanej regulacji był zaś ściśle związany z innymi przepisami międzynarodowymi oraz działaniami krajowych grup interesu o charakterze zależnych i niezależnych od państwa zrzeseń. Należy także podkreślić, że w okresie tym nie istniały instytucje nieformalne dotyczące zjawiska narkomanii i narkomanów, lecz próba ich implementacji była dość wyraźna. Inny-

mi słowy, wprowadzenie nowych przepisów dotyczących narkotyków w okresie międzywojnia nie zaburzyło ani systemu instytucjonalnego, ładu społecznego, ani równowagi instytucjonalnej ze względu na brak instytucji nieformalnych. Można również przypuszczać, że wdrażanie instytucji formalnych w obszarze regulacji rynku narkotyków w Polsce oraz coraz częstsze pojawianie się informacji na temat zjawiska konsumpcji narkotyków, narkomanów i narkomani w kontekście problemów społecznych doprowadziło do wykształcenia negatywnych postaw w społeczeństwie (instytucji nieformalnych) dotyczących osób użytkujących narkotyki.

Literatura

- Abucewicz, M. (2012). *Narkomania – problem w perspektywie konstruktywistycznej*. Warszawa: IPSiR.
- Bielewicz, A. (1988). Narkomania w dwudziestoleciu międzywojennym. *Alkoholizm i Narkomania*, 1, 17–58.
- Borkowska, B. (2009). *Regulacja monopolu naturalnego w teorii i praktyce*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Borkowska, B. (2014). Paternalizm w państwowej regulacji rynków. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 2 (35), 35–50.
- Borkowska, B., Klimczak, M., Klimczak, B. (2019). *Ekonomia instytucjonalna*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Brol, M., Czetwertyński, S. (2013). Grupy interesu w społeczeństwie sieciowym. *Ekonomia i Prawo*, 12 (2), 309–319.
- Czetwertyński, S. (2019a). *Morfologia nieautoryzowanego kopiowania*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Czetwertyński, S. (2019b). The Gnoseological Sense of a New Paradigm of the Institutional Economics. *Ekonomia i Prawo*, 18 (2), 165–181.
- David, P. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75 (2), 332–337.
- David, P. (2000). *Path Dependence, its Critics and the Quest for “Historical Economics”*. Working Paper 00-011. Oxford University
- Frieske, K., Sobiech, R. (1987). *Narkomania – interpretacje problemu społecznego*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych.
- Gwosdz, K. (2004). Koncepcja zależności od ścieżki (*path dependence*) w geografii społeczno-ekonomicznej. *Przegląd Geograficzny*, 76 (4), 433–456.
- Lewicki, J. (1987). Zarys historii leczenia narkomanii w Polsce w latach międzywojennych 1918–1939. *Zeszyty Problemowe Narkomanii*, 2, 9–16.

- Łuczak, E. (2004). *Przemiany w rozwoju zjawiska narkomanii*. Pułtusk: Wyższa Szkoła Humanistyczna im. Aleksandra Gieysztora.
- Mahoney, J. (2000). Path Dependence in Historical Sociology. *Theory and Society*, 29 (4), 507–548.
- Meyer-Stamer, J. (1998). Path Dependence in Regional Development: Persistence and Change in Three Industrial Clusters in Santa Catarina, Brasil. *World Development*, 26 (8), 1495–1511.
- Milewski, S. (2002). *Ciemne sprawy międzywojnia*. Warszawa: Iskry.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Ratajczak, M. (2009). Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami? *Ekonomia*, 3 (74), 13–27.
- Rodak, M. (2009). Międzywojenna polska debata kryminologiczna – poszukiwanie społecznych przyczyn przestępczości i sposobów jej zwalczania. *Archiwum Kryminologii*, 31, 101–145.
- Rudolf, S. (2017). Nowe spojrzenie na równowagę instytucjonalną i zmianę instytucjonalną. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 493, 22–35.
- Somers, M. (1998). We Are No Angels: Realism, Rational Choice and Relationality in Social Science. *American Journal of Sociology*, 104 (3), 722–784.
- Stigler, G.J. (1971). *The Theory of Economic Regulation*. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2 (1), 3–21..
- Sukiennik, J. (2015). Państwowa regulacja rynku wyrobów tytoniowych: ścieżka rozwoju regulacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 405, 141–156.
- Sukiennik, J. (2016). Regulacja rynku narkotyków a wolność osób. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 458, 101–115.
- Sukiennik, J. (2018). Przekształcenia instytucjonalne na rynku narkotyków w Polsce w latach 1920–1930 w świetle koncepcji path dependence. *Studia i Prace WNEiZ US*, 51 (t. 3), 277–288.
- Sukiennik, J., Dokurno, Z., Fiedor, B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju. *Ekonomista*, 2, 121–143.
- Tłaczała, P. (2005). Analiza grup interesu. W: J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej* (zakres stron). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilkin, J. (2011). Institutional Equilibrium. What is about and what Is its Role in the Economy? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 3 (15), 26–37.
- Wilkin, J., Kargol-Wasiluk, A., Zalesko, M. (2019). Równowaga instytucjonalna – fundament równowagi gospodarczej. *Ekonomista*, 6, 659–679.

Zandberg, A. (2011). Lecznictwo uzależnień w Polsce 1918–1939. W: M. Felsmann, W. Szurek (red.), *Dawna medycyna i weterynaria*. T. 3: *Pacjent* (277–301). Chełmno.

PATH DEPENDENCE OF REGULATION OF THE DRUG MARKET IN POLAND IN 1930–1939 FROM NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS PERSPECTIVE

ABSTRACT

The aim of this article is description of the process of institutional changes on the drug market in Poland in the years 1930–1939 from the point of view of the concept of path dependence and new institutional economics. The concept of path dependence makes it possible to explain cases that contradict the predictions of previous theories or those cases that were impossible to explain. It consists in explaining the current institutional system as a result of distant causes. The study reviewed legal acts, both domestic and international, which directly or indirectly concerned the drug market and were adopted in the years 1930–1939. The study used, among others theoretical works on interest groups, normative regulation theory, as well as economic and sociological theory of regulation.

Keywords: new institutional economics, regulation theories, drug market regulation

Łukasz Kryśkiewicz, ORCID: 0000-0003-1362-7657

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

KONKURENCJA NA RYNKU PRZETWARZANIA DANYCH WŚRÓD NAJWIĘKSZYCH PODMIOTÓW NA RYNKU

STRESZCZENIE

Niniejszy tekst dotyczy rywalizacji na coraz bardziej dynamicznie rozwijającym się rynku przetwarzania danych. Na podstawie analizy opracowań i artykułów dotyczących głównego zagadnienia przeanalizowano ofertę trzech wiodących firm tego segmentu (Amazon, Microsoft, Google), ich walory i mankamenty oraz elementy wyróżniające dany concern na tle rywali. Omówiono poszczególne platformy chmurowe stworzone przez wymienionych producentów (Amazon Web Service, Microsoft Azure i Google Cloud Platform) i wskazano potencjalne źródła przewagi konkurencyjnej danego wytwórcy, wynikające z niedopatrzeń lub innej strategii działania przyjętej przez rywala. Stwierdzono, że konkurencja na omawianym rynku pozytywnie wpływa na jego rozwój, dając klientom możliwość dokonywania optymalnego doboru rozwiązań zaspokajających ich zapotrzebowanie.

Słowa kluczowe: innowacje, konkurencja, rynek, dane

Wprowadzenie

Rynek przetwarzania danych jest sferą ulegającą dynamicznemu rozwojowi. Wynika to w dużej mierze z faktu, że działania podejmowane przez współczesne

organizacje w coraz większym stopniu są uzależnione od efektywności pozyskanych i zastosowanych technologii informatycznych. Skutkiem tego jest sukcesywnie zwiększające się zapotrzebowanie rozmaitych rodzajów podmiotów oraz prywatnych użytkowników na takie instrumenty informatyczne, które cechują się wysokim stopniem funkcjonalności i zaawansowania technologicznego. Z tego względu czołowi dostawcy tego rodzaju rozwiązań rywalizują o klientów, starając się stale poszerzać swoją paletę usług. Stąd też w niniejszym tekście przeanalizowano ofertę trzech czołowych firm zajmujących się dostarczaniem rozwiązań z zakresu przetwarzania danych w chmurze obliczeniowej (tzw. cloudcomputing). Celem przeprowadzonej analizy materiałów źródłowych jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób konkurencja na wspomnianym rynku przekłada się na wdrażanie nowych koncepcji i spełnianie rosnących wymagań odbiorców. Niniejsze opracowanie bazuje na polskich i obcojęzycznych pracach i artykułach z ostatnich lat dotyczących wyżej wzmiankowanych zagadnień, starano się odnotować istnienie wszystkich ważnych opcji i usług związanych z przetwarzaniem danych.

1. Pojęcie chmury obliczeniowej (cloudcomputing)

Termin „cloudcomputing” jest różnorako prezentowany w specjalistycznych publikacjach. Ogólnie rzecz ujmując, można go określić jako model technologiczny cechujący się dostarczaniem zasobów (narzędzi programistycznych, przechowywania, przetwarzania i archiwizacji danych, mocy obliczeniowej, aplikacji) w formie zbiorowości usług, które są dostępne za pośrednictwem Internetu (Haag, Cummings, 2010, s. 204). W literaturze przedmiotu często przywołuje się definicję, według której cloudcomputing jest modelem dającym możliwość powszechnego, wygodnego, udzielanego na żądanie dostępu przy użyciu sieci do wspólnego zbioru zasobów przetwarzania możliwych do konfiguracji (mowa tu m.in. o sieciach, serwerach, zasobach przechowywania, aplikacjach oraz usługach), które to zasoby mogą być szybko dostarczone i uwolnione przy zaangażowaniu minimalnego wysiłku ze strony podmiotu usługodawczego (Mell, Grance, 2011, s. 2). Można zatem uznać, że cloudcomputing jest modelem, według którego wydajne i skalowalne zasoby IT (sprzęt, oprogramowanie i usługi) są dostarczane i udostępniane w postaci e-usług, zaś strona usługodawcza, będąca przeważnie podmiotem zewnętrznym (lub też wewnętrznym działem IT), proponuje odbiorcom korzystanie z usług informatycznych poprzez Internet.

Zasoby IT udostępniane przez dostawców za sprawą użycia narzędzi samoobsługowych, agregacji oraz wirtualizacji mogą być równolegle stosowane przez szersze grono użytkowników. Ważne jest przy tym to, że nie muszą oni dysponować wiedzą na temat fizycznego sposobu organizacji działania całej infrastruktury związanej z narzędziem posiadanym przez dostawcę.

Usługą, która znajduje coraz większą liczbę odbiorców, jeśli chodzi o chmurę obliczeniową, jest IaaS (Infrastructure as a Service). Charakteryzuje się ona tym, że strona dostawcza zapewnia odbiorcom możliwość użytkowania rozmaitych elementów stanowiących infrastrukturę sprzętową, włączając w to niezbędne oprogramowanie systemowe, dając przy tym gwarancję jej niezawodnego funkcjonowania. Do puli wyżej wspomnianych komponentów należy zaliczyć m.in. moc obliczeniową, przestrzeń dyskową, urządzenia o charakterze komunikacyjnym, które są nieodzowne do tego, aby testować i uruchamiać aplikacje, bądź też gromadzić, przetwarzać i udostępniać dane (Dziembek, 2016, s. 728). To właśnie na niej skoncentruje się zapowiadana analiza.

2. Konkurencja na rynku platform chmurowych

W przypadku wspomnianego systemu IaaS strona użytkująca nie uiszcza opłaty za dane aplikacje czy sprzęt, lecz płaci za te zasoby, które były realnie użytkowane podczas okresu rozliczeniowego. Najpopularniejszym wariantem rozliczeń jest abonament. Na początku zgłaszano pewne wątpliwości odnośnie do tego modelu, szczególnie w kwestii bezpieczeństwa danych oraz niezawodności systemów, które były powierzone stronie trzeciej. Sukcesywnie jednak istniejące obawy były eliminowane poprzez wysokie wymagania, które postawiono dostawcom, jak również poprzez rosnącą konkurencję na rynku. Według analityków pracującej w firmie Gartner, w 2018 roku wydatki na usługi IaaS wyniosły ponad 32 miliardy dolarów. Była to suma większa o prawie 7,5 miliarda w porównaniu do roku 2017 (Gartner, 2019).

Na rynku platform chmurowych zauważalna jest dominacja czterech podmiotów. Są to: Amazon Web Service (AWS), Microsoft Azure Alibaba i Google Cloud Platform. Z uwagi na to, że chiński dostawca rozwiązań ze sfery cloudcomputing, Alibaba, mimo dynamicznego rozwoju operuje głównie na obszarze Państwa Środka (Assay, 2017), jego działania nie będą uwzględnione w niniejszej analizie. Co ciekawe, istniejący oligopol w tej sferze nie polega na tym, że nastąpił wspólny, skoordynowany podział rynku, ponieważ Amazon, Microsoft i Google silnie rywalizują ze

sobą. Istnieje jednak wspólny cel, który łączy te podmioty. Chodzi tu o to, aby utrwalić konkretny, bardziej dla nich korzystny model biznesowy. Pojawiają się głosy, aby wprowadzić uregulowania bardziej przychylne dla mniejszych podmiotów. Potentaci na rynku przetwarzania danych wyrażają gotowość do zajęcia przychylnego stanowiska w tej kwestii, ponieważ wiedzą, że dzięki wykazaniu dobrej woli będą mieli wpływ na ostateczny kształt nowych przepisów, chociażby za sprawą skonsultowania z nimi proponowanych rozwiązań. Potentaci opisywanej branży będą robili wszystko, aby koszty związane z nowymi regulacjami były jak najwyższe, co przyczyni się do maksymalnego ograniczenia działań podejmowanych przez mniejsze organizacje zajmujące się przetwarzaniem danych. Jako przykład takiego mechanizmu można podać sytuację istniejącą w sektorze bankowym. Kryzys tej sfery, odnotowany w 2008 roku, unaoczniał konieczność wdrożenia dodatkowych przepisów. W przypadku Stanów Zjednoczonych był to pakiet ustaw Dodd-Franka. Liczył on około 22 tysięcy stron. Skutkiem tych ustaw były zwiększone koszty regulacyjne, które doprowadziły do upadku małych banków. Od momentu wcielenia w życie wzmiankowanych regulacji, czyli od 2010 roku, do 2014 roku liczba wyżej wzmiankowanych podmiotów spadła o 14%, tymczasem duże instytucje bankowe bez problemów dostosowały się do nowego porządku prawnego (Stodolak, 2019, s. 12).

Ocenia się, że trzech globalni dostawcy rozwiązań IaaS dysponują stosunkowo zbliżonymi zestawami usług odnoszących się do przetwarzania i przechowywania danych oraz funkcji sieciowych. Podmioty te bazują na daleko posuniętej samoobsłudze, natychmiastowym dostarczaniu klientom sprawnych systemów, automatycznym skalowaniu oraz dostarczaniu usług ze sfery zarządzania tożsamością oraz bezpieczeństwa. Największym zestawem usług charakteryzuje się AWS, które oferuje ponad 140 rozmaitych opcji związanych z przetwarzaniem i przechowywaniem danych, bazami danych, analityką, sieciami, bezpieczeństwem czy tworzeniem aplikacji. Inni dostawcy starają się sukcesywnie poszerzać zawartość swych katalogów o elementy mające postać uczenia maszynowego, Internetu rzeczy, czy też *serveless computing*. Podkreślić należy rosnącą wszechstronność chmur obliczeniowych. Mogą one bowiem służyć zarówno jako wielce wydajne środowisko dla systemów klientów, jak i jako platforma do kreowania aplikacji mobilnych. Już w 2015 roku AWS oferował swym odbiorcom korzystanie z usługi Amazon Machine Learning, która dawała m.in. możliwość trenowania modeli AI (sztucznej inteligencji). W późniejszym czasie udostępniono narzędzia przetwarzające tekst (Polly) i rozpoznające grafikę (Recognition). W ofercie Google znajduje się narzędzie Cloud Machine Learning Engi-

ne, za pomocą którego można tworzyć modele na bazie open source'owej biblioteki TensorFlow, jak również stosować gotowe do działania interfejsy API obsługujące takie opcje, jak analiza obrazów, tłumaczenie oraz rozpoznawanie języka naturalnego. Z kolei w portfolio Microsoftu można znaleźć Azure Machine Learning Studio, które jest uniwersalnym narzędziem do kreowania, testowania i wcielania w życie algorytmów. Firma ta oferuje także całą gamę API (Steliński, 2019).

Podstawowa oferta firmy Amazon odnosząca się do procesów związanych z przetwarzaniem danych to instancje EC2 (Elastic Compute Cloud), będące serwerami wirtualnymi klasy VPS. Wyróżniają się one wysoką konfigurowalnością i możliwością łączenia z licznymi rozwiązaniami opcjonalnymi. Proponowane są też liczne usługi pokrewne: Autoscaling, ElasticBeanstalk (tworzenie aplikacji), Container.

Centralny i kluczowy komponent Microsoft Azure to wirtualne maszyny i narzędzia, które im towarzyszą (np. Resource Manager i Cloud Service, Autoscaling). Osoby będące klientami Google'a mogą używać Compute Engine, dostawcy maszyn wirtualnych hostowanych w centrach danych tego koncernu. Możliwe jest błyskawiczne uruchamianie tych narzędzi, są one proponowane wraz z takimi udogodnieniami, jak: trwale powiązana przestrzeń dyskowa, gwarancja stabilności i wydajności oraz szczegółowe konfigurowanie, za sprawą którego każdy zainteresowany będzie mógł je dopasować zależnie od zapotrzebowania. Trójka omawianych dostawców ma także w swej ofercie rozmaite typy relacyjnych baz danych oraz baz NoSQL. W przypadku rozwiązań w sferze storage Amazon proponuje następujące instrumenty: Elastic File System, Elastic Block Storage oraz Simple Storage, jak również narzędzia umożliwiające import i eksport danych, ich backup oraz archiwizację, jak też rozwiązanie, które integruje pamięć masową w chmurze z tymi zasobami, które składają się na lokalną infrastrukturę danej firmy (Storage Gateway). Microsoft oferuje w tej sferze następujące rozwiązania: Azure Block Blobs, Azure Storage i File Storage, Queue oraz Table. Tak jak Amazon, dysponuje instrumentami, za pomocą których możliwy jest backup danych, ich migracja i przywracanie.

Google także może przyciągnąć uwagę klientów podobnym zestawem usług i narzędzi. Wszystkie prezentowane firmy zapewniają klientom bardzo korzystne parametry sieciowe, automatyczne przeprowadzanie load balancingu oraz rozwiązania, za pomocą których firmowe zasoby mogą być podłączone do chmury.

Zauważalnym trendem, jeśli chodzi o globalne usługi w chmurze, jest umożliwienie klientom prostego kreowania środowisk określanych jako wielochmurowe i hybrydowe. Za ich sprawą można w dogodny sposób dokonać połączenia chmury

z lokalnymi zasobami i stworzyć systemy, które składają się z usług pochodzących od rozmaitych dostawców. Warto odnotować, że w tej dziedzinie przez długi czas liderem była firma Microsoft. Dla licznych podmiotów Azure Stack stanowiło podstawową platformę do uruchamiania i zarządzania środowisk hybrydowych. Jednak pozostali konkurenci starają się reagować na ten stan rzeczy. Dowodem na to jest zaprezentowanie przez Amazon w 2017 roku rozwiązania o nazwie Outpost. Google przygotował narzędzie noszące nazwę Anthos, będące połączeniem kilku instrumentów, m.in. platformy Cloud Service oraz konsoli do zarządzania Anthos Config Management (Steliński, 2019). Bez względu na to, jaki zestaw funkcji jest oferowany, kluczowym elementem przesądzającym nierzadko o tym, jaka platforma chmurowa zostanie wybrana, jest cena oferowanych rozwiązań. Jest to tym bardziej istotne, że konkurenci proponują bardzo podobne pakiety usług. Rywalizacja na rynku sprawia, że stosowane są także rozmaite promocje i rabaty. Do końca 2017 roku Amazon stosował nieco inny model cennika, jednak od tego czasu dokonał pewnych modyfikacji w tej materii, które upodobniły ów cennik do tych, którymi posługują się Microsoft i Google. Jest to rozwiązanie komfortowe dla klienta, zwłaszcza że może on dokonać porównania wszystkich ofert za sprawą skorzystania z urządzenia, jakim jest kalkulator wyceny, udostępniany przez wszystkie omawiane firmy. Po skonfigurowaniu pożądanego pakietu usług można sprawdzić, który z nich będzie wymagał poniesienia najmniejszych, a który – największych kosztów. Każda platforma proponuje też jakiś wariant nieodpłatnego przetestowania swych narzędzi, co jest także korzystne dla odbiorców, ponieważ mają oni okazję sprawdzić praktyczne działanie danego produktu.

W celu wypracowania przewagi konkurencyjnej firmy nierzadko podają do publicznej wiadomości, jakie podmioty zdecydowały się na korzystanie z ich usług. Obsługa prestiżowych i znanych klientów wpływa bowiem na wizerunek dostawcy i może stanowić element, który przeważa o tym, że kolejni odbiorcy podejmą decyzję o zastosowaniu narzędzi oferowanych przez konkretne przedsiębiorstwo. Uwzględniając ten punkt widzenia, zasadne jest stwierdzenie, że w tej sferze dominuje Amazon, który zgromadził znaczną ilość klientów o wysokim stopniu renomy. Bez wątpienia pozytywny wydźwięk ma fakt, że firma ta zajmuje się tworzeniem prywatnej chmury dla CIA oraz to, że w systemie stworzonym przez ten koncern funkcjonuje Netflix. Przodownictwo w tej dziedzinie wynika głównie z tego, że Amazon prowadził i prowadzi zakrojoną na szeroką skalę kampanię przekonywania podmiotów do tego, aby korzystali z chmury. Wśród klientów można znaleźć takie

firmy, jak: AirBnB, Channel 4, Dow Jones, Financial Times, Lonely Times, Nike, Nasdaq, Pfizer czy Royal Opera House.

Nieco mniejsze grono prestiżowych odbiorców jest związane z Microsoftem. Firma ta dysponuje takimi klientami, jak: Ford, NBC News oraz Easyjet. Jest jednak wielce prawdopodobne, że lista ta ulegnie w ciągu najbliższego czasu szybkiemu wydłużeniu, albowiem koncern z Redmond koncentruje się na promocji swej platformy chmurowej. Ma ona postać przygotowywania ofert, które mają spełniać zapotrzebowania pojedynczych odbiorców, nie zaś konkretnych specjalizacji czy branż.

Także Google pozyskał znanych klientów, takich jak np. Disney czy Spotify oraz firmę Snap, która jest dostawcą popularnej usługi Snapchat (w tym wypadku wykorzystywana jest także częściowo chmura AWS). Niezaprzeczalnym atutem Amazona jest szeroki wybór aplikacji i usług. Dużym walorem jest też posiadanie wielkiego doświadczenia w omawianej sferze oraz to, że proponowane rozwiązania odpowiadają gustom odbiorców korporacyjnych i spełniają wymogi osób zajmujących czołowe stanowiska w działach IT. Dodać przy tym należy wysoki poziom konfigurowalności wszelkich proponowanych rozwiązań, dużą dostępność instrumentów ze sfery monitoringu zasobów oraz wcielanie w życie i egzekwowanie reguł bezpieczeństwa oraz podtrzymywanie niezawodności. Docenić również należy dostępność pokaźnego ekosystemu aplikacji i usług podmiotów trzecich, dostępnych dla firm będących klientami Amazona, oraz dużą otwartość na kompatybilność z narzędziami pochodzącymi od innych wytwórców.

Mając na uwadze konieczność rywalizacji z innymi dostawcami, zwraca uwagę fakt, że prezentowany koncern został wyprzedzony przez konkurentów w dziedzinie tworzenia chmur hybrydowych. Tymczasem jest to naturalny krok w kierunku dalszego postępu, jeśli chodzi o infrastrukturę informatyczną firm będących już w posiadaniu własnych zasobów IT. Skorzystanie z tego rozwiązania może być bardzo efektywne w przypadku, gdy zaistnieje wzmożone zapotrzebowanie na odpowiednią moc obliczeniową. Dochodzi wówczas do rozszerzenia struktury przy użyciu zasobów, którymi dysponuje chmura publiczna. Jeśli obciążenie systemu jest średnie, obsługa procesów biznesowych należy do lokalnego Data Center. Dopiero w sytuacji, gdy odnotowuje się wzmożony ruch, wykorzystuje się chmurę publiczną. Godną podkreślenia zaletą chmury hybrydowej jest to, że jej stosowanie wiąże się z korzyściami finansowymi, albowiem niekonieczna jest kosztowna infrastruktura informatyczna czy też dedykowane rozwiązania aplikacyjne (Mazurkiewicz, 2019). Kolejnym etapem rozwoju jest testowana już usługa o nazwie multicloud. Pod tym

określeniem kryje się proces połączenia chmury lokalnej, prywatnej i publicznej, który sprawi, że wytworzona opcja będzie posiadała zalety każdej z wymienionych chmur. Możliwe będzie np. przetwarzanie danych u jednego dostawcy i równoległe korzystanie z infrastruktury konkurencyjnego usługodawcy. Do podstawowych powodów wdrażania wariantu multicloud należy zaliczyć: wysoki poziom odporności na awarie i prostotę odtwarzania dotychczasowych systemów w przypadku wystąpienia usterek, minimalizację opóźnień w sytuacji, gdy obsługiwani byli klienci lub ośrodki cechujące się rozproszeniem geograficznym, elastyczne zarządzanie danymi i optymalizację kosztów. Wprawdzie minimalizacja opóźnień może zostać zrealizowana za sprawą jednej chmury, która udostępniana jest z kilku placówek typu Data Center, jednak polepszenie elastyczności w kwestii zarządzania danymi jest o wiele dogodniejsze do realizacji w chmurach należących do rozmaitych dostawców. Prezentowana opcja umożliwia dokonanie wyboru tych usług i narzędzi, które będą połączeniem optymalnej funkcjonalności, efektywności kosztowej i bezpieczeństwa. Infrastruktura stworzona w tym modelu pozbawiona będzie takiego niepożądanego elementu, jak pojedynczy punkt awarii. Zwiększona będzie także jej odporność na sytuacje problemowe wywołane rozległymi awariami technicznymi. Dodać do tego należy, że wyjątkowo ważne dane wciąż będą mogły być składowane w infrastrukturze firmowej (stosuje się do tego model on-premise) przy użyciu istniejących rozwiązań odnośnie do uwierzytelnienia, serwerów bazodanowych oraz innych zasobów. Należy tu podkreślić, że usługi muszą być dobrane tak, aby doprowadzić do minimalizacji utrzymywania autonomicznych systemów odpowiedzialnych za uwierzytelnienie, automatyzację monitoringu itp. Najistotniejsze i najtrudniejsze zadanie to dobranie usług oraz ich usytuowanie w danej chmurze (Marciniak, 2020).

Amazon stara się wypełnić lukę technologiczną dotyczącą wyżej opisanych usług, jednak nie jest to proste, albowiem z racji posiadania rozbudowanego portfolio usług musi rozwiązywać na bieżąco problemy związane z zarządzaniem poszczególnymi rozwiązaniami. Analizując walory Microsoftu, należy wspomnieć o niezwykle silnej pozycji tej firmy w organizacjach, co jest pochodną tego, że jej narzędzia chmurowe ulegają łatwemu łączeniu się ze standardowym oprogramowaniem biznesowym, co wpływa na łatwość migracji i płynność w zarządzaniu wszystkimi elementami. Istotnym mankamentem jest występowanie awarii, które są mniej lub bardziej poważne. Z ich powodu wspomniani analitycy firmy Gartner zasugerowali, aby klienci gdzie indziej utrzymali swe kluczowe zasoby w postaci systemów przywracania danych (Gartner, 2019). Osoby korzystające z platformy

Azure wskazywały też na pojawianie się problemów ze szkoleniami, dokumentacją oraz wspomaganiem technicznym i wsparciem dla platform innych dostawców. Należy tu jednak podkreślić, że w tej ostatniej kwestii koncern podjął intensywne prace mające zmienić ten niekorzystny stan rzeczy (Steliński, 2019).

Wyróżnikiem Google'a jest promowanie innowacyjnych rozwiązań oraz aktywne wspomaganie tych firm, które traktują chmurę obliczeniową jako środowisko podstawowe i natywne, jak również wspieranie rozwiązań typu open source. Firma ma jednak kłopoty z szerszą obecnością w środowisku korporacyjnym. Wynika to z dotychczas obowiązującej strategii, która zakładała, że głównymi klientami platformy chmurowej będą niewielkie, innowacyjne podmioty, niezależne bądź operujące w ramach bardziej rozbudowanych organizacji. Nie były prowadzone poszukiwania dużych przedsiębiorstw, mogących pełnić funkcje strategicznych partnerów chmurowych. Takie podejście do zagadnienia musi ulec zmianie, jeśli celem jest przyciągnięcie większej ilości podmiotów, które planują przeprowadzenie procesu migracji do chmury. Fakt, że tym zadaniem ma zajmować się zatrudniony od niedawna Thomas Kurian, który wcześniej pracował m.in. w firmie Oracle, świadczy o tym, że Google postanowił wdrożyć pewne modyfikacje w swym dotychczasowym postępowaniu. Sam Kurian wyjaśnił, że chce doprowadzić do sytuacji, w której kalifornijski koncern będzie wspierał firmy będące w trakcie cyfrowej transformacji z rozmaitych branż lub te, które w najbliższej perspektywie czasowej noszą się z zamiarem zrealizowania takiej operacji. Wspomniany cel ma zostać osiągnięty m.in. za sprawą znacznego zwiększenia stanu osobowego w działach odpowiedzialnych za sprzedaż oraz wsparcie klienta. Nie będą jednak porzucane prace nad nowymi rozwiązaniami związanymi z uczeniem maszynowym i sztuczną inteligencją, które są postrzegane jako atut Google'a, jak również nad narzędziami analitycznymi i bazami danych.

Podsumowanie

Uwzględniając wszystkie informacje pozyskane z materiałów źródłowych, można stwierdzić, że istnienie dużej konkurencji na rynku platform chmurowych wpływa stymulująco na rozwój tego segmentu działań informatycznych. Jest to zgodne ze wszystkimi prawdami konkurencji, albowiem oczywiste jest, że dzięki efektywnej rywalizacji następuje zdynamizowanie działań innowacyjnych odnoszących się do danego segmentu rynku. Opisana trójka koncernów nie ustaje w wysił-

kach, aby wypracować przewagę nad konkurentami, starając się wykorzystać każde zaniechanie lub poświęcenie przez rywali niedostatecznej uwagi nieszablonowym rozwiązaniom, czego przykładem jest wspomniana wyższość firm Microsoft i Google nad Amazonem w kwestii chmur hybrydowych oraz działań w zakresie wdrażania opcji multicloud, choć podkreślono, że firma Jeffa Bezosa realizuje przedsięwzięcia mające na celu dołączenie do wyżej wspomnianej dwójki, jeśli chodzi o wzmiankowane rozwiązania technologiczne. Współczesne warunki rynkowe nie pozwalają jednak na szybkie odzyskanie utraconej pozycji w danej sferze, stąd też jest to poważne wyzwanie dla całego koncernu. Zwraca także uwagę fakt dopasowywania strategii działania do stale zmieniających się warunków rynkowych, czego przykładem jest postępowanie Google'a w dziedzinie poszukiwania nowych odbiorców swych usług. Nie ulega wątpliwości, że opisana rywalizacja jest korzystna dla klientów, mogą bowiem oni wybrać najodpowiedniejszy pakiet rozwiązań, zarówno pod względem technologicznym, jak i cenowym. Wspomniano również, że istnienie wzmoczonej konkurencji jest elementem, który stymuluje opracowywanie nowych koncepcji, mogących stać się obiektem zainteresowania ze strony potencjalnych odbiorców. Dążenie do pozyskiwania nowych klientów i utrzymanie dotychczasowych odbiorców jest kluczowe dla opisanych koncernów, stąd też angażowane są znaczne siły i środki w celu stałego progresu w sferze produktowej. To wszystko prowadzi do sytuacji, w której każda wiadomość o niedostatkach i mankamentach (*vide*: awarie elementów platformy Microsoft Azure) jest skrzętnie wykorzystywana przez rywali i szalenie trudne jest odzyskanie prestiżu i zaufania odbiorców. Cały czas trwa swego rodzaju wyścig o to, aby wypracować optymalne rozwiązanie pod względem efektywności i niezawodności.

Literatura

- Assay, M. (2017). *AlibabaCloud: papierowy tygrys czy globalny gracz?* Pobrano z: <https://www.computerworld.pl/news/Alibaba-Cloud-papierowy-tygrys-czy-globalny-gracz,409525.html> (24.02.2020).
- Dziembek D. (2016). Cloud Computing – charakterystyka i obszary zastosowań w przedsiębiorstwach. W: R. Knosala (red.), *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*. T. 2. Opole: Oficyna Wydawnicza PTZP.
- Dziembek, D. (2018). Cloud Computing – stan obecny i perspektywy rozwoju w Polsce. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 53, 238–251.

- Gartner (2019). *Gartner Says Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Grew 31.3% in 2018*. Pobrano z: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2019-07-29-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-market-grew-31point3-percent-in-2018>(24.02.2020).
- Haag, S., Cummings, M. (2010). *Management Information Systems for the Information Age*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Marciniak, M. (2020). *Multicloud w praktyce, czyli integracja wielu chmur w jednym środowisku*. Pobrano z: <https://itwiz.pl/multicloud-praktyce-czyli-integracja-wielu-chmur-jednym-srodowisku/> (24.02.2020).
- Mazurkiewicz, P. (2019). *Najnowszy hit w biznesie: nadciągają chmury hybrydowe*. Pobrano z: <https://cyfrowa.rp.pl/it/33072-nadciagaja-chmury-hybrydowe> (24.02.2020).
- Mell, P., Grance, T. (2011). *The NIST Definition of Cloud Computing. Recommendations of the National Institute of Standards and Technology*. NIST Special Publication 800-145. September.
- Steliński, A. (2019). *AWS vs Microsoft Azure vs Google Cloud. Najlepsze IaaS dla biznesu*. Pobrano z: <https://www.computerworld.pl/news/AWS-vs-Microsoft-Azure-vs-Google-Cloud-Najlepsze-IaaS-dla-biznesu,414888.html> (24.02.2020).
- Stodolak, S. (2019). I nie będzie Facebooka. *Dziennik Gazeta Prawna*, 134, 12–13.

COMPETITION ON THE DATA PROCESSING MARKET AMONG THE LARGEST ENTITIES ON THE MARKET

SUMMARY

The presented text deals with competition in the increasingly dynamically developing data processing market. Based on the analysis of studies and articles on the main issue, the offer of three leading companies in this segment (Amazon, Microsoft, Google), their qualities and shortcomings as well as elements distinguishing a given group from its rivals were analyzed. Individual cloud platforms created by the mentioned producers (Amazon Web Service, Microsoft Azure and Google Cloud Platform) were discussed and it was indicated the potential sources of competitive advantage of a given producer resulting from oversights or any other strategy adopted by the rival. It was said that competition in the market influences positively on its development giving customers the opportunity to make the optimal selection of solutions to meet their needs.

Keywords: innovation, competition, market, data

Ireneusz Pszczółka, ORCID: 0000-0001-6237-1649

Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu

DOLAR AMERYKAŃSKI I EURO JAKO KLUCZOWE WALUTY INWESTYCYJNE NA MIĘDZYNARODOWYM RYNKU DŁUŻNYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

STRESZCZENIE

W artykule zaprezentowano problem wykorzystania walut międzynarodowych jako waluty inwestycyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem analizy czynników wspierających wzrost znaczenia tych walut w kontekście tej funkcji. Szczególny nacisk położono na analizę udziału najważniejszych walut w transakcjach na rynku międzynarodowych instrumentów dłużnych. Dominacja walut emitowanych przez największe gospodarki (Stany Zjednoczone, Unia Gospodarcza i Walutowa) jako walut inwestycyjnych wynika bezpośrednio z ich roli jako walut międzynarodowych oraz ich znaczenia w transakcjach na rynkach finansowych. Podstawowe metody badawcze wykorzystane w artykule to studia literatury światowej oraz analiza danych statystycznych. Podstawowymi źródłami danych statystycznych były publikacje EBC.

Słowa kluczowe: międzynarodowy system monetarny, waluty międzynarodowe, waluta inwestycyjna, dolar amerykański, euro

Wprowadzenie

Współcześnie najważniejszymi walutami międzynarodowymi są dolar amerykański, euro oraz jen. Wykorzystywane są one przez rezydentów państw (m.in. osoby fizyczne i podmioty gospodarcze) niebędących jej emitentami. Spełniają te same trzy funkcje, co pieniądź krajowy: funkcję środka tezauryzacji, środka płatniczego i jednostki rozliczeniowej. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że waluta międzynarodowa wykorzystywana jest poza granicami kraju lub obszaru gospodarczego, który ją emituje (Chinn, Frankel, 2005) do transakcji międzynarodowych (Kannan, 2007) realizowanych przez nierezydentów z rezydentami kraju-emitenta oraz z rezydentami krajów trzecich (Lim, 2006).

Funkcje pieniądza międzynarodowego odnoszą się do sektora prywatnego (jako waluta inwestycyjna, transakcyjna w handlu międzynarodowym i w wymianie walut oraz fakturowania i notowania cen), jak i publicznego (waluta rezerwowa, interwencyjna i odniesienia dla kursów walutowych). Funkcje waluty międzynarodowej pełnione w sektorze prywatnym i publicznym są ze sobą powiązane, trudno jest jednak jasno określić, jak wzajemnie na siebie wpływają (Kenen, 1983). Powszechnie twierdzi się, że status waluty międzynarodowej jest głównie pochodną wykorzystania jej w sektorze prywatnym (Galati, Wooldridge, 2006), między innymi jako waluta inwestycyjna. W przypadku tej funkcji, podobnie jak w pozostałych, najważniejszymi walutami na świecie są dolar amerykański i euro. Wynika to głównie z wielkości kapitalizacji i szerokości wszystkich segmentów rynków finansowych tych obszarów gospodarczych. Synonimem bezpiecznej inwestycji wciąż jest alokacja kapitału na rynkach finansowych w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Dodatkowo pozycja waluty amerykańskiej i europejskiej wzmacniana jest siłą kapitału, jaki znajduje się w dyspozycji rezydentów i ich wysokim udziałem w światowych inwestycjach portfelowych. Znaczenie pozostałych walut w tym obszarze jest marginalne. Wykorzystanie dolara amerykańskiego i euro jako waluty inwestycyjnej (środek tezauryzacji) jest także uzależnione od ich kluczowej pozycji jako środka płatniczego i jednostki rozliczeniowej (Pszczółka, 2011).

Celem artykułu jest analiza pozycji najważniejszych walut międzynarodowych (dolara amerykańskiego i euro) na międzynarodowym rynku instrumentów dłużnych w kontekście ich znaczenia jako walut inwestycyjnych. Podstawowe metody badawcze wykorzystane w artykule to studia literatury światowej oraz analiza danych statystycznych, zwłaszcza publikacji Europejskiego Banku Centralnego (EBC).

1. Czynniki determinujące wybór waluty inwestycyjnej

Do głównych czynników wpływających na wykorzystanie waluty krajowej jako międzynarodowej waluty inwestycyjnej należą: wielkość gospodarki emitenta oraz jej pozycja w światowej wymianie handlowej, zaufanie do waluty wynikające z polityki gospodarczej oraz politycznych uwarunkowań danego państwa lub obszaru gospodarczego emitującego walutę. Istotne znaczenie ma również efektywny, płynny, bezpieczny i konkurencyjny rynek finansowy, na którym dostępne są najbardziej wyszukane instrumenty finansowe denominowane w tej walucie oraz efekt zewnętrznej sieci, który zwiększa częstotliwość wykorzystania danej waluty, ograniczając zarazem możliwość pojawienia się dla niej konkurencji (Galati, Wooldrige, 2006).

Stabilność gospodarcza i polityczna jest podstawowym warunkiem zapewnienia niskiego i stabilnego poziomu inflacji, której znaczący wzrost może wpłynąć na wykorzystanie danego pieniądza międzynarodowego jako waluty inwestycyjnej. Wzrost inflacji może negatywnie wpłynąć na wykorzystanie danej waluty na rynkach długu ze względu na wzrost stóp procentowych oraz powodować większą zmienność kursu walutowego. Niestabilność wartości danej waluty zwiększa ryzyko inwestycyjne, powodując, że waluta przestaje być ważnym środkiem tezauryzacji (Lim, 2006). Sama stabilność siły nabywczej danej waluty nie jest wystarczającym czynnikiem determinującym stabilność makroekonomiczną. Dla pełnej stabilności finansowej istotne są także parametry fiskalne, takie jak deficyt budżetowy oraz dług publiczny. Efektem tej stabilności ma być zbudowanie zaufania do waluty, które jest kluczowe dla wzmocnienia funkcji waluty inwestycyjnej pełnionej przez pieniądź międzynarodowy (Eichengreen, Mathieson 2000). Poza tym jedynie kraj stabilny politycznie może być emitentem międzynarodowej waluty inwestycyjnej, gdyż stabilność ta jest czynnikiem wspierającym stabilność gospodarczą (Mundell, 1998).

Kluczowym elementem jest również rozwinięty rynek finansowy, który charakteryzuje się brakiem ograniczeń przy dokonywaniu transakcji przez podmioty z innych krajów. Przeregulowany rynek finansowy, charakteryzujący się ograniczeniami swobody przepływu kapitału, jest nieefektywny m.in. ze względu na ograniczoną konkurencję, co prowadzi do zawyżania kosztów transakcyjnych. Ważna jest także instytucjonalna strona rynku finansowego z silnym bankiem centralnym, instytucjami nadzorującymi i dużym sektorem finansowym. Istotny jest również odpowiednio rozwinięty i płynny rynek wtórny, który pozwala jemu uczestnikom szybko budo-

wać lub likwidować duże pozycje bez obawy o utratę kapitału (Lim, 2006). Duży i dobrze funkcjonujący rynek finansowy zapewnia inwestorom dostęp do szerokiego spektrum instrumentów finansowych, często niedostępnych na rynkach lokalnych. Cechują się one różnorodnością emitentów w zakresie ryzyka inwestycyjnego (Detken, Hartmann, 2000).

Przy wyborze określonej waluty inwestycyjnej występuje silny efekt wzmacniający. Im częściej na rynku finansowym korzysta się z konkretnej waluty, tym większe prawdopodobieństwo dalszego jej stosowania (im częściej jest wykorzystywana, tym niższe są koszty transakcyjne i wyższa jej płynność). Równie istotnym elementem jest siła przyzwyczajenia. Jakkolwiek występowanie efektu zewnętrznej sieci jest silnym argumentem za wykorzystaniem jednej dominującej waluty inwestycyjnej, to jednak wciąż w przypadku inwestycji na rynkach finansowych ważna jest odpowiednia dywersyfikacja ryzyka (Papaioannous, Portes, 2008).

Wszystkie powyższe warunki wypełniane są przez Stany Zjednoczone i strefę euro (Pszczółka, 2011). Obie gospodarki wspierają proces umiędzynarodowienia swoich walut, także w kontekście funkcji waluty inwestycyjnej. Wynika to głównie z przewagi korzyści nad kosztami emitowania międzynarodowego pieniądza inwestycyjnego. W tym kontekście M. Chinn i J. Frankel (2005) wskazują korzyści z senioratu, dyskonta płynnościowego (*liquidity discount*) i nadmiernego przywileju (*exorbitant privilege*).

Z senioratem związana jest możliwość międzynarodowego zadłużenia się danego kraju we własnej walucie oraz dyskonto płynnościowe. Zazwyczaj obligacje rządowe krajów emitujących międzynarodowe waluty inwestycyjne są częściej kupowane przez nierezydentów niż w przypadku państw, które takich walut nie emitują. Powoduje to presję na obniżenie rentowności (Papaioannous, Portes, 2008). Nadmierny przywilej oznacza natomiast możliwość pożyczania na międzynarodowym rynku znaczących kwot w walucie krajowej. Ułatwia to finansowanie deficytu bilansu płatniczego i obniża koszt kapitału. Poza tym dużo wygodniej i taniej jest operować przy rozliczeniach walutą własną niż obcą dzięki eliminacji ryzyka kursowego (Mundell, 1998).

Emisja międzynarodowej waluty inwestycyjnej wspiera krajowy sektor finansowy, ułatwiając jego ekspansję międzynarodową. Nie powinno być zależności pomiędzy walutą a konkurencyjnością i skalą działania instytucji finansowych, jednak można przypuszczać, że np. banki amerykańskie mają przewagę konkurencyjną, prowadząc operacje w dolarach. Dzięki temu zwiększa się skala ich działalności

oraz międzynarodowe znaczenie centrów finansowych w krajach lub obszarze gospodarczego emitujących taką walutę.

Niebezpieczeństwem wynikającym z emisji międzynarodowej waluty inwestycyjnej jest przede wszystkim wzrost wartości popytu na nią. Jeżeli krajowe aktywa są atrakcyjne i stają się dostępne dla inwestorów zagranicznych, to napływ kapitału może spowodować znaczną aprecjację waluty i zmniejszenie konkurencyjności eksportu emitenta (Chinn, Frankel, 2005).

2. Rynek międzynarodowych instrumentów dłużnych

Rola pieniądza międzynarodowego jako waluty inwestycyjnej jest bezpośrednio uzależniona od stopnia jego wykorzystania m.in. na rynkach międzynarodowych instrumentów dłużnych. Zgodnie z definicją Banku Rozrachunków Międzynarodowych międzynarodowe dłużne papiery wartościowe to instrumenty emitowane na rynku innym niż rynek lokalny kraju, w którym kredytobiorca ma miejsce rezydencji (EBC, 2013). Analizując rolę walut międzynarodowych w tym zakresie, zazwyczaj stosuje się tzw. wąską miarę (*narrow measure*), uwzględniającą jedynie transakcje międzynarodowe (emisję w walucie innej niż waluta kraju rezydencji emitenta), chociaż np. C. Thimann (2009) uważa, że należy również uwzględnić częściowo dane z rynku krajowego. Określane są one jako tzw. szeroka miara (*broad measure*), nie uwzględniają jednak emisji wewnątrz strefy euro.

Wartość rynku dłużnych papierów wartościowych emitowanych w walutach międzynarodowych wskazuje na dominację dolara amerykańskiego i euro. W okresie 1999–2018 udział instrumentów denominowanych w walucie amerykańskiej według wąskiej miary wzrósł z 48,9 do 63,4%, natomiast według miary szerokiej z 48,3 do 50,7%. W tym samym okresie udział instrumentów denominowanych w euro wzrósł odpowiednio z 20,7 do 22,8% oraz z 22,6 do 32,9%, natomiast udział jena spadł odpowiednio z 16,0 do 2,5% oraz z 12,3 do 2,0%. Pomimo dominującej pozycji dolara amerykańskiego należy zauważyć wzrost znaczenia euro, głównie kosztem waluty japońskiej. W latach 1999–2008 udział instrumentów denominowanych we wspólnej walucie europejskiej (dla obu miar) rósł dynamicznie, także kosztem udziału waluty amerykańskiej. Maksymalną wartość euro osiągnęło w roku 2008, w którym to nastąpiło pogłębienie się kryzysu w gospodarce Stanów Zjednoczonych i wzrost ryzyka na rynkach finansowych, który doprowadził do załamania się rynku instrumentów dłużnych na świecie. Załamanie to, w większym stopniu niż na rynku

instrumentów denominowanych w euro, odbiło się negatywnie na rynku instrumentów denominowanych w dolarach amerykańskich. Tendencja ta odwróciła się w 2010 roku. Rozpoczęty wtedy spadek udziału euro wynikał z napięcia na rynku długu publicznego w strefie euro, które pojawiło się pod koniec 2011 i w połowie 2012 roku, a którego konsekwencją był spadek popytu na nową międzynarodową emisję długu wyrażoną w euro. Dodatkowo koszty finansowania sprzyjały raczej emisji dłużnych papierów wartościowych denominowanych w dolarach amerykańskich. W okresie kryzysu w strefie euro tańsze było pożyczanie w dolarach amerykańskich (EBC, 2013). W konsekwencji – według wąskiej miary – wartość rynku międzynarodowych papierów dłużnych denominowanych w euro w 2018 roku wynosiła, podobnie jak w 1999 roku, ok. 20%, potwierdzając dominację dolara amerykańskiego.

Tabela 1. Wartość rynku międzynarodowych papierów dłużnych denominowanych w walutach międzynarodowych w latach 1999–2018 według wąskiej miary

Rok	Wartość w mld USD					Udział w %				
	suma	euro	dolar	jen	inne	suma	euro	dolar	jen	inne
1999	3031	627	1483	484	436	100	20,7	48,9	16,0	14,4
2000	3388	726	1701	471	489	100	21,4	50,2	13,9	14,4
2001	3564	822	1800	426	516	100	23,1	50,5	11,9	14,5
2002	4068	1107	1902	411	648	100	27,2	46,8	10,1	15,9
2003	4960	1559	2134	439	828	100	31,4	43,0	8,9	16,7
2004	5845	1968	2390	456	1031	100	33,7	40,9	7,8	17,6
2005	6162	1923	2711	401	1128	100	31,2	44,0	6,5	18,3
2006	7830	2450	3460	413	1507	100	31,3	44,2	5,3	19,2
2007	9652	3104	4186	510	1853	100	32,2	43,4	5,3	19,2
2008	9607	3092	4294	654	1567	100	32,3	44,7	6,8	16,3
2009	10333	3242	4736	600	1755	100	31,4	45,8	5,8	17,0
2010	10567	2900	5145	666	1856	100	27,4	48,7	6,3	17,6
2011	10890	2798	5531	667	1895	100	25,7	50,8	6,1	17,4
2012	11790	3015	6150	581	2044	100	25,6	52,2	4,9	17,3
2013	12421	3130	6811	432	2048	100	25,2	54,8	3,5	16,5
2014	12567	2939	7315	369	1945	100	23,4	58,2	2,9	15,5
2015	12599	2855	7604	347	1794	100	22,7	60,3	2,8	14,2
2016	13126	2885	8275	345	1621	100	22,0	63,0	2,6	12,3
2017	14813	3481	9172	360	1801	100	23,5	61,9	2,4	12,2
2018	15322	3487	9716	376	1743	100	22,8	63,4	2,5	11,4

Źródło: zestawienie własne na podstawie ECB (2013, 2018, 2019).

Tabela 2. Wartość rynku papierów dłużnych denominowanych w walutach międzynarodowych w latach 1999–2018 według szerokiej miary

Rok	Wartość w mld USD					Udział w %				
	suma	euro	dolar	jen	inne	suma	euro	dolar	jen	inne
1999	4309	974	2083	530	733	100	22,6	48,3	12,3	16,8
2000	4994	1184	2517	505	787	100	23,7	50,4	10,1	15,8
2001	5766	1430	3045	456	836	100	24,8	52,8	7,9	14,5
2002	6841	1983	3353	453	1052	100	29,0	49,0	6,6	15,4
2003	8465	2926	3672	500	1368	100	34,6	43,4	5,9	16,2
2004	9979	3748	3965	538	1729	100	37,6	39,7	5,4	17,3
2005	10486	3850	4253	474	1909	100	36,7	40,6	4,5	18,2
2006	13172	5188	4960	492	2532	100	39,4	37,7	3,7	19,2
2007	15997	6641	5661	602	3093	100	41,5	35,4	3,8	19,3
2008	16401	6884	5734	768	3014	100	42,0	35,0	4,7	18,4
2009	18303	7852	6198	699	3553	100	42,9	33,9	3,8	19,4
2010	18493	7475	6584	770	3665	100	40,4	35,6	4,2	19,8
2011	18671	7321	6901	762	3687	100	39,2	37,0	4,1	19,7
2012	19374	7299	7523	663	3888	100	37,7	38,8	3,4	20,1
2013	20215	7676	8182	498	3592	100	38,0	40,5	2,5	19,1
2014	19719	6881	8816	429	3304	100	34,9	44,7	2,2	18,2
2015	19239	6301	9230	403	2940	100	32,8	48,0	2,1	17,2
2016	19501	6225	9933	403	2940	100	31,9	50,9	2,1	15,1
2017	21845	7367	10758	431	3290	100	33,7	49,2	2,0	15,1
2018	22179	7297	11259	451	3180	100	32,9	50,7	2,0	14,3

Źródło: zestawienie własne na podstawie ECB (2013, 2018, 2019).

Istotną informacją dla opisu potencjału wykorzystania poszczególnych walut na międzynarodowych rynkach instrumentów dłużnych jest ich wykorzystanie w wybranych regionach geograficznych. We wszystkich regionach świata, zarówno w 2010, jak i w 2018 roku, emitenci preferowali generalnie dolara amerykańskiego. Bezwzględnie dominującą pozycję waluta amerykańska miała w Afryce, Azji i Pacyfiku, Ameryce Łacińskiej, na Bliskim Wschodzie i w centrach offshore. W przypadku krajów europejskich ta dominacja nie jest już taka jednoznaczna. Emitenci z krajów należących do UE, ale będących poza strefą euro, preferowali wspólną walutę europejską. Im jednak dalej od struktur UE, tym większe znaczenie miała waluta amerykańska. W 2018 roku w regionie, do którego zaliczono Albanię, Białoruś, Bośnię i Hercegowinę, Rosję, Ukrainę, Macedonię i Mołdawię 86,6% międzynarodowych instrumentów dłużnych było emitowanych w dolarze i w porów-

naniu z 2010 rokiem ten udział wzrósł. Warto także zwrócić uwagę na bardzo słabą pozycję instrumentów denominowanych w jenie w krajach azjatyckich, gdzie, jak wspomniano, dominuje waluta amerykańska.

Tabela 3. Udział walut międzynarodowych w rynku międzynarodowych papierów dłużnych w roku 2010 i 2018 według regionu (wąska miara)

Region	Dolar		Euro		Jen		Inne	
	2010	2018	2010	2018	2010	2018	2010	2018
Afryka	62,0	86,1	33,7	10,8	3,7	1,7	0,6	1,4
Azja i Pacyfik	66,6	73,7	16,7	16,0	7,0	2,5	9,7	7,8
Japonia	68,4	80,6	20,5	12,4	–	–	11,0	7,0
Europa	43,5	54,3	30,7	25,1	6,2	4,6	19,7	16,0
strefa euro	55,7	65,4	–	–	7,7	5,9	36,6	28,7
Unia Europejska	43,5	54,6	30,4	24,0	5,9	4,7	20,2	16,7
inne kraje UE spoza strefy euro	13,7	28,2	76,4	62,2	4,3	2,0	5,6	7,8
Dania, Szwecja i Wielka Brytania	35,2	45,3	53,7	46,3	4,5	3,6	6,6	4,8
Islandia, Norwegia, Szwajcaria, Andora	28,0	38,8	43,4	46,6	14,1	5,1	14,5	9,6
Albania, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Rosja, Ukraina, Macedonia i Mołdawia	77,8	86,6	16,7	9,3	0,0	0,0	5,5	4,1
Organizacje międzynarodowe	35,6	31,1	27,5	47,2	5,6	1,3	31,3	20,4
Ameryka Łacińska	84,8	84,2	11,5	11,7	1,8	1,4	2,0	2,7
Bliski Wschód	84,9	90,3	12,0	5,9	0,3	2,0	2,8	1,9
Ameryka Północna	23,3	34,7	47,1	45,2	8,1	3,3	21,6	16,8
Kanada	77,4	69,7	12,7	21,0	2,5	,3	7,3	9,1
Stany Zjednoczone	–	–	61,8	69,2	10,5	6,3	27,7	24,5
Centra offshore	72,7	87,6	12,7	4,3	8,0	3,0	6,6	5,0
Suma	48,7	60,4	27,7	23,9	6,5	3,3	17,2	12,4

Źródło: zestawienie własne na podstawie ECB (2013, 2018, 2019).

Podsumowanie

Analiza zmian na rynku międzynarodowych instrumentów dłużnych w okresie ostatnich dwóch dekad pokazuje, że euro nie stało się wystarczająco silnym konkurentem, aby zagrozić dominacji dolara amerykańskiego, który wciąż jest najważniejszą międzynarodową walutą inwestycyjną. W pierwszej dekadzie funkcjonowania wspólnej waluty europejskiej następował systematyczny wzrost jej znaczenia jako waluty inwestycyjnej. Jednak okres światowego kryzysu finansowego (2008–2012) spowodował odwrócenie tej tendencji i odbudowanie pozycji waluty amerykańskiej. W tym kontekście euro pozostaje drugą najważniejszą walutą inwestycyjną na świe-

cie, z dominującą pozycją jedynie w wybranych krajach UE. Niski poziom wykorzystania na rynkach w Afryce, Ameryce Łacińskiej czy też na Bliskim Wschodzie powoduje, że jest ono wciąż raczej regionalną walutą inwestycyjną, podobnie jak jen.

Literatura

- Chinn, M., Frankel, J. (2005). *Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve Currency*. NBER Working Paper 11510. July.
- Detken, C., Hartmann, P. (2000). *The Euro and International Capital Markets*. ECB Working Paper No. 19. April.
- EBC (2011). *The International Role of the Euro*. July.
- EBC (2013). *The International Role of the Euro*. July.
- EBC (2018). *The International Role of the Euro*. July.
- EBC (2019). *The International Role of the Euro*. July.
- Eichengreen, B., Mathieson, D. (2000). *The Currency Composition of Foreign Exchange Reserves: Retrospect and Prospect*. IMF Working Paper 00131. July.
- Galati, G., Wooldridge, P. (2006). *The Euro as a Reserve Currency: A Challenge to the Pre-eminence of the US Dollar?* BIS Working Papers No. 218. October.
- Kannan, P. (2007). *On the Welfare Benefits if an International Currency*. IMF Working Paper 0749. March.
- Kenen, P.B. (1983). *The Role of the Dollar as a International Currency*. Occasional Papers 13 Group of Thirty. New York.
- Lim, E. (2006). *The Euro's Challenge to the Dollar: Different Views from Economists and Evidence from COFER and Other Data*. IMF Working Paper 06/153. June.
- Mundell, R.A. (1998). What the Euro Means for the Dollar and the International Monetary System. *Atlantic Economic Journal*, 206 (3), 227–237.
- Papaioannous, E., Portes, R. (2008). *Cost and Benefits of Running an International Currency*. European Economy – Economic Papers 2008–2015. European Commission, November.
- Pszczółka, I. (2011). *Współczesne waluty międzynarodowe*. Warszawa: CeDeWu.
- Thimann, C. (2009). *Global Roles of Currencies*. EBC Working Papers No. 1031, March.

THE US DOLLAR AND THE EURO AS KEY INVESTMENT CURRENCIES IN THE INTERNATIONAL DEBT SECURITIES MARKET

ABSTRACT

The article presents the problem of using international currencies as an investment currency with particular emphasis on the analysis of factors supporting the increase in the importance of these currencies in the context of this function. Particular emphasis was placed on analyzing the share of major currencies in transactions on the international debt instruments market. The dominance of currencies issued by major economies (United States, Economic and Monetary Union) as investment currencies results directly from their role as international currencies and their importance in transactions on financial markets. The basic research methods used in the article are studies of world literature and analysis of statistical data. The main sources of statistical data were ECB publications.

Keywords: international monetary system, international currencies, investment currency, US dollar, euro

Magdalena Kapela, ORCID: 0000-0002-4132-8702

Politechnika Warszawska

WZROST UDZIAŁU DÓBR WYSOKIEJ TECHNOLOGII W POLSKIM EKSPORCIE – POPRAWA POLSKIEJ KONKURENCYJNOŚCI CZY EUROPEJSKA TENDENCJA?

STRESZCZENIE

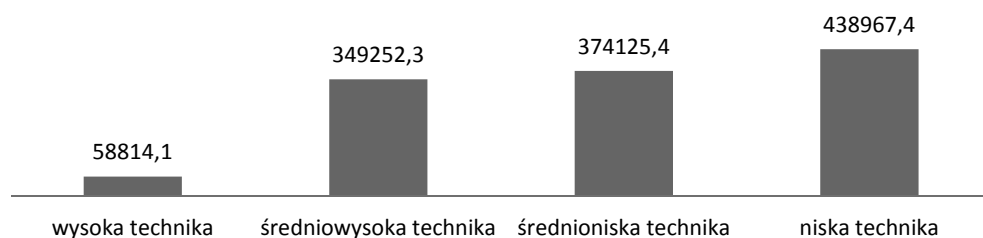
Wiele krajów, które pragną znaleźć się w lepszej sytuacji pod względem poziomu wzrostu gospodarczego i rozwoju, zwraca obecnie większą uwagę na rozwój przemysłu opartego na technologii. Polska w ostatnich latach notuje wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie. W pracy dokonano analizy *shift-share*, w celu dostarczenia informacji, czy zmiany w strukturze eksportu wynikają z ogólnych tendencji państw Unii Europejskiej, czy są następstwem pewnych endogenicznych czynników, charakterystycznych dla Polski. Badania dokonano na podstawie danych Eurostatu i OECD. Ze względu na dostępność danych badano zmianę w strukturze eksportu między 2009 a 2018 rokiem. Analiza wykazała, że wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w Polsce wynika głównie z wyjątkowej sytuacji polskiego rynku. Wyniki badania sugerują, że Polska pogłębia swój udział w globalnym łańcuchu wartości, jednak jest on oparty głównie na niskich kosztach pracy, co sprawia, że znaczną część wartości dodanej z eksportu dóbr wysokiej techniki przechwytyują zagraniczne podmioty.

Słowa kluczowe: polski eksport, wysoka technologia, koszty pracy, globalny łańcuch wartości, GVC

Wprowadzenie

Wiele krajów, które pragną znaleźć się w lepszej sytuacji pod względem poziomu wzrostu gospodarczego i rozwoju, zwraca obecnie większą uwagę na rozwój przemysłu opartego na technologii. Według Rocznika Statystycznego Przemysłu GUS produkcja dóbr wysokiej techniki w Polsce w 2017 roku stanowiła niespełna 5% (rys. 1). Ponad 60% polskiej produkcji przemysłowej stanowiły wyroby niskiej oraz średnioniskiej techniki. Przemysł zdominowany jest przede wszystkim przez sekcje: spożywczą, produkcji pojazdów samochodowych, wyrobów metalowych oraz produkcji gum.

Rysunek 1. Struktura produkcji przemysłowej w Polsce według stopnia zaawansowania technologicznego w 2017 r. (wartości w mln PLN)

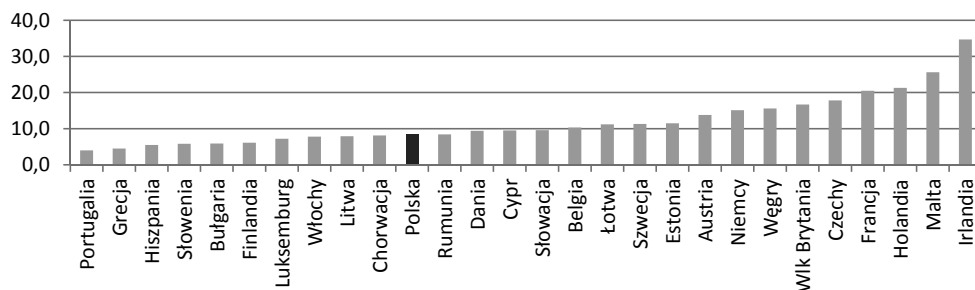


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik Statystyczny Przemysłu 2018* (2019).

Lista dóbr wysokiej techniki, będących przedmiotem niniejszego badania empirycznego, została opracowana na podstawie klasyfikacji SITC rev. 3 i obejmuje produkty z ośmiu grup: sprzęt lotniczy i kosmiczny, komputery i maszyny biurowe, elektronika i telekomunikacja, farmaceutyki, aparatura naukowo-badawcza, maszyny elektryczne, maszyny nonelektryczne, chemikalia.

Niski udział produkcji dóbr wysokiej techniki w całkowitej produkcji pociąga za sobą podobny poziom wskaźnika udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie Polski. W 2018 roku udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie ogółem wyniósł 8,4% (Eurostat). Średnia dla wszystkich krajów UE wyniosła 11,9%. Do państw o najwyższym udziale dóbr o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego w eksporcie należą: Irlandia (34,7%), Malta (25,6%), oraz Holandia (21,3%). Najniższy udział wykazują natomiast: Portugalia (4,0%), Grecja (4,5%) oraz Hiszpania (5,5%) (rys. 2).

Rysunek 2. Procentowy udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie państw UE w 2018 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Niemniej jednak, w latach 2009–2018, najszybsze średnie roczne tempo wzrostu udziału dóbr wysokiej techniki zanotowano na Łotwie (9,7%), w Estonii (8,0%), na Słowacji (6,0%), w Irlandii (5,6%), na Cyprze (5,5%) oraz w Polsce (4,9%).

Celem pracy jest określenie, czy wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w polskim eksporcie wynika z ogólnej tendencji krajów Unii Europejskiej, czy też jest rezultatem wystąpienia pewnej przewagi konkurencyjnej kraju. W tym celu została dokonana analiza *shift-share*, która ma na celu dostarczenie informacji, czy zmiany w eksporcie wynikają z ogólnych tendencji środowiska, czy są następstwem pewnych endogenicznych czynników, charakterystycznych dla danego kraju/regionu. Następnie na podstawie przeglądu danych statystycznych państw Unii Europejskiej dokonano wstępnej próby wyjaśnienia przyczyn wzrostu eksportu dóbr wysokiej techniki.

1. Przegląd literatury

Stopień zaawansowania technologicznego eksportowanych produktów decyduje często o przewadze pozacenowej na międzynarodowym rynku. Podstawowym miernikiem wykorzystywanym do analizy konkurencyjności międzynarodowej w tym kontekście jest udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie.

Regiony osiągają wyższy stopień konkurencyjności na międzynarodowym rynku, jeśli w ich sprzedaży dominują produkty o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego, ponieważ światowy przyrost popytu na tego typu dobra jest znacznie wyższy niż na produkty tradycyjne (Wysokińska, 2001). Handel światowy

zaczyna coraz częściej odzwierciedlać korzyści skali i zmiany w wyścigu technologicznym. Przewagę w pozycji konkurencyjnej osiągają te kraje, które specjalizują się w produkcji wysoko przetworzonej i zaawansowanej technologicznie. Specjalizacja wewnątrzgałęziowa pogłębia się do tego stopnia, że coraz częściej poszczególne kraje specjalizują się nie tyle w produkcji dóbr *high-tech*, ale w wytwarzaniu poszczególnych zespołów, podzespołów, komponentów tworzących dane dobro wysokiej techniki (Turkowski, 2007). Są to tzw. globalne łańcuchy wartości (*Global Value Chains* – GVC). Należy zauważyć, że coraz częściej analiza łańcucha wartości zastępowana jest analizą sieci wartości. Przyczyną jest rosnąca złożoność relacji między firmami, coraz częściej przybierająca formę złożonych sieci (ze względu na zwiększenie przepływu półproduktów) (Rudny, 2013). Polska również wpisuje się w ten powszechny trend. Wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie wiązany jest między innymi ze wzrostem partycypacji w GVC, poprzez zwiększenie importu materiałów i półfabrykatów przy jednoczesnym zwiększeniu eksportu gotowych produktów (Nacewska-Twardowska, 2017).

W literaturze podkreśla się fakt, że branże zaawansowanych technologii są najszybciej rozwijającymi się gałęziami handlu międzynarodowego (Kabaklari, Duran, Ucler, 2018, s. 50). Zaawansowanie technologiczne kraju determinowane takimi czynnikami, jak: wydatki na B+R, poziom wykształcenia, liczba patentów, dostęp do komputerów itd. Znaczącą rolę odgrywa także rozmiar gospodarki. Kraje rozwijające się mają tendencję do przyciągania fragmentów globalnej produkcji sprzętu elektronicznego, co często ukierunkowuje je na specjalizację w tej dziedzinie (Srholec, 2007). Wyniki przeprowadzanych badań dostarczają również dowodów na wpływ zmian udziału eksportu zaawansowanych technologii na wzrost gospodarczy. Zarówno intensywność działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw, jak i udział eksportu zaawansowanych technologii są istotnie dodatnio związane z PKB *per capita* (Cuaresma, Wörz, 2005; Falk, 2009; Meral, 2019).

Dynamiczny rozwój międzynarodowej specjalizacji i podziału produkcji wymaga szczególnego uwzględnienia przepływu półproduktów między państwami. Tradycyjne statystyki eksportu zawierają bowiem wartość wcześniej importowanych półproduktów. Wartość dodana eksportowanych dóbr może okazać się więc znacznie niższa. Na podstawie analizy pozycji kraju w globalnych łańcuchach wartości ustala się korzyści, jakie dane państwo rzeczywiście osiąga z eksportu. Jedne z pierwszych badań tego typu polegały na analizach mikroekonomicznych, a dokładniej na śledzeniu procesu produkcyjnego danego produktu i tworzeniu tzw. krzy-

wych uśmiechu (funkcji obrazującej zależność poziomu wartości dodanej od etapu produkcji). Przykładem są badania J. Dedricka (2008) lub Xinga i Dererta (2010) dotyczące iPod'a. Dzięki powstaniu baz danych prowadzonych przez OECD i WTO dotyczących handlu w wartości dodanej możliwe stały się analizy na poziomie makroekonomicznym.

W ostatnich dwóch dekadach ekonomiści często argumentowali, że międzynarodowa segmentacja produkcji powinna przynieść znaczne korzyści krajom rozwijającym się (Matoo, Wang, We, 2013). W przeciwieństwie do handlu wewnątrzgałęziowego, specjalizacja produkcji na arenie międzynarodowej zależy od różnic w przewadze komparatywnej. Im więcej produkcji można podzielić na cały świat, a zadania rozproszone na podstawie przewagi komparatywnej, tym więcej krajów o niższych dochodach może być w stanie uczestniczyć w tych łańcuchach (Arndt, Kierzkowski, 2001). Zatem fragmentacja produkcji międzynarodowej powinna zachęcać do wymiany handlowej między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się. Zyski z handlu powinny wzrosnąć dla wszystkich krajów, ponieważ etapy produkcji są przydzielane bardziej efektywnie. Co ważne, kraje rozwijające się powinny próbować rozszerzyć swoją działalność o zadania związane z produkcją produktów zaawansowanych technologicznie lub wymagających wysokich umiejętności, zamiast czekać, aż będą w stanie skutecznie wyprodukować kompletny produkt.

Ciekawe badania zostały przeprowadzone przez M. Srholeca (2007). Wykazuje on, że zwiększoną wielkość eksportu zaawansowanych technologii w statystykach można faktycznie przypisać wpływowi coraz większej międzynarodowej fragmentacji procesu produkcji dóbr elektronicznych. Zostało to potwierdzone w badaniach ekonometrycznych. Chociaż krajowe możliwości technologiczne mają pewien wpływ na wyniki eksportowe w elektronice, to skłonność do importowania komponentów dóbr wysokiej techniki stanowi zdecydowanie największy odsetek różnic między krajami w specjalizacji w eksporcie elektroniki. Kraje rozwijające się zwykle przyciągają fragmenty produkcji oparte na globalnych sieciach produkcyjnych, podczas gdy działania wymagające dużych technologii pozostają skoncentrowane gdzie indziej. Nawet jeśli kraj eksportuje duże ilości produktów zaawansowanych technologicznie, może nadal specjalizować się we fragmentach danego łańcucha wartości o niskich technologiach i niskich umiejętnościach, a jednocześnie opanować bardzo ograniczone możliwości technologiczne. Podstawowe wzorce specjalizacji tych krajów, pod względem faktycznej intensywności technologicznej fragmentów produkcji zlokalizowanych w kraju, mogły się tak bardzo nie zmienić.

Wbrew niektórym popularnym przekonaniom okazuje się, że modernizacja lokalnych możliwości technologicznych jest procesem bardziej złożonym, niż sugeruje to pierwsze spojrzenie na wyniki niektórych krajów opóźnionych w eksporcie zaawansowanych technologii.

W podobnym tonie pisał już S. Mani (2000), wykonując badania na krajach azjatyckich. Analiza wykazała, że chociaż udział krajów rozwijających się w eksporcie zaawansowanych technologii jest bardzo wysoki, jest on wysoce skoncentrowany tylko w pięciu krajach. Większość krajów rozwijających się tak naprawdę nie uczestniczy w produkcji i eksporcie produktów zaawansowanych technologicznie, a jedynie pośredniczy. Istnieje wiele różnic w możliwościach technologicznych nawet krajów eksportujących zaawansowane technologie.

Podział zadań w GVC oraz poziom przechwytywanej wartości dodanej związany jest ze specyficznymi uwarunkowaniami danego kraju. Najmniej korzystne zadania znajdują się pośrodku łańcucha. Polegają one bowiem głównie na montażu półproduktów. Determinanty polskiego eksportu dóbr wysokiej techniki zostały poddane analizie między innymi przez K. Śledziowską i T. Akhvlediani (2017). Badania wykazały, że państwa grupy V4 zyskują przewagę komparatywną przy eksporcie produktów, które nie wymagają dużego kapitału ludzkiego i wysokich nakładów na badania i rozwój. Autorzy sugerują, że aby nadrobić zaległości UE-15 w zakresie wyników eksportu zaawansowanych technologii, V4 musi zwiększyć inwestycje w kapitał ludzki i badania i rozwój. Wyniki badań ukazały, że w UE-15 akumulacja kapitału ludzkiego jest statystycznie znacząca, a przepływy eksportowe rosną wraz z podobieństwem w akumulacji kapitału fizycznego partnera handlowego, podczas gdy w V4 akumulacja kapitału ludzkiego wydaje się niewielka. Ponadto, po zgrupowaniu partnerów handlowych w kraje o niskich i wysokich dochodach, wyniki regresji ujawniły, że różnica w wyposażeniu kapitału rzeczowego ma czterokrotnie większy pozytywny wpływ na eksport zaawansowanych technologii państw o niskich dochodach niż w krajach o wysokich dochodach. Autorzy twierdzą, że V4 eksportuje głównie sprzęt komunikacyjny i elektronikę użytkową do krajów słabiej rozwiniętych, których nie stać na kupowanie produktów lepszej jakości od bardziej zaawansowanych producentów tworzących innowacje w zakresie zaawansowanych technologii.

Przeprowadzane badania wykazują także, że istnieje związek między pozycją w GVC a poziomem wynagrodzeń (Szymczak, Parteka, Wolszczak-Derlacz, 2019). Płace pracowników w krajach Europy Środkowej i Wschodniej są wyższe, gdy ich branża znajduje się na początku łańcucha, daleko od końcowego popytu, lub na koń-

cu (sektory zbliżone do końcowego popytu) niż w środkowej części. W krajowej literaturze często uznaje się, że to właśnie niskie płace (relatywnie niskie koszty pracy) stanowiły podstawę integracji gospodarczej oraz polskiej konkurencyjności (Grodzicki, 2018, s. 261). W. Orłowski (2018, s. 4) pisze: „Stosunkowo niski poziom konkurencyjności, mierzony zaproponowanym wskaźnikiem, wyraźnie wskazuje na silne opieranie się w rozwoju na atucie taniej pracy. Pułapka średniego rozwoju oznacza sytuację, w której przy takim właśnie modelu rozwoju wzrost kosztów pracy powoduje utratę bieżącej konkurencyjności rynkowej eksportowanych towarów, co prowadzi do osłabienia się waluty i przywrócenia w ten sposób niskiej wyceny pracy w danym kraju przez rynek globalny. Jedynym sposobem uniknięcia tego zagrożenia jest poprawa fundamentalnych czynników decydujących o konkurencyjności, a więc produktywności, innowacyjności, używanych technologii oraz miejsca w łańcuchu wartości, co powinno prowadzić do trwałego wzrostu wyceny pracy”.

2. Metodologia

Analiza *shift-share* (SSA), czyli model przesunięć udziałów, należy do grupy analiz strukturalno-demograficznych. Pozwala na badanie i ocenę poziomu rozwoju danego regionu (danego kraju UE) na tle poziomu rozwoju obszaru referencyjnego (państw członkowskich UE). Metoda została opracowana i zaprezentowana przez E. Dunna (1960). Dostarcza cennych informacji, czy zmiany w danej gospodarce wynikają z ogólnych tendencji środowiska, czy są następstwem pewnych endogenicznych czynników, charakterystycznych dla danego kraju/regionu.

W klasycznej analizie przesunięć udziałów bada się kształtowanie zmiennej X skwantyfikowanej w postaci złożonej przyrostu bezwzględnego lub tempa zmian. Stosowanie w badaniach analizy SSA polega na dekompozycji całkowitej zmiany zlokalizowanej zmiennej na trzy części składowe odzwierciedlające (Suchecki, 2010):

- efekt wzrostu europejskiego E_i ,
- efekt zmiany struktury sektorowej S_i ,
- efekt konkurencyjności regionu R_i .

E (*European growth effect*), czyli efekt wzrostu europejskiego. Wyjaśnia, w jakim stopniu wzrost udziału danego kraju może zostać wytłumaczony ogólnym wzrostem gospodarki europejskiej: jeśli cała gospodarka Europy rośnie, ogólnie można oczekiwać pozytywnych zmian w każdej branży w danym kraju (przysłowiowa analogia: „rosnąca fala, która unosi wszystkie łódzie”).

S (*sectoral mix effect*), czyli efekt miksowania sektorowego. Reprezentuje udział wzrostu sektora (w tym przypadku eksportu dóbr wysokiej techniki) w danym kraju, wyjaśniony wzrostem określonego sektora na poziomie Europy. Można oczekiwać, że jeśli we wszystkich krajach UE udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie wzrasta, to w danym kraju również wzrośnie.

R (*regional competitive effect*), czyli efekt konkurencyjności regionu. Regionalny efekt konkurencyjny jest najciekawszym z trzech wskaźników. Wyjaśnia, jak wiele zmian w danej branży wynika z wyjątkowej przewagi konkurencyjnej regionu (kraju), ponieważ wzrostu nie można wytłumaczyć trendami krajów UE w tej branży lub całej gospodarce. Efekt ten oblicza się, przyjmując całkowity rozwój regionalny danego sektora i odejmując wzrost europejski dla tego samego sektora.

Klasyczne równanie *shift-share* dla przyrostów rozważanej zmiennej przyjmuje postać:

$$\Delta x_i = x_{i,t} - x_{i,t-1} = E_i + S_i + R_i$$

co w danej pracy oznacza:

Zmiana udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie w danym kraju	=	Udział dóbr wysokiej techniki w danym kraju w roku bieżącym	-	Udział dóbr wysokiej techniki w danym kraju w roku pierwszym	=	Zmiana w wyniku trendów globalnych	+	Zmiana w wyniku trendów w sektorze dóbr wysokiej techniki w państwach UE	+	Zmiana w wyniku wystąpienia wyjątkowej przewagi konkurencyjnej w regionie
---	---	---	---	--	---	------------------------------------	---	--	---	---

Współczynniki efektów mierzone są w następujący sposób:

$$E_i = x_{i,t-1} * \frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}}$$

$$S_i = x_{i,t-1} * \left(\frac{X_{i,t} - X_{i,t-1}}{X_{i,t-1}} - \frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}} \right)$$

$$R_i = x_{i,t-1} * \left(\frac{X_{i,t} - X_{i,t-1}}{X_{i,t-1}} - \frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}} \right)$$

gdzie:

x – wartość zmiennej dla danego kraju,

X – wartość zmiennej dla wszystkich państw UE.

Badanie wykonano z wykorzystaniem danych Eurostatu dotyczących wskaźnika udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie oraz wartości eksportu dóbr i usług

w mln euro (Eurostat, *High-tech exports...*; *Goods and Services...*). Dane dostępne są za lata 2009–2018. Badana jest więc zmiana między 2009 a 2018 rokiem.

3. Wyniki i dyskusja

Wyniki analizy *shift-share* dla państw Unii Europejskiej, dotyczące zmian w udziale dóbr wysokiej techniki w eksporcie między 2009–2018 roku, zostały przedstawione w tabeli 1.

Wyższa wartość współczynnika oznacza większe znaczenie danej zmiennej przy wzroście eksportu *high-tech*. Kraje, w których nastąpił wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie, a w których czynnik wzrostu europejskiego (E) odegrał najważniejszą rolę, to: Belgia, Czechy, Niemcy, Estonia, Francja, Chorwacja, Włochy, Cypr, Węgry, Malta, Holandia, Austria, Rumunia, Słowenia. Oznacza to, że w wymienionych państwach wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie wynika z ogólnoeuropejskiej tendencji rozwoju gospodarczego.

Państwa członkowskie UE, które wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie zawdzięczają pewnej wyjątkowej przewadze konkurencyjnej, to: Łotwa, Irlandia, Bułgaria, Litwa, Polska, Słowacja i Portugalia. Wykazano więc, że wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w Polsce wynika głównie z poprawy konkurencyjności polskiego rynku.

Kolejny problem badawczy, który wynika z powyższej analizy *shift-share*, to identyfikacja czynników, które stanowią przewagę konkurencyjną nad pozostałymi państwami UE, a które wywołują dość dynamiczny wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie Polski.

Czynniki konkurencyjności przede wszystkim można podzielić na kosztowe i pozakosztowe. Głównym miernikiem służącym do porównań międzynarodowych czynników kosztowych są godzinowe koszty pracy. Polska rzeczywiście posiada jeden z najniższych poziomów kosztów pracy w UE (10,1 euro/h w 2018 r.). Jednak to zwrot z zainwestowanych w pracę pieniędzy będzie w centrum zainteresowań inwestora. W związku z tym do analizy należy dołączyć jednostkowe koszty pracy wyznaczone jako współczynnik godzinowych kosztów pracy do wartości wyprodukowanej w ciągu godziny w danym państwie (wydajności pracy):

$$\text{JKP (jednostkowe koszty pracy)} = \frac{\text{godzinowe koszty pracy}}{\text{godzinowa wydajność pracy}}$$

Tabela 1. Wyniki analizy *shift-share* wśród państw członkowskich Unii Europejskiej dla zmian w udziale dóbr wysokiej techniki w eksporcie kraju między 2009–2018 r.

Kraj	E	S	R
Belgia	0,65	0,15	0,19
Bułgaria	0,29	0,07	0,64
Czechy	0,65	0,15	0,19
Dania	1,44	0,33	–0,77
Niemcy	0,85	0,20	–0,05
Estonia	0,52	0,12	0,36
Irlandia	0,16	0,04	0,81
Grecja	6,60	1,53	–7,12
Hiszpania	0,67	0,16	0,17
Francja	1,25	0,29	–0,54
Chorwacja	0,61	0,14	0,25
Włochy	0,74	0,17	0,09
Cypr	–1,50	–0,35	2,85
Łotwa	0,15	0,03	0,82
Litwa	0,29	0,07	0,64
Luksemburg	–0,87	–0,20	2,07
Węgry	47,49	10,98	–57,47
Malta	1,30	0,30	–0,60
Holandia	0,72	0,17	0,12
Austria	0,78	0,18	0,04
Polska	0,29	0,07	0,64
Portugalia	0,41	0,09	0,49
Rumunia	0,62	0,14	0,24
Słowenia	0,58	0,14	0,28
Słowacja	0,33	0,08	0,60
Finlandia	–2,07	–0,48	3,55
Szwecja	118,70	27,44	–145,14
Wielka Brytania	1,63	0,38	–1,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Na podstawie powyższego równania wyznaczono wartość JKP dla poszczególnych państw UE dla 2018 roku. Wyniki zaprezentowano w postaci rankingu (tab. 2). Im niższa wartość współczynnika, tym wyższa pozycja ze względu na korzystniejszy układ (oznaczający lepszą relację kosztów do wyników).

Tabela 2. Ranking przewagi konkurencyjnej państw UE według czynników kosztowych (2018 r.)

Czynniki kosztowe przewagi konkurencyjnej					
Godzinowe koszty pracy w EUR			Jednostkowe koszty pracy		
Miejsce	Kraj	Poziom	Miejsce	Kraj	Poziom
1	Bułgaria	5,4	1	Irlandia	0,3905
2	Rumunia	6,8	2	Luksemburg	0,4661
3	Litwa	9	3	Litwa	0,5056
4	Węgry	9,2	4	Rumunia	0,5271
5	Łotwa	9,3	5	Słowacja	0,5273
6	Polska	10,1	6	Malta	0,5288
7	Chorwacja	10,9	7	Łotwa	0,5376
8	Słowacja	11,6	8	Węgry	0,5542
9	Estonia	12,4	9	Bułgaria	0,5684
10	Czechy	12,6	10	Estonia	0,5688
11	Portugalia	14,2	11	Cypr	0,5863
12	Malta	14,7	12	Czechy	0,5915
13	Grecja	16,1	13	Hiszpania	0,6028
14	Cypr	16,3	14	Dania	0,6033
15	Słowenia	18,1	15	Finlandia	0,6165
16	Hiszpania	21,4	16	Wielka Brytania	0,6185
17	Wielka Brytania	27,4	17	Holandia	0,6200
18	Włochy	28,2	18	Niemcy	0,6325
19	Irlandia	32,1	19	Austria	0,6391
20	Finlandia	33,6	20	Szwecja	0,6399
21	Austria	34	21	Słowenia	0,6441
22	Niemcy	34,6	22	Portugalia	0,6484
23	Francja	35,8	23	Francja	0,6509
24	Holandia	35,9	24	Belgia	0,6551
25	Szwecja	36,6	25	Polska	0,6645
26	Belgia	39,7	26	Włochy	0,6998
27	Luksemburg	40,6	27	Grecja	0,7523
28	Dania	43,5	28	Chorwacja	1,9123

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, PORDATA (2019).

Okazuje się, że pomimo relatywnie niskiego poziomu kosztów pracy jednostkowe koszty pracy są jednymi z najwyższych w Europie. Wynika to z prezentowanego wciąż niskiego poziomu wydajności pracy (mimo dynamicznego tempa wzrostu wydajności).

Zestawienie krajów UE według podstawowych czynników pozakosztowych zaprezentowano w tabelach 3 i 4. Należą do nich: godzinowa wydajność pracy (euro/h), udział wydatków na B+R w PKB kraju, wydatki przedsiębiorstw na B+R w przeliczeniu na 1 mieszkańca, odsetek ludności z wyższym wykształceniem, liczba wniosków patentowych do EPO na 1 mln mieszkańców, oraz liczba publikacji naukowych na 1000 mieszkańców. Do obliczeń współczynników wykorzystano dane z baz danych Eurostatu, OECD, PO-RDATA i WTO. Ranking państw członkowskich UE zamieszczono w tabelach.

Tabela 3. Ranking przewagi konkurencyjnej państw UE według czynników pozakosztowych (2018 r.), cz. 1

Czynniki pozakosztowe przewagi konkurencyjnej (innowacyjności) cz. 1								
Godzinowa wydajność pracy w euro			Udział wydatków na B+R w PKB kraju			Wydatki przedsiębiorstw na B+R na 1 mieszkańca		
Miejsce	Kraj	Poziom	Miejsce	Kraj	Poziom	Miejsce	Kraj	Poziom
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Luksemburg	87,1	1	Finlandia	4	1	Szwecja	1 151,9
2	Irlandia	82,2	2	Szwecja	4	2	Dania	1 003,0
3	Dania	72,1	3	Austria	3,76	3	Austria	934,7
4	Belgia	60,6	4	Belgia	3	4	Niemcy	831,8
5	Holandia	57,9	5	Dania	3	5	Finlandia	732,0
6	Szwecja	57,2	6	Niemcy	3	6	Belgia	679,3
7	Francja	55	7	Estonia	3	7	Luksemburg	634,7
8	Niemcy	54,7	8	Francja	3	8	Holandia	505,0
9	Finlandia	54,5	9	Słowenia	3	9	Francja	486,3
10	Austria	53,2	10	Portugalia	2,7	10	Irlandia	456,6
11	Wielka Brytania	44,3	11	Holandia	2,5	11	Wielka Brytania	399,4
12	Włochy	40,3	12	Luksemburg	2,3	12	Słowenia	289,7
13	Hiszpania	35,5	13	Irlandia	2	13	Włochy	236,8
14	Słowenia	28,1	14	Hiszpania	2	14	Czechy	204,0
15	Cypr	27,8	15	Malta	2	15	Hiszpania	165,9
16	Malta	27,8	16	Rumunia	2	16	Portugalia	126,4
17	Słowacja	22	17	Litwa	1,9	17	Węgry	124,8
18	Portugalia	21,9	18	Węgry	1,8	18	Estonia	109,2
19	Estonia	21,8	19	Polska	1,7	19	Grecja	92,3
20	Grecja	21,4	20	Wlk Brytania	1,66	20	Malta	82,9
21	Czechy	21,3	21	Włochy	1,53	21	Polska	82,1
22	Litwa	17,8	22	Bułgaria	1,5	22	Słowacja	74,6
23	Łotwa	17,3	23	Łotwa	1,5	23	Chorwacja	49,3
24	Węgry	16,6	24	Chorwacja	1,4	24	Litwa	47,1
25	Polska	15,2	25	Grecja	1,2	25	Cypr	46,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
26	Rumunia	12,9	26	Słowacja	1,2	26	Bułgaria	38,5
27	Bułgaria	9,5	27	Czechy	1	27	Rumunia	27,3
28	Chorwacja	5,7	28	Cypr	0,5	28	Łotwa	19,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, PORDATA, OECD, WTO (2019).

Tabela 4. Ranking przewagi konkurencyjnej państw UE według czynników pozakosztowych (2018 r.), cz. 2

Czynniki pozakosztowe przewagi konkurencyjnej (innowacyjności) cz.2								
Odsetek ludności z wyższym wykształceniem			Liczba wniosków patentowych do EPO na 1 mln mieszkańców			Liczba publikacji naukowych na 1000 mieszkańców		
Miejsce	Kraj	Poziom	Miejsce	Kraj	Poziom	Miejsce	Kraj	Poziom
1	Hiszpania	37,3	1	Szwecja	283,46	1	Dania	2,36
2	Cypr	33,3	2	Dania	246,61	2	Szwecja	2,02
3	Grecja	31,6	3	Finlandia	235,68	3	Norwegia	2,01
4	Irlandia	29,5	4	Austria	231,35	4	Finlandia	1,92
5	Austria	28,1	5	Niemcy	228,81	5	Holandia	1,76
6	Wielka Brytania	25,4	6	Holandia	203,59	6	Słowenia	1,65
7	Słowacja	23,7	7	Belgia	145,83	7	Czechy	1,51
8	Bułgaria	23,6	8	Francja	141,85	8	Wielka Brytania	1,49
9	Litwa	22,8	9	Luksemburg	93,94	9	Belgia	1,45
10	Francja	21,7	10	Wielka Brytania	82,62	10	Irlandia	1,45
11	Łotwa	20,9	11	Irlandia	77,64	11	Austria	1,42
12	Belgia	20,6	12	Włochy	68,46	12	Luksemburg	1,42
13	Estonia	20,6	13	Słowenia	55,30	13	Portugalia	1,33
14	Włochy	20,6	14	Hiszpania	35,56	14	Niemcy	1,25
15	Polska	19,2	15	Czechy	33,78	15	Cypr	1,15
16	Malta	18,8	16	Estonia	27,60	16	Włochy	1,14
17	Niemcy	18,7	17	Węgry	20,08	17	Hiszpania	1,14
18	Finlandia	18,5	18	Polska	18,08	18	Estonia	1,13
19	Rumunia	17,9	19	Malta	14,40	19	Francja	1,04
20	Szwecja	16,2	20	Portugalia	13,80	20	Grecja	0,99
21	Holandia	15,6	21	Łotwa	11,41	21	Słowacja	0,99
22	Słowenia	15,6	22	Cypr	10,62	22	Chorwacja	0,97
23	Dania	15,2	23	Słowacja	10,14	23	Polska	0,87
24	Węgry	14,9	24	Grecja	8,38	24	Litwa	0,76
25	Czechy	14,6	25	Litwa	7,57	25	Łotwa	0,64
26	Chorwacja	14,3	26	Rumunia	5,07	26	Węgry	0,63
27	Portugalia	13,7	27	Chorwacja	4,80	27	Rumunia	0,52
28	Luksemburg	5,3	28	Bułgaria	4,13	28	Bułgaria	0,36

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, PORDATA, OECD, WTO (2019).

Analiza czynników pozakosztowych pozwala wnioskować, że w porównaniu z pozostałymi europejskimi gospodarkami poziom innowacyjności kraju jest relatywnie niski. W każdym z poszczególnych czynników Polska znajduje się poniżej średniego poziomu dla UE. Kolejnym więc zagadnieniem, które warto by było poddać badaniom, jest charakter partycypacji Polski w globalnych łańcuchach wartości, a mianowicie, czy możliwe jest, że wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie determinowany jest głównie poprzez uczestnictwo polskich przedsiębiorstw w GVC w charakterze montera importowanych półproduktów dla krajów wysoko rozwiniętych. Jeśli tak, to ile wartości dodanej faktycznie zostaje w Polsce i w jaki sposób można poprawić swoje położenie w globalnych łańcuchach wartości.

Skumulowana łączna wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 2011–2018 była największa do sektora produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (ok. 8700 mln zł) Branża ta cechuje się jednak znaczną importochłonnością. Eksport tego sektora charakteryzuje się zatem znacznym udziałem zagranicznej wartości dodanej. W przemyśle samochodowym, według danych OECD (2018), udział ten stanowił w Polsce w 2018 roku blisko 50%. Porównując również pozostałe sektory wysokiej techniki, widoczne jest, że w eksporcie Polski połowa wartości dodanej przechwytywana jest przez zagraniczne podmioty (tab. 5).

Tabela 5. Sektory o najwyższym udziale zagranicznej wartości w eksporcie Polski w 2016 r.

Sektor	Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie
Sprzęt komputerowy, elektryczny i optyczny	0,56
Koks, produkty ropopochodne	0,55
Środki transportu, przyczepy	0,49
Metale podstawowe	0,49
Maszyny i urządzenia elektryczne	0,44
Pozostałe akcesoria samochodowe	0,42
Produkty chemiczne	0,40
Produkty gumowe i plastikowe	0,40
Pozostałe maszyny i urządzenia	0,40
Tekstylia, skóry	0,37
Przemysł przetwórczy	0,37

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2018).

Analiza danych statystycznych prowadzi do wniosku, że udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie Polski może być rezultatem silnego wzrostu partycypacji

w GVC. Obecnie pozycja polskiej gospodarki w GVC jest silnie determinowana przez poziom kosztów pracy. Z jednej strony niski poziom kosztów pracy jest trudny do utrzymania, ze względu na zmiany demograficzne, z drugiej strony przyciąganie zagranicznych inwestycji taną siłą roboczą przyczynia się do tworzenia niekorzystnej struktury eksportu Polski i jej pozycji w globalnym łańcuchu wartości. Eksportujemy wprawdzie coraz więcej, ale o niskiej wartości dodanej. Pożądane byłoby zatem przesunięcie Polski na początek lub koniec łańcucha, a przez to przechwycenie części korzyści w GVC (Kuźnar, 2017). Kolejnym argumentem za potrzebą poszerzenia, bądź zmiany pozycji Polski w GVC, jest fakt, że zadania wykonywane w ramach łańcucha, które są oparte wyłącznie na niskich kosztach pracy, są łatwe do relokacji (Taglioni, Winkle, 2016). Istnieje więc ryzyko przeniesienia działalności międzynarodowych korporacji, gdy koszty pracy staną się relatywnie wyższe.

Podsumowanie

Wyniki analizy *shift-share* jednoznacznie wskazują, że wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie Polski determinowany jest przede wszystkim przez występowanie pewnej przewagi konkurencyjnej, a nie ze względu na trend regionu.

W kolejnym etapie powinna zostać przeprowadzona identyfikacja czynnika przewagi. Wstępna analiza danych statystycznych wykazała, że w porównaniu do pozostałych państw UE Polska charakteryzuje się niskimi kosztami pracy, ale jednocześnie niskim poziomem wydajności pracy oraz innowacyjności. Dynamika zmian i proces konwergencji postępuje jednak dynamicznie. Niemniej jednak obecnie można wnioskować, że wzrost udziału dóbr wysokiej techniki w eksporcie wynika między innymi z eksportu zmontowanych importowanych półproduktów do krajów wysoko rozwiniętych, a więc roli Polski w GVC. Wymaga to jednak dalszych szczegółowych badań.

Szansą przy takim układzie dla polskiej gospodarki jest przepływ zagranicznych technologii i wiedzy, który może wzmacniać poziom zaawansowania technologicznego kraju. Luka w poziomie wydajności pracy jest jednak na tyle duża, że niezbędne jest zapewnienie odpowiednich warunków do rozwoju innowacyjności (nie tylko poprzez inwestycje w B+R, lecz także stworzenie platformy dla wysokiej współpracy nauki i biznesu). Nacisk kładziony na wzrost zaawansowania technologicznego kraju spowodowałby szybsze tempo wzrostu wydajności pracy oraz wzmocnienie procesu konwergencji polskiej gospodarki.

Literatura

- Arndt, S., Kierzkowski, H. (2001). *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Buczkowski, P. (2016). *Nowoczesne sektory gospodarki irlandzkiej*. Portal Promocji Eksportu.
- Cuaresma, J., Wörz, J. (2005). On Export Composition and Growth. *Review of World Economics*, 141, 33–49.
- Dedrick, J., Kraemer, K.L., Linden, G. (2008). *Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs*. Sloan Industry Studies Annual Conference. Boston.
- Dunn, E. (1960). A Statistical and Analytical Technique for Regional Analysis. *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, 6, 98–112.
- Eurostat (b.d.). *Goods and Services, Imports and exports*.
- Eurostat (b.d.). *High-tech Exports – Exports of High Technology Products as a Share of Total Exports (from 2007, SITC Rev. 4) [htec_si_exp4]*.
- Falk, M. (2009). High-tech Exports and Economic Growth in Industrialized Countries. *Applied Economics Letters*, 16 (10), 1025–1028.
- Grodzicki, M. (2018). *Konwergencja w warunkach integracji gospodarczej. Grupa Wyszehradzka w globalnych łańcuchach wartości*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kabaklari, E., Duran, M., Ucler, Y. (2018). High-Technology Exports and Economic Growth: Panel Data Analysis for Selected OECD Countries. *Forum Scientiae Oeconomia*, 6 (2), 47–60.
- Kuźnar, A. (2017). Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Horyzonty Polski*, 8 (22), 50.
- Mani, S. (2000). Exports of High Technology Products from Developing Countries: Is It Real or a Statistical Artifact? *UNU-INTECH Discussion Paper*, Series 1.
- Mattoo, A., Wang, Z., We, S.-J. (2013). *Trade in Value Added Developing New Measures of Cross-Border Trade*. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Meral, Y. (2019). High Technology Export and High Technology Export Impact on Growth. *Bussecon International*, 1 (1), 26–31.
- Nacewska-Twardowska, A. (2017). Partycypacja Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 498, 222–231.
- OECD (2018). *Trade in Value Added*. Pobrano z: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=75537> (1.03.2020).
- Orłowski, W. (2018). Pomiary konkurencyjności gospodarczej państw. *Infos. Biuro Analiz Sejmowych*, 10 (248).

- Raczyk, A., Dobrowolska-Kaniewska, H. (2009). Kształtowanie struktur przestrzennych sektora przemysłu i usług według poziomów techniki na przykładzie województwa dolnośląskiego. *Prace Komisji Geografii Przemysłu*, 13, 42–55.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu 2018* (2019). GUS: Warszawa.
- Rudny, W. (2013). Globalne łańcuchy wartości: kto kreuje i kto przejmuje wartość z innowacji. *Zarządzanie i Finanse*, 11 (4, cz. 3), 413–422.
- Sawulski, J. (2017). Rola funduszy unijnych w podnoszeniu innowacyjności łódzkiej gospodarki. *Europa Regionum*, 10, 127–136.
- Srholec, M. (2007). High-Tech Exports From Developing Countries: A Symptom of Technology Spurts or Statistical Illusion? *Review of World Economics*, 143 (2), 227–255.
- Suchecki, B. (2010). *Ekonometria przestrzenna. Metody i modele analizy danych przestrzennych*. Warszawa: C.H. Beck.
- Szymczak, S., Parteka, A., Wolszczak-Derlacz, J. (2019). Position in Global Value Chains: The Impact on Wages in Central and Eastern European Countries. *GUT Faculty of Management and Economics Working Paper Series A (Economics, Management, Statistics)*, 1 (53).
- Śledziwska, K., Akhvlediani, T. (2017). What Determines Export Performances in High-Tech Industries. *Central European Economic Journal Volume*, 1 (48), 37–49.
- Taglioni, D., Winkle, D. (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Turkowski, K. (2007). Rozwój sektora wysokiej techniki jako czynnik poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki. W: D. Kopycińska (red.), *Polityka gospodarcza państwa* (s. 257–267). Szczecin: Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Xing, Y., Detert, N. (2010). How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China. *ADB Working Paper Series*, 257.

RAISE OF SHARE OF HIGH TECHNOLOGY PRODUCTS IN TOTAL POLISH EXPORTS – IMPROVEMENT OF POLISH COMPETITIVENESS OR JUST EUROPEAN TENDENCY

ABSTRACT

Many countries that want to be in a better position in terms of economic growth and development are now paying more attention to technology-based industry development. In recent years, Poland has recorded an increase in the share of high technology goods in ex-

ports. The paperwork presents a shift-share analysis (SSA) in order to provide information whether changes in the structure of exports result from the general trends of the European Union countries, or are a consequence of certain endogenous factors characteristic for Poland. The study was based on Eurostat and OECD data. Due to the availability of data, a change in the structure of exports between 2009 and 2018 was examined. The analysis showed that the increase in the share of high technology goods in Poland is mainly due to the improvement of the competitiveness of the Polish market. Research results suggest that Poland is deepening its share in the global value chain, however, it is generally based on low labour costs, which means that a significant part of the value added from the high tech exports is captured by foreign entities.

Keywords: polish exports, high technology, labour costs, global value chains, GVC

SALDO DOCHODÓW PIERWOTNYCH A SALDO RACHUNKU BIEŻĄCEGO W BILANSIE PŁATNICZYM POLSKI*

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie wpływu salda dochodów od inwestycji na saldo obrotów bieżących w bilansie płatniczym Polski. Z badań wynika, że różnice w wartości i strukturze zagranicznych aktywów i pasywów negatywnie wpływały na saldo dochodów od inwestycji zagranicznych w bilansie płatniczym Polski. Było to skutkiem zarówno kilkukrotnie większej wartości pasywów niż aktywów, jak i większego udziału inwestycji wysokiego zwrotu w polskich pasywach niż aktywach. W rezultacie zwiększyła się zależność salda rachunku bieżącego bilansu płatniczego od zmian na rachunku dochodów. Oznacza to, że rosnący poziom przepływów finansowych brutto w relacji do przepływów handlowych powoduje, że stabilność zewnętrzna gospodarki coraz bardziej zależy od zmian poziomu dochodowości aktywów finansowych na światowym rynku.

Słowa kluczowe: dochody od inwestycji zagranicznych, rachunek bieżący Polski, aktywa i pasywa zagraniczne

* Projekt finansowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego pod nazwą „Regionalna Inicjatywa Doskonałości” w latach 2019–2022 nr projektu 001/RID/2018/19, kwota finansowania 10 684 000,00

Wprowadzenie

W ostatnich kilku dekadach w teorii ekonomii nastąpiła ewolucja poglądów dotyczących znaczenia deficytu obrotów bieżących bilansu płatniczego dla stabilności makroekonomicznej gospodarki. Obecnie większość ekonomistów wskazuje, że wysoki poziom deficytu na tym rachunku powoduje wzrost ryzyka gwałtownego odpływu kapitału zagranicznego z kraju, co destabilizuje gospodarkę i może wywołać kryzys. Stąd też saldo rachunku obrotów bieżących i będący jego odzwierciedleniem przepływ kapitału netto stały się kluczowe dla oceny podatności gospodarki na kryzys finansowy.

Zachodzące procesy globalizacji wymuszają nowe podejście do analizy stabilności zewnętrznej z wykorzystaniem salda na rachunku obrotów bieżących. W dobie nasilających się przepływów kapitału ocena stabilności zewnętrznej jedynie na podstawie poziomu deficytu rachunku bieżącego nie odzwierciedla wszystkich problemów związanych z zapewnieniem równowagi w relacjach z zagranicą. Ważna jest nie tylko wielkość, ale i struktura rachunku obrotów bieżących oraz wielkość i struktura kapitału finansującego ten deficyt. To, co generuje deficyt i w jaki sposób jest on sfinansowany, stanowi ważną informację o źródłach nierównowagi i zagrożeniach finansowych dla gospodarki.

Celem artykułu jest przedstawienie wpływu salda dochodów od inwestycji na saldo obrotów bieżących w bilansie płatniczym Polski. W pierwszej części przedstawiono teoretyczne przyczyny wzrostu znaczenia czynników finansowych (saldo dochodów od inwestycji) w kształtowaniu salda rachunku obrotów bieżących, w drugiej natomiast zaprezentowano wyniki analizy kształtowania się salda dochodów od inwestycji i jego głównych determinant oraz określono oddziaływanie tego salda na rachunek bieżący w polskim bilansie płatniczym.

1. Znaczenie salda dochodów od inwestycji w ocenie stabilności salda rachunku obrotów bieżących

Zgodnie z modelem neoklasycznym deficyt na rachunku bieżącym nie stanowił zakłócenia równowagi zewnętrznej kraju, bowiem umożliwiał akumulację zasobu kapitału i optymalizację konsumpcji w długim czasie. Będący konsekwencją deficytu napływ kapitału zagranicznego netto umożliwiał zbilansowanie nadwyżki inwe-

stycji w gospodarce krajowej nad oszczędnościami, co miało szczególne znaczenie dla krajów słabiej rozwiniętych.

Powtarzające się kryzysy spowodowały, że zaczęto odmiennie postrzegać rolę deficytu na rachunku bieżącym. Wysoki poziom deficytu na rachunku bieżącym oznacza większą zależność od zewnętrznego finansowania, a tym samym większą wrażliwość na zakłócenia w międzynarodowych przepływach kapitału. Konsekwencją utrzymującego się w długim okresie czasu ujemnego salda obrotów bieżących jest wzrost długu zagranicznego państwa, co może prowadzić do obniżenia wiarygodności na arenie międzynarodowej i spadku napływu (lub odpływu) kapitału zagranicznego oraz wzrostu kosztu finansowania w postaci wzrostu rentowności obligacji rządowych, jako premii za rosnące ryzyko, wynikające z pogarszającej się wiarygodności kredytowej zadłużonego. W skrajnym przypadku może to wywołać kryzys zadłużeniowy, którego konsekwencją jest utrata równowagi zewnętrznej przez kraj (UN/DESA, 2016, s. 86).

Saldo rachunku obrotów bieżących i będący jego odzwierciedleniem przepływ kapitału netto stały się kluczowe dla oceny podatności gospodarki na kryzys finansowy (Butzen, Deroose, Ide, 2014). Rozwinęły się koncepcje oceny bezpieczeństwa tego deficytu, w kontekście równowagi zewnętrznej gospodarki. Relacja salda na rachunku obrotów bieżących do PKB stała się podstawowym miernikiem służącym do oceny bezpieczeństwa zewnętrznej sytuacji finansowej państwa. Trudno jednoznacznie ustalić bezpieczny poziom ujemnego salda na tym rachunku, jednak umownie za alarmujący przyjmuje się poziom 4% PKB (Cavallo, Eichengreen, Panizza, 2016). Ponadto dwa kraje odnotowujące określony poziom deficytu na rachunku bieżącym w praktyce mogą różnić się poziomem stabilności finansowej ze względu na skalę i strukturę kapitału finansującego deficyt oraz różny poziom zobowiązań zagranicznych, które powstały z tytułu jego napływu.

W literaturze pojawiły się również prace, w których wskazywano, że dla stabilności zewnętrznej kraju istotna jest nie tylko wielkość deficytu rachunku bieżącego i odpowiadająca mu wielkość zewnętrznego finansowania, ale również struktura tego finansowania. Za najmniej pożądany uważa się kapitał krótkoterminowy – dłużny portfelowy i bankowy, za najbardziej stabilny zaś kapitał udziałowy, a zwłaszcza inwestycje bezpośrednie (OECD, 2012).

Ponadto doświadczenia ostatniego globalnego kryzysu z lat 2008–2009 dowiodły, że tradycyjne podejście w analizie międzynarodowych przepływów kapitału, tj. oparte na kategoriach netto, czyli saldzie rachunku obrotów bieżących i będącym

jego odbiciem zbilansowanym przepływie kapitału, a nie brutto, może prowadzić do błędnej diagnozy podatności gospodarek na odwrócenie kierunków przepływu kapitału (Obstfeld, 2012). Wynika to z faktu, że w ostatnich kilkunastu latach miał miejsce dynamiczny wzrost napływu i odpływu kapitału brutto, który nie znajduje odzwierciedlenia w przepływach kapitału netto. Przepływy w kategorii netto są na ogół znacząco mniejsze niż w kategorii brutto i cechują się mniejszą zmiennością. Ponadto inne czynniki determinują zachowania inwestorów krajowych i zagranicznych. Tymczasem, jak piszą Davis, Valente i Wincoop (2019), silny wzrost aktywów i pasywów zagranicznych, który miał miejsce w wielu krajach w ostatnich trzech dekadach, zwiększa ryzyko nagłej likwidacji pozycji zewnętrznych przez inwestorów, nieodzwierciedlone w przepływach netto. Nawet kraje będące wierzycielami zagranicznymi netto mogą nie być w stanie, w krótkim okresie, wykorzystać swoich aktywów zagranicznych, by spłacić zadłużenie zagraniczne. Może to wynikać z różnic w terminie zapadalności oraz w strukturze podmiotowej i walutowej zadłużenia. Stąd też rozróżnienie między przepływami brutto i netto pozwala na lepsze zrozumienie natury kryzysu, a tym samym odpowiednią reakcję ze strony polityki gospodarczej (Broner, Didier, Erce, Schmukler, 2013).

Szybki wzrost aktywów i pasywów zagranicznych na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat miał miejsce nie tylko w krajach rozwiniętych, ale również rozwijających się w wyniku wzrostu otwartości ich gospodarek oraz pogłębiania integracji z międzynarodowymi rynkami finansowymi. W niektórych krajach rozwijających się wzrost aktywów zagranicznych był szybszy niż pasywów, w wyniku czego ich międzynarodowa pozycja inwestycyjna (MPI) przekształciła się z ujemnej w dodatnią (np. w Chinach), co oznacza, że kraje te z dłużników zagranicy zmieniły się w jej wierzycieli (Prasad, 2011).

Dynamiczny wzrost aktywów i pasywów zagranicznych, zarówno w ujęciu absolutnym, jak również w relacji do PKB, miał wpływ na wartość salda dochodów od inwestycji, które w wielu krajach coraz bardziej determinuje saldo obrotów bieżących. Saldo dochodów od inwestycji jest elementem składowym tzw. dochodów pierwotnych, które są częścią rachunku bieżącego. Dochody od inwestycji obejmują dochody od inwestycji bezpośrednich, dochody od inwestycji portfelowych oraz pozostałe dochody (NBP, 2019).

Rosnące zaangażowanie inwestorów zagranicznych w gospodarkę krajową (wzrost pasywów zagranicznych) powoduje wzrost dochodów wypłacanym podmiotom zagranicznym. Z kolei coraz większe inwestycje podmiotów krajowych za

granicą (wzrost aktywów) prowadzą do wzrostu przychodów od inwestycji zagranicznych. Kraje z ujemną międzynarodową pozycją inwestycyjną netto (przewaga zagranicznych pasywów nad aktywami, która wskazuje, że kraj jest dłużnikiem netto) zwykle mają ujemne saldo dochodów od inwestycji, co oddziałuje negatywnie na saldo obrotów bieżących.

Saldo dochodów z inwestycji zagranicznych jest funkcją nie tylko wielkości zagranicznych aktywów i pasywów, ale również ich struktury oraz poziomu zwrotu ze zrealizowanych inwestycji. Różnice w strukturze pasywów i aktywów zagranicznych powodują występowanie różnic w wysokości dochodów kapitałowych uzyskiwanych z zagranicznych aktywów i pasywów, w wyniku różnic wysokości dochodów uzyskiwanych z poszczególnych rodzajów inwestycji. W literaturze stosowany jest podział funkcjonalnych aktywów i pasywów według kryterium ich dochodowości. Do grupy inwestycji o wysokim dochodzie (i wysokim ryzyku) dla inwestora zaliczono inwestycje bezpośrednie i portfelowe o charakterze udziałowym, a do grupy inwestycji o niskim dochodzie (i niskim ryzyku) inwestycje portfelowe dłużne, pozostałe inwestycje i rezerwy dewizowe (Knap, 2016).

Na znaczenie struktury aktywów i pasywów w kształtowaniu salda dochodów od inwestycji wskazuje przykład Stanów Zjednoczonych, w których zaobserwowano paradoks – mimo że są one największym dłużnikiem na świecie, to dotychczas wpływy z dochodów od inwestycji zagranicznych były wyższe niż wydatki. Powstaje więc pytanie: jak to możliwe, że USA, mając strukturalnie ujemną MPI, osiągały dodatnie saldo dochodów z inwestycji zagranicznych? Odpowiedzi na to pytanie dostarcza analiza struktury aktywów i pasywów Stanów Zjednoczonych. Amerykańscy inwestorzy uzyskują wyższe dochody od kapitału, który lokują za granicą, niż inwestorzy zagraniczni od kapitału ulokowanego w USA. Wynika to z odmiennej struktury amerykańskich aktywów i pasywów zagranicznych. O ile nierezydenci często są właścicielami nisko oprocentowanych aktywów o małym ryzyku (głównie papierów skarbowych), o tyle amerykańscy inwestorzy nabywają bardziej ryzykowne aktywa zagraniczne (głównie akcje), które przynoszą wyższe dochody (Heath, 2007).

Wzrost aktywów i pasywów zagranicznych jest istotny z punktu widzenia zagrożeń, jakie mogą wynikać z długotrwałego deficytu na rachunku bieżącym, ponieważ ich poziom determinuje wielkość dochodów od inwestycji zagranicznych, które są elementem składowym rachunku bieżącego. Związek między saldem dochodów od inwestycji a saldem rachunku obrotów bieżących nie był przedmiotem

częstych analiz w literaturze przedmiotu¹. Dotychczasowe dyskusje koncentrowały się na bilansie handlowym² jako głównej determinancie salda obrotów bieżących. Z badań wynika, że obecnie, wraz ze wzrostem zagranicznych aktywów i pasywów, znaczenie salda bilansu handlowego jako czynnika wyjaśniającego saldo rachunku bieżącego zmniejszyło się. Coraz częściej duże deficyty na rachunku bieżącym nie są synonimem dużych deficytów handlowych, lecz rezultatem ujemnego salda dochodów od inwestycji (Forbes, Hjortsoe, Nenova, 2016).

Oznacza to, że ocena zagrożeń wynikających z ujemnego salda na rachunku obrotów bieżących powinna uwzględniać również wpływ czynników finansowych (tj. zmiany salda dochodów od inwestycji) na to saldo. Pozwoli to bowiem na lepsze zrozumienie ryzyka, jakie wynika z deficytu na rachunku bieżącym.

2. Tendencje i czynniki zmian salda dochodów od inwestycji oraz salda rachunku obrotów bieżących w bilansie płatniczym Polski w latach 2004–2018

W latach 2004–2018 polskie aktywa i pasywa zagraniczne zwiększyły się ponad 3-krotnie. Ponieważ tempo ich wzrostu było szybsze niż PKB Polski, relacja aktywów do PKB wzrosła z 30,6 do 47,8% PKB, natomiast pasywów z 75 do 103% PKB (tab. 1). W całym analizowanym okresie pasywa przewyższały aktywa, a zatem międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto była ujemna i dodatkowo szybko się pogarszała. O ile w 2004 roku wyniosła 45,3% PKB, to w roku 2013 wynosiła już 69,7% PKB. W kolejnych latach tendencja pogłębiania ujemnej międzynarodowej pozycji inwestycyjnej została wyhamowana i na koniec 2018 roku MPI netto wyniosło 55,2% PKB. Wynikało to z poprawy salda obrotów bieżących w bilansie płatniczym Polski (o czym będzie mowa dalej).

Przedstawione zmiany wartości aktywów i pasywów zagranicznych Polski spowodowały wzrost dochodów rezydentów z tytułu inwestycji za granicą (przychody) i dochodów nierezydentów z tytułu inwestycji ulokowanych w Polsce (rozchody) oraz zadecydowały o saldzie dochodów od tych inwestycji. W latach 2004–2018 przychody

¹ Saldo dochodów od inwestycji zagranicznych wraz z saldem wynagrodzeń i saldem pozostałych dochodów pierwotnych tworzą saldo dochodów pierwotnych, które jest elementem składowym rachunku obrotów bieżących. Ponieważ saldo wynagrodzeń oraz pozostałych dochodów pierwotnych odgrywają stosunkowo niewielką rolę w saldzie dochodów pierwotnych w Polsce w dalszych rozważaniach, te dwa elementy składowe zostaną pominięte.

² W artykule bilans handlowy utożsamiany jest z zestawieniem wpływów i wydatków dewizowych z tytułu eksportu i importu towarów oraz usług.

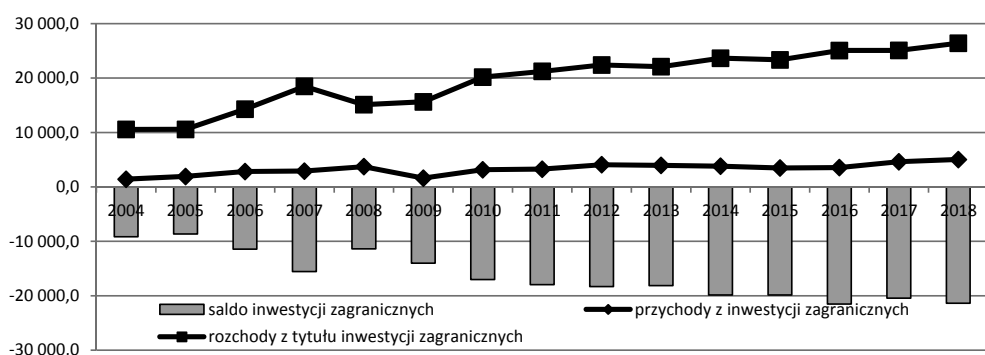
wzrosły z poziomu 1,4 mld euro do 5 mld euro (rys. 1). Z kolei rozchody zwiększyły się w tym samym czasie z poziomu 10,5 mld euro do poziomu 26,4 mld euro.

Tabela 1. Zagraniczne aktywa, pasywa i międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w latach 2004–2018

	Aktywa zagraniczne		Pasywa zagraniczne		MPI netto	
	mln euro	%PKB	mln euro	%PKB	mln euro	%PKB
2004	63 057	30,6	156 380	75,9	-93 323	-45,3
2005	83 309	33,8	190 492	77,4	-107 183	-43,5
2006	96 294	35,1	221 793	80,8	-125 499	-45,7
2007	114 202	36,4	276 866	88,2	-162 664	-51,8
2008	105 415	28,8	277 500	75,8	-172 086	-47,0
2009	117 413	37,0	309 100	97,5	-191 687	-60,5
2010	153 709	42,5	390 338	107,9	-236 629	-65,4
2011	162 994	42,9	382 354	100,6	-219 360	-57,7
2012	180 256	46,3	441 604	113,4	-261 348	-67,1
2013	172 417	43,7	447 372	113,3	-274 955	-69,7
2014	189 400	46,1	467 456	113,7	-278 057	-67,6
2015	209 849	48,8	472 008	109,7	-262 160	-60,9
2016	233 529	54,7	493 369	115,7	-259 839	-60,9
2017	228 417	48,9	519 857	111,2	-291 440	-62,4
2018	237 036	47,8	511 202	103,0	-274 166	-55,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych NBP (2020) i Eurostatu (2020).

Rysunek 1. Dochody z inwestycji zagranicznych w bilansie płatniczym Polski w latach 2004–2018 (mln euro)



Źródło: NBP (2016).

Z powodu dużej ujemnej międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto Polski saldo dochodów od inwestycji w badanym okresie charakteryzowało się deficytem, a dodatkowo, na skutek szybszego wzrostu rozchodów niż przychodów, bardzo się pogłębiało. W latach 2004–2018 nadwyżka rozchodów nad przychodami w tej pozycji bilansu powiększyła się przeszło dwukrotnie i w 2018 roku wynosiła –4,3% PKB. Rozwój gospodarki oparty na kapitale zagranicznym skutkował rosnącym obciążeniem gospodarki kosztami obsługi zobowiązań zagranicznych netto.

Duża różnica w poziomie przychodów i rozchodów od inwestycji zagranicznych w polskim bilansie płatniczym była konsekwencją nie tylko różnicy wartości aktywów i pasywów zagranicznych, ale również ich struktury oraz poziomu zwrotu ze zrealizowanych inwestycji. W strukturze aktywów dominowały aktywa rezerwowe (ponad 40%), które zaliczane są do inwestycji niskiego dochodu (tab. 2). Udział inwestycji bezpośrednich, zaliczanych do inwestycji wysokiego dochodu, choć w analizowanym okresie zwiększył się ponad 2,5-krotnie, był blisko dwukrotnie niższy niż aktywów rezerwowych. Z kolei w pasywach rola inwestycji bezpośrednich była zdecydowanie większa, bo w badanym okresie ich udział przekraczał 40%. W efekcie udział inwestycji wysokiego dochodu był znacznie wyższy w pasywach niż w aktywach (Knap, 2016).

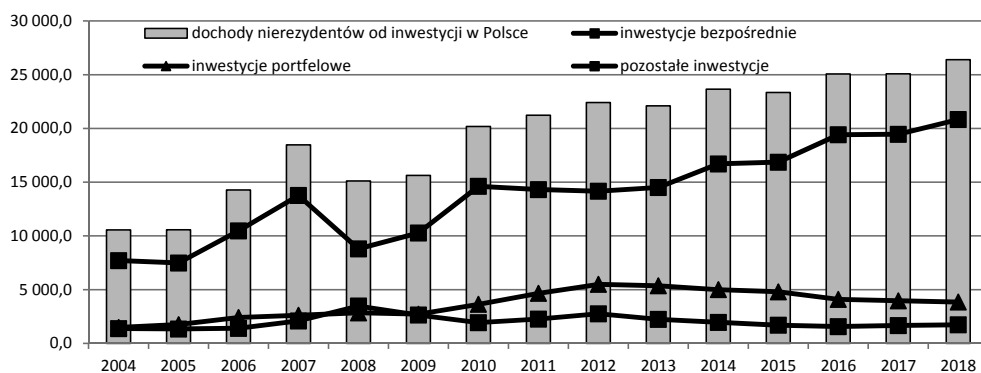
Tabela 2. Struktura rodzajowa zagranicznych aktywów i pasywów Polski według dochodowości w 2004 i 2018 r. (%)

	Aktywa		Pasywa	
	2004	2018	2004	2018
Inwestycje bezpośrednie	9,5	24,3	42,7	46,0
Inwestycje portfelowe udziałowe	0,9	7,6	6,4	8,2
Inwestycje o wysokim dochodzie razem	10,4	31,9	49,1	54,2
Inwestycje portfelowe dłużne	6,8	5,4	20,1	20,3
Pozostałe inwestycje	38,9	18,1	30,5	24,9
Oficjalne aktywa rezerwowe	42,0	43,1	–	–
Inwestycje o niskim dochodzie razem	87,7	66,6	50,6	45,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie NBP (2016).

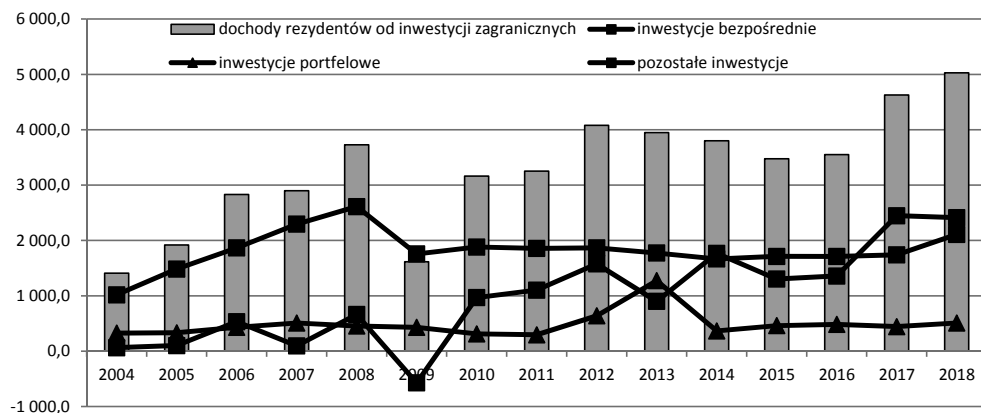
Przedstawione różnice w wartości aktywów i pasywów oraz ich strukturze rodzajowej skutkowały szybszym wzrostem dochodów wypłacanych nierezydentom od inwestycji w Polsce niż dochodów uzyskanych przez rezydentów za granicą. Dominujący udział inwestycji bezpośrednich w strukturze pasywów spowodował, że były one głównym źródłem dochodów od inwestycji nierezydentów w Polsce w latach 2004–2018. Ich udział przez większą część analizowanego okresu przekraczał 70% (rys. 2). Z kolei wśród dochodów uzyskanych przez rezydentów z inwestycji dokonanych za granicą największą pozycję stanowiły dochody od inwestycji pozostałych, w skład których wchodziły dochody z aktywów rezerwowych, przy czym ich znaczenie na przestrzeni badanych lat malało (rys. 3). O ile w 2004 roku ich udział stanowił około 70%, to w 2018 roku zmniejszył się do 40%. W tym samym czasie nastąpił zdecydowany wzrost udziału dochodów od inwestycji bezpośrednich z ok. 7% w 2004 roku do ponad 40% w 2018 roku, jednak i tak był on znacznie niższy niż w przypadku dochodów uzyskanych przez nierezydentów. Biorąc pod uwagę różnice w wartości dochodów od inwestycji zagranicznych w ramach poszczególnych kategorii, o poziomie salda dochodów z inwestycji i kierunkach jego zmian decydowały przede wszystkim dochody uzyskane przez bezpośrednich inwestorów zagranicznych.

Rysunek 2. Dochody nierezydentów od inwestycji w Polsce w latach 2004–2018 (mln euro)



Źródło: jak pod rysunkiem 1.

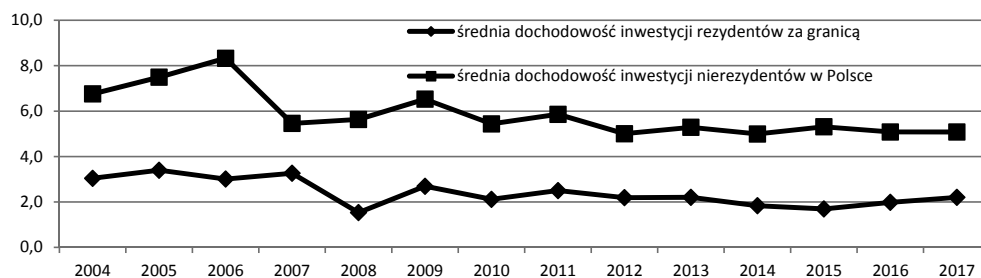
Rysunek 3. Dochody rezydentów od inwestycji zagranicznych w latach 2004–2018 (mln euro)



Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Efektom negatywnego wpływu struktury aktywów i pasywów zagranicznych Polski była wyższa średnia dochodowość pasywów niż aktywów. Na rysunku 4 przedstawiono relację dochodów nierezydentów do zasobów inwestycji zagranicznych w Polsce oraz relację dochodów rezydentów do inwestycji ulokowanych zagranicą. Z porównania tych wskaźników wynika, że inwestorzy zagraniczni osiągnęli w całym analizowanym okresie relatywnie większe dochody niż inwestorzy z Polski od inwestycji zagranicznych. Choć różnica ta na przestrzeni lat uległa zmniejszeniu, to w 2018 roku średnia dochodowość inwestycji zagranicznych w Polsce była ponad dwukrotnie wyższa niż średnia dochodowość inwestycji polskich za granicą.

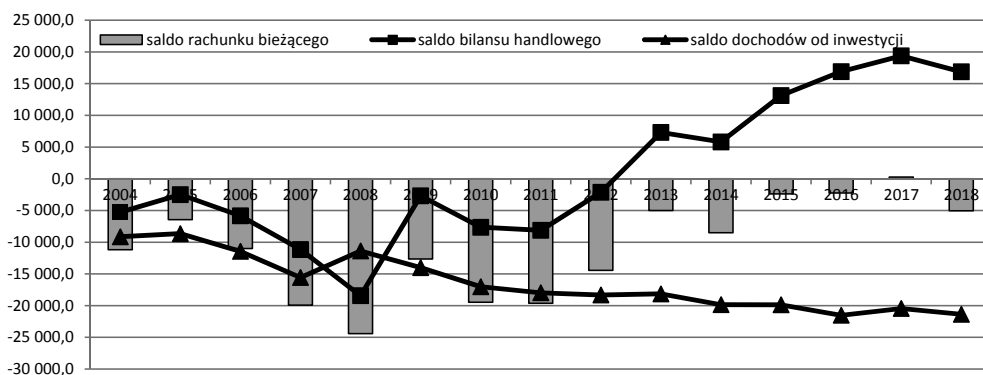
Rysunek 4. Średnia dochodowość polskich inwestycji za granicą i inwestycji zagranicznych w Polsce (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie NBP (2016).

Wzrost przychodów i rozchodów z inwestycji zagranicznych zwiększył zależność rachunku bieżącego bilansu płatniczego Polski od zmian na rachunku dochodów. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 5, zmiany salda rachunku obrotów bieżących w analizowanym okresie były przede wszystkim rezultatem zmian salda bilansu handlowego oraz salda dochodów od inwestycji. Po kryzysie finansowym deficyt na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego Polski wyraźnie się zmniejszył. O ile w 2008 roku wynosił –24,5 mld euro PKB, to w 2016 roku był prawie 12-krotnie niższy, a w 2017 roku przekształcił się w niewielką nadwyżkę.

Rysunek 5. Saldo rachunku obrotów bieżących na tle salda bilansu handlowego oraz salda dochodów od inwestycji w bilansie płatniczym Polski w latach 2004–2018 (mln euro)



Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Ograniczenie deficytu spowodowało zmniejszenie zapotrzebowania gospodarki na finansowanie zagraniczne i poprawę międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto. Poprawa salda na rachunku bieżącym w badanym okresie wynikała przede wszystkim z rosnącej nadwyżki w bilansie handlowym. Z kolei negatywnie na saldo rachunku bieżącego wpływało ujemne saldo dochodów od inwestycji. Było ono podstawowym źródłem deficytu rachunku bieżącego przez większą część badanego okresu.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 3, skala i kierunki oddziaływania obu tych sald były zróżnicowane w analizowanym okresie. Zmiany salda bilansu handlowego w połowie badanych lat oddziaływały w kierunku poprawy salda rachunku bieżącego. Z kolei zmiany salda dochodów od inwestycji oddziaływały

głównie w kierunku pogorszenia salda rachunku bieżącego (w ciągu jedenastu lat na czternaście lat badanych). Skala oddziaływania salda dochodów od inwestycji na saldo obrotów bieżących w analizowanym okresie wzrosła. Obecnie saldo dochodów od inwestycji jest poważną przyczyną nierównowagi zewnętrznej gospodarki.

Tabela 3. Rola salda bilansu handlowego i salda dochodów od inwestycji w zmianach salda rachunku obrotów bieżących Polski w latach 2004–2018

	ΔROB mln euro	ΔBH mln euro	ΔDI mln euro	$\Delta BH/\Delta ROB$ %	$\Delta DI/\Delta ROB$ %
2005	+4 746,7	+2 774,6	+498,2	+58,5	+10,5
2006	-4 561,7	-3 346,1	-2 796,7	-73,4	-61,3
2007	-8 928,2	-5 313,1	-4 124,0	-59,5	-46,2
2008	-4 484,7	-7 280,0	+4 185,1	-162,3	+93,3
2009	+11 765,1	+15 740,9	-2 629,5	+133,8	-22,4
2010	-6 819,1	-4 954,6	-2 999,9	-72,7	-44
2011	-160,2	-482,7	-958,3	-301,3	-598,2
2012	+5 189,9	+5 997,3	-351,4	+115,6	-6,8
2013	+9 432,1	+9 436,9	+176,0	+100,1	+1,9
2014	-3 500,0	-1 499,4	-1 705,9	-42,8	-88,7
2015	+6 121,7	+7 318,1	-15,0	+119,5	-0,2
2016	+144,7	+3 771,2	-1 649,1	+2606,2	-1139,7
2017	+2 519,0	+2 485,1	+1 070,1	+98,7	+42,5
2018	-5 333,1	-2 511,4	-924,2	-47,1	-17,3

ΔROB – zmiana salda rachunku obrotów bieżących, ΔBH – zmiana salda bilansu handlowego, ΔDI – zmiana salda dochodów od inwestycji.

(+) – poprawa salda, (-) – pogorszenie salda.

Źródło: obliczenia własne na podstawie NBP (2016).

Podsumowanie

Na podstawie wyników przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że po pierwsze: różnice w wartości i strukturze zagranicznych aktywów i pasywów negatywnie wpływały na saldo dochodów od inwestycji zagranicznych w bilansie płatniczym Polski. Było to skutkiem zarówno kilkukrotnie większej wartości pasywów niż aktywów, jak i większego udziału inwestycji wysokiego zwrotu w polskich pasywach niż aktywach. Po drugie: zwiększyła się zależność rachunku bieżącego bilansu płatniczego od zmian na rachunku dochodów. Oznacza to, że rosnący poziom przepływów finansowych brutto w relacji do przepływów handlowych powoduje, że

stabilność zewnętrzna gospodarki coraz bardziej zależy od zmian poziomu dochodowości na światowym rynku.

Obecnie z punktu widzenia kształtowania się salda obrotów bieżących w Polsce coraz większym problemem są rosnące wydatki z tytułu obsługi inwestycji zagranicznych, które średniorocznie przekraczały 5,3% PKB. Obsługa zobowiązań zagranicznych absorbuje znaczną część wpływów eksportowych. Może to oznaczać trudności ze zbilansowaniem obrotów bieżących i trwałą poprawę pozycji płatniczej Polski. Wzrost ujemnego salda dochodów oznacza, że obsługa pasywów zagranicznych staje się ograniczeniem swobody działania. Jeżeli deficyt na rachunku dochodów będzie się pogłębiał, to zrównoważenie rachunku bieżącego będzie oznaczało konieczność ciągłego wzrostu salda bilansu handlowego³, co wymagać będzie zmniejszenia poziomu absorpcji krajowej.

Literatura

- Broner, F., Didier, T., Erce, A., Schmukler, S. (2103). *International Capital Flows During Crisis: Gross Matters*. VOX, CEPR Policy Portal. Pobrano z: <https://voxeu.org/article/international-capital-flows-during-crises-gross-matters> (20.02.2020).
- Butzen, P., Deroose, M., Ide, S. (2014). Global Imbalances and Gross Capital Flows. *NBB Economic Review*, September, 39–60.
- Cavallo, E., Eichengreen, B., Panizza, U. (2016). Foreign Savings: No Gain, Some Pain. VOX, CEPR Policy Portal. Pobrano z: <https://voxeu.org/article/foreign-savings-no-gain-some-pain> (20.02.2020).
- Davis, J., Valente, G., Wincoop, E. (2019). *Global Drivers of Gross and Net Capital Flows*. Globalization Institute Working Paper No 357. Federal Reserve Bank of Dallas.
- Eurostat (2020). *GDP and Main Components*. Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (20.02.2020).
- Forbes, K., Hjortsoe, I., Nenova, T. (2016). *Current Account Deficits during heightened Risk: Menacing or Mitigating?* Discussion Paper No 6. Bank of England.
- Heath, A. (2007). What Explains the US Net Income Balance? Working Papers No 223. Bank for International Settlements.
- Knap, R. (2016). Struktura rodzajowa zagranicznych aktywów i pasywów a zmiany międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3 (81), 117–130.

³ Deficyt na rachunku dochodów od inwestycji może być skompensowany również saldem na rachunku dochodów wtórnych, które w Polsce przyjmuje względnie małe wartości, bądź też transferami kapitałowymi, które w Polsce są obecnie stosunkowo duże ze względu na transfery z UE.

- NBP (2016). *Bilans płatniczy*. Pobrano z: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy/bilans_platniczy.html (1.03.2020).
- NBP (2019). *Statystyka bilansu płatniczego. Uwagi metodyczne*. Warszawa: Departament Statystyki NBP.
- Obstfeld, M. (2012). Does the Current Account Still Matter? *American Economic Review*, 102 (3), 1–23..
- OECD (2012). *International Capital Mobility. Which Structural Policies Reduce Financial Fragility?* OECD Economics Policy Paper No 2.
- Prasad, E. (2011). *Role Reversal in Global Finance*. NBER Working Paper No 17497.
- UN/DESA (2016). *World Economic Situation and Prospects 2016*. New York: United Nations.

PRIMARY INCOME BALANCE AND CURRENT ACCOUNT BALANCE IN POLAND'S BALANCE OF PAYMENTS

ABSTRACT

The aim of the article is to present an impact of primary income balance on Poland's current account balance. The research shows, that differences in the structure and value of foreign assets and liabilities had negative impact on the primary income balance in polish balance of payments. It was the result of the several times larger value of liabilities than assets as well as a greater share of high return investments in polish foreign liabilities than assets. Consequently dependence of current account balance on changes of primary income balance has grown. It means that increasing gross capital flows in relation to trade flows causes that external stability depends more and more on changes in the level of profitability of financial assets on the international markets.

Keywords: primary income balance, Poland's current account balance, polish foreign assets and liabilities

Magdalena Rękas, ORCID: 0000-0002-1199-3103

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

WPŁYW PŁACY MINIMALNEJ NA RYNEK PRACY W POLSCE W LATACH 2003–2019

STRESZCZENIE

Płaca minimalna to jeden z instrumentów polityki płac i rynku pracy. To także jedna z wciąż kontrowersyjnych kategorii ekonomicznych. W Unii Europejskiej już w 2010 r. przyjęto rezolucję, aby poziom płacy minimalnej wynosił 60% płacy przeciętnej dla wszystkich krajów UE. W wielu krajach oznaczałoby to bardzo wysokie tempo wzrostu płacy minimalnej. Zdaniem pracodawców, jeśli zjawisku temu nie będzie towarzyszył wzrost wydajności produkcji, doprowadzi to do spadku zatrudnienia i wzrostu kosztów produkcji, a następnie obniży konkurencyjność produktów i usług oraz zahamuje wzrost gospodarczy.

Celem artykułu jest próba określenia wpływu płacy minimalnej na rynek pracy w Polsce w latach 2003–2019. Dla uzyskania celu dokonano przeglądu teorii ekonomicznych oraz badań empirycznych oceniających wpływ płacy minimalnej na rynek pracy, a następnie zaprezentowano wnioski z analizy danych statystycznych GUS. Badania polskiej gospodarki z lat 2003–2019 nie wykazywały silnego negatywnego wpływu wzrostu płacy minimalnej na zatrudnienie i bezrobocie w Polsce. Wprawdzie wzrost płacy minimalnej prowadził do wzrostu likwidowanych miejsc pracy (wpływ niski), ale jednocześnie odnotowano silny wpływ wzrostu płacy minimalnej na liczbę pracujących i wzrost płacy przeciętnej oraz liczbę nowo tworzonych miejsc pracy, co stanowi ważny element wzrostu gospodarczego. W zakończeniu wskazano pożądane, zdaniem autorki, rozwiązania w zakresie dalszego funkcjonowania płacy minimalnej, tj. ograniczenie dalszego tempa wzrostu płacy minimalnej w stosunku do

płacy przeciętnej, zróżnicowanie płacy minimalnej w regionach oraz możliwość obniżenia płacy minimalnej w okresie dekonunktury.

Słowa kluczowe: płaca minimalna, rynek pracy, zatrudnienie, bezrobotni, wzrost gospodarzy

Wprowadzenie

Funkcjonowanie płacy minimalnej i jej wysokość w stosunku do płacy przeciętnej są szeroko dyskutowane w świecie polityki, nauki, wśród pracowników i pracodawców czy organizacji związkowych. W Unii Europejskiej w 2010 roku przyjęto rezolucję, aby poziom płacy minimalnej wynosił 60% płacy przeciętnej dla wszystkich krajów UE. Poziom ten oznaczałoby osiągnięcie tak zwanej płacy godziwej. Wciąż jednak poziom ten jest w bardzo wielu krajach unijnych nie do osiągnięcia, a rozbieżności między wielkościami samej płacy minimalnej znaczące, np. w 2019 roku płaca minimalna brutto w krajach unijnych wahała się od 286 euro w Bułgarii do 2071 euro w Luksemburgu. W Polsce w 2019 roku płaca minimalna wyniosła 523 euro i stanowiła 45,75% płacy przeciętnej w gospodarce narodowej (Eurostat, 2020).

Analizując sytuację dotyczącą regulacji płacowych w krajach Unii Europejskiej (UE) w 2019 roku, ustawową płacę minimalną miały 22 z 28 państw członkowskich. Wyjątek stanowiły: Austria, Cypr, Dania, Finlandia, Niemcy, Włochy i Szwecja, które nie stosują krajowych stawek wynagrodzenia minimalnego, a w to miejsce wprowadziły inne mechanizmy ustalania płac, np. ustalanie wysokości płac w ramach układów zbiorowych i w zależności od branż, sektorów, wieku czy doświadczenia pracownika. Warto podkreślić, że politykę ochrony pracowników poprzez płacę minimalną prowadzą również kraje kandydujące do UE, tj. Macedonia, Albania, Serbia czy Turcja (Zelek, 2019, s. 7).

Celem analizy dokonanej w niniejszym opracowaniu jest próba określenia wpływu płacy minimalnej na rynek pracy w Polsce w latach 2003–2019. Przeprowadzono także przegląd teorii ekonomicznych oraz badań empirycznych oceniających wpływ płacy minimalnej na rynek pracy, by następnie przedstawić wnioski z własnej analizy statystycznej opartej na danych GUS z wykorzystaniem współczynnika korelacji Pearsona. Autorka, prowadząc badania, przyjęła hipotezę, że wzrost płacy minimalnej w Polsce w badanym okresie wywołał pozytywny wpływ na rynek pracy.

1. Płaca minimalna a zatrudnienie w teorii ekonomii i badaniach empirycznych

Płaca minimalna jest kategorią ekonomiczną i społeczną. Z jednej strony ma na celu zapewnienie środków utrzymania i redukovanie rozpiętości płac (ujęcie szersze), z drugiej zaś ma niwelować problemy ubóstwa i pauperyzacji (ujęcie węższe) (Zelek, 2019, s. 11). Definiując płacę minimalną, uznaje się, że jest to poziom wynagrodzenia, poniżej którego nie można opłacać pracownika zatrudnionego w pełnym wymiarze czasu pracy (Krajewska, Krajewski, 2013). Tak określane wynagrodzenie nie stanowi kategorii rynkowej, a kategorię prawną i element polityki gospodarczej, który narusza reguły konkurencyjnego rynku pracy stanowiącego podstawę ekonomii klasycznej i neoklasycznej.

W ekonomii głównego nurtu przyjmuje się założenie, że rynek pracy jest doskonale konkurencyjny, czyli obie jego strony, tj. pracownicy i pracodawcy, nie mają wpływu na poziom płac. Wysokość płacy i zatrudnienie zależą więc od relacji między popytem a podażą pracy (Begg, Fischer, Dornbusch, 2014, s. 101). Zwolennicy tego podejścia wskazują, że wzrost płacy prowadzi do spadku popytu na pracę, a jednocześnie powoduje wzrost liczby chętnych do podjęcia pracy. Tym samym ustalenie płacy minimalnej powyżej ceny równowagi prowadzi do nadwyżki podaży pracy nad popytem na pracę i skutkuje powstaniem bezrobocia. Czy zawsze tak się dzieje? Oczywiście, że nie. Rynek pracy nie zawsze jest w pełni konkurencyjny. W sytuacji, gdy na rynku pojawi się monopson – rynek pracy zostanie zdominowany przez lokalnego pracodawcę, np. kopalnię – a w mieście nie ma innego przemysłu, wówczas może się okazać, że powstanie pozytywny wpływ płacy minimalnej na zatrudnienie (Kamerschen, McKenzi, Nardelli, 1999, s. 696). Z kolei M. Friedman uważał, że sztywność wynagrodzeń prowadzi do utrzymującego się bezrobocia. Optował on za znoszeniem nadmiaru regulacji i ingerencji państwa w ich poziom. Monetarysta twierdził, że o wysokości płac powinien decydować wyłącznie mechanizm rynkowy (Romer, 2013).

Ponadto użyteczność płacy minimalnej silnie zależy od sytuacji na rynku pracy. Jeśli pozycja pracodawców jest relatywnie silna i bliska monopsonowi, to wprowadzenie płacy minimalnej pomaga przeciwdziałać nadużywaniu tej przewagi. W obszarach rynku pracy bliższych konkurencji doskonałej, sztuczne podwyższanie płac jest zbędne i może być szkodliwe – zwiększać bezrobocie i rynkowe ceny pracy (Aaronson, French, 2007, s. 169).

W ostatnich latach, w szczególności po kryzysie 2008 roku, płacę minimalną traktuje się jako instrument pobudzania gospodarki. Jednym z ważnych postulatów w tym zakresie była koncepcja L. Kenworthy'ego, który sformułował zalecenie dla różnych modeli polityki społecznej, a których celem ma być wzrost zatrudnienia z łagodzeniem nierówności społecznych¹.

W literaturze przedmiotu wciąż spotyka się wzajemnie przeciwstawne poglądy na temat wpływu płacy minimalnej na zatrudnienie i gospodarkę, co powoduje, że określenie odpowiedniego poziomu płacy minimalnej jest skomplikowaną kwestią zarówno ekonomiczną, jak i społeczno-polityczną. Warto więc przyjrzeć się wynikom dotychczasowych badań empirycznych. Jednym z celów wprowadzenia płacy minimalnej było dążenie do ograniczenia wykluczenia społecznego i ubóstwa. Z przeglądu badań na ten temat wynikają sprzeczne wnioski. C. Saget w swoich badaniach stwierdziła, że „analiza danych daje silne wsparcie twierdzeniu, że płaca minimalna może mieć pozytywne rezultaty w łagodzeniu ubóstwa poprzez poprawę warunków życia pracowników i ich rodzin, nie mając negatywnego wpływu na zatrudnienie” (Saget, 2001, s. 17). Przeciwnie zdanie prezentowała S. Borkowska, która stwierdziła, że „duża część wzrostu płacy minimalnej nie jest trafnie adresowana i nie przyczynia się do redukcji ubóstwa. Rzecz w tym, że płacę minimalną pobierają głównie ludzie młodzi, a wzrost płacy minimalnej najsilniej oddziałuje na spadek zatrudnienia właśnie w grupie ludzi do 24 roku życia oraz w szczególności wśród młodocianych do 18–19 roku życia” (Borkowska, 2001, 11).

Przeciwnicy płacy minimalnej podkreślają z kolei jej ujemne, nie tylko ekonomiczne, ale i społeczne, niepieniężne konsekwencje. Badania z lat 80. XX wieku wykazały, że wzrost płacy minimalnej prowadził do poszukiwania możliwości obniżania pozapłacowych kosztów pracy, a także powodował ograniczenie programów szkoleniowych, rezygnację z premii rocznych i premii za pracę zmianową (Wessels, 1980, s. 11), redukcję świadczeń socjalnych, pogorszenie warunków pracy, ograniczenie płatnych urlopów i płatnych zwolnień lekarskich (Alpert, 1983, s. 4). Wessels wykazał, że każda podwyżka stawki o 1 USD prowadziła do straty 20 centów przez pracownika, a dodatkowo do wzrostu zwolnień, co hamowało wzrost zatrudnienia i spowalniało wzrost gospodarczy oraz zwiększało zakres biedy. Z kolei Card i Krueger w badaniach z 1992 roku wykazali, że wzrost płacy minimalnej

¹ Por. L. Kenworthy (2008), *Jobs and Equality*, Oxford: Oxford University Press, s. 279, za: R. Szarfenberg (2009), *Czy i kiedy kryzys gospodarczy i wzrost nierówności dochodów są dobre dla ubogich*, w: M. Książkowski, B. Rysz-Kowalczyk, C. Żołędowski (red.), *Polityka społeczna w kryzysie*, Warszawa: IPS UW, s. 80. Cyt. za: Krajewska (2015), s. 305.

w stanie New Jersey przyczynił się w latach 90. XX wieku do wzrostu zatrudnienia (Card, Krueger, 1995). Eksperyment Kruegera i Carda powtórzono w 2010 roku w skali całej gospodarki USA w sektorze gastronomii i nie wykazano żadnego wpływu płacy minimalnej na zatrudnienie, a przeciwnie – stwierdzono pozytywny efekt wzrostu płac na wzrost popytu globalnego, który zrekompensował pracodawcom wyższe płace minimalne (NELP, 2011). Wnioski Carda i Kruegera są współcześnie bardzo często cytowane przez zwolenników wzrostu płacy minimalnej.

Pozytywnie wpływ płacy minimalnej na rynek pracy oceniała także Światowa Organizacja Pracy w swoim raporcie ILO z 2011 roku, która potwierdziła, że zasadne jest stosowanie płacy minimalnej, bowiem nie wpływa negatywnie na zatrudnienie. Eksperti organizacji wskazali zasadność stosowania płacy minimalnej z racji na pozytywną rolę, jaką odgrywa ona w zarówno w wąskim, jak i szerokim ujęciu. Ponadto zauważyli, że nawet jeśli byłby widoczny jej negatywny wpływ na zatrudnienie, to zostałby zrównoważony wyższym popytem zagregowanym. Także OECD zmieniło podejście do płacy minimalnej – w raportach coraz częściej pojawia się stanowisko, że stosunek płacy minimalnej do mediany wynagrodzeń nie wykazuje znaczącego wpływu na strumień zatrudnienia, a płaca minimalna może mieć znaczenie co najwyżej drugorzędne, jeżeli chodzi o stosunki pracy (Global Wage Report, 2010).

Obserwacje te potwierdzają dane statystyczne zebrane przez amerykański Departament Pracy, gdzie wykazano, że płaca minimalna w istotny sposób oddziałuje na dochody jedynie w pierwszym decylnym dochodowym (a ten dotyczy głównie ludzi młodych – 51,2% osób). Ponadto zaobserwowano oddziaływanie płacy minimalnej na dochody pracowników zarabiających nieco powyżej płacy minimalnej, na zasadzie tzw. efektu spillover. Wraz ze wzrostem płacy efekt ten tracił na znaczeniu (Krajewska, Krajewski, 2013).

Kolejny problem to wpływ płacy minimalnej na poziom bezrobocia. Klasyczna teoria ekonomii mówi, że wzrost płacy minimalnej powoduje przesunięcie krzywej popytu na pracę w stronę niższego poziomu zatrudnienia i wzrostu bezrobocia. Skala bezrobocia zależy jednak od elastyczności krzywej popytu na pracę – im wyższa elastyczność, tym bezrobocie będzie większe. Badania rzeczywistości gospodarczej nie są jednoznaczne. Wzrost płac minimalnych w krajach OECD w latach 1975–1996 nie wykazał związku ze wzrostem bezrobocia. Dowiedziano jedynie, że wzrost płacy minimalnej oddziałuje na poziom bezrobocia w przypadku pracowników poniżej 20 lat. W badaniach amerykańskich wskazano, że w rezultacie 10-procentowego

wzrostu płacy federalnej bezrobocie wśród nastolatków wzrosło od 1 do 3 punktów procentowych (Brown, Gilroy, Kohen, 1982). W latach 80. i 90. XX wieku kontynuowano badania empiryczne, a ich rezultaty wykazały, że płaca minimalna ma negatywny wpływ na zatrudnienie, ale siła tego wpływu nie przekracza 1% (Wellington 1991 r. oddziaływanie – 0,6%, zaś Klerman 1992 r. – oddziaływanie na poziomie 0,52%), a więc jest niższa niż w latach siedemdziesiątych (Dąbrowski, 1998, s. 45). Kolejne badania prowadzone dla danych z 17 krajów OECD z lat 1975–2000 potwierdziły, że wzrost płacy minimalnej obniża zatrudnienie wśród młodzieży (Neumark, Wascher, 2014, s. 13). Wyniki badań przeprowadzonych dla Polski potwierdziły, że jeżeli gospodarka jest w sytuacji transformacji lub recesji, to popyt na pracę może być zdeterminowany przez poziom produkcji (wzrost PKB), a nie przez pracę (Suchecki, 1999, s. 186). Badania na ten temat realizowane po 2000 roku potwierdzają dotychczasowe tezy (Ruzik, 2007, s. 17). Warto jednak podkreślić, że analiza oddziaływania ekonomicznego systemu płacy minimalnej, oprócz wysokości, relacji do płacy średniej i do kosztów utrzymania, powinna uwzględniać odsetek osób otrzymujących najniższe uposażenie. Odsetek ten decyduje o znaczeniu płacy minimalnej w gospodarce i stanowi wyzwanie dla bieżących badań w tym obszarze.

2. Płaca minimalna a rynek pracy w Polsce – analiza danych z lat 2003–2019

Pierwsze regulacje dotyczące płacy minimalnej wprowadzono na świecie w Nowej Zelandii w 1894 roku. Płaca minimalna funkcjonuje w 120 na 162 kraje badane przez OECD. W Polsce płaca minimalna jest ustalana od 1956 roku i jest to płaca minimalna ustawowa, obowiązująca w całym kraju (Krajewska, Krajewski, 2013). Obowiązek ustalania płacy minimalnej w obecnym kształcie wynika z Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (Ustawa, 1997, art. 65 ust. 4) oraz ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Ustawa, 2002, art. 5 ust. 4). Obowiązująca w Polsce zasada mówi, że do czasu osiągnięcia 50% płacy przeciętnej płaca minimalna w Polsce powinna rosnąć w tempie zależnym od inflacji oraz 2/3 realnego tempa PKB – jest to tzw. model indeksacyjny (Ustawa, 2002, art. 5 ust. 4). Wyróżnia się jeszcze inne modele ustalania płacy: polityczny, negocjacyjny i wszechstronnej oceny. Pożądane byłoby przejście na model wszechstronnej oceny, tak by przed podnoszeniem płacy minimalnej przeanalizować wieloaspektowo skutki jej podniesienia.

W rzeczywistości w Polsce, mimo zasad indeksacyjnych, mają miejsce także negocjacje w Komisji Trójstronnej (rząd – pracodawcy – organizacje związkowe),

co w analizach danych z lat 2003–2019 (tab. 1) wielokrotnie skutkowało wzrostem tempa płacy minimalnej znacznie wyższym niż zasada wynikająca z ustawy o płacy minimalnej, np. rok 2008 – wzrost o 20,3% czy rok 2009 – wzrost o 13,3% do roku poprzedniego. Także w roku 2012 płaca minimalna wzrosła o 8,2%, mimo że ustawowo powinna wzrosnąć o 5,5%. Lata 2008–2009 i 2012–2013 to przykłady, gdzie tempo wzrostu płacy minimalnej w Polsce było znacznie wyższe niż tempo wzrostu PKB. Ponadto w latach 2005–2009 dynamika wzrostu płacy minimalnej jako udział w płacy przeciętnej była najwyższa w całej UE, a w latach 2008–2013 dynamika uplasowała Polskę na drugim miejscu w UE (*Wynagrodzenie minimalne...*).

W celu oceny wpływu płacy minimalnej na rynek pracy w Polsce dokonano analizy korelacji między płacą minimalną a: liczbą pracujących, liczbą bezrobotnych, liczbą nowo utworzonych miejsc pracy, liczbą zlikwidowanych miejsc pracy oraz płacą przeciętną. Uzyskane wyniki zaprezentowano w tabeli 1.

Analiza uzyskanych wyników wskazuje, że wzrost płacy minimalnej w Polsce w latach 2003–2019 (ograniczony dostęp do danych za 2019 r. wyklucza ten rok z analizy w trzech parametrach) oddziaływał dodatnio na trzy analizowane parametry rynku pracy. Wraz ze wzrostem płacy minimalnej rosły:

- liczba osób pracujących – odnotowano tu bardzo wysoki (0,962) wpływ płacy minimalnej na liczbę pracujących; wynik ten oznacza, że im wyższa płaca minimalna, tym wyższa liczba osób pracujących;
- liczba nowo utworzonych miejsc pracy – korelacja na poziomie wysokim (0,7651), co oznaczało, że wzrost płacy minimalnej sprzyjał tworzeniu nowych miejsc pracy, mimo że wyższe wynagrodzenie podnosiło ogólny poziom kosztów pracy, niemniej jednak inne czynniki (rosnący popyt na dobra i usługi, wzrost wydajności czy zyskowności) mogły oddziaływać silniej;
- płaca przeciętna w gospodarce narodowej – wpływ bardzo wysoki (0,9962), wręcz pewny, co potwierdza, że wzrost płacy minimalnej przyczynia się do powstawania presji płacowych wśród pracowników o relatywnie wysokich wynagrodzeniach.

Z kolei uzyskane wyniki korelacji dla lat 2003–2019 wskazują, że płaca minimalna oddziaływała negatywnie, a więc w przeciwnym kierunku (wzrost płacy minimalnej = spadek badanej zmiennej) na :

- liczbę bezrobotnych – uzyskano korelację na poziomie wysokim (–0,8051), co oznacza, że wraz ze wzrostem płacy minimalnej malała liczba osób bezrobotnych. W przypadku oceny sytuacji na rynku pracy korelacja ujemna

Tabela 1. Płaca minimalna a rynek pracy w Polsce w latach 2003–2019

Rok	Płaca minimalna (w zł)	Tempo zmiany płacy minimalnej (w % r/r)	Tempo zmian wzrostu gospodarczego (w % r/r)	Liczba pracujących – stan na 31.12. (w tys.)	Liczba osób bez- robotnych – stan 31.12 (w tys)	Liczba nowo utwo- rzonych miejsc pracy (w tys.)	Liczba zlikwidowanych miejsc pracy (w tys.)	Płaca przeciętna w go- spodarce narodowej (w zł)
2003	800,0	100	103,6	12 641	3 176	b.d.	b.d.	2 202
2004	824,0	103	105,1	12 720	2 999	b.d.	b.d.	2 290
2005	849,0	103	103,5	12 891	2 773	b.d.	b.d.	2 380
2006	899,1	105,9	106,2	13 220	2 309	b.d.	b.d.	2 477
2007	936,0	104,1	107,0	13 771	1 747	b.d.	b.d.	2 691
2008	1126,0	120,3	104,2	14 037	1 474	490,6	138	2 944
2009	1276,0	113,3	102,8	13 782	1 893	521,6	501,4	3 103
2010	1317,0	103,2	103,2	14 107	1 955	609,3	456,5	3 225
2011	1386,0	105,2	105,0	14 233	1 983	580,3	429,3	3 400
2012	1500,0	108,2	101,6	14 172	2 137	465,0	376,5	3 521
2013	1600,0	106,7	101,4	14 244	2 158	502,4	347,1	3 650
2014	1680,0	105,0	103,3	14 563	1 825	614,8	319,9	3 777
2015	1750,0	104,2	103,8	14 830	1 563	595,8	317,6	3 908
2016	1850,0	105,7	103,1	15 293	1 335	618,7	284,2	4 052
2017	2000,0	108,1	104,9	15 711	1 072	694,1	264,2	4 284
2018	2100,0	105,0	105,1	15 950	967	717,8	300,5	4 590
2019	2250,0	107,1	b.d.	b.d.	866	b.d.	b.d.	4 918
Współczynnik korelacji Pearsona – wpływ płacy minimalnej na badane zmienne				0,9620	–0,8051	0,7651	– 0,2599	0,9962
Wpływ zależności według skali Guilforda				bardzo wysoka	wysoka	wysoka	niska	bardzo wysoka

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl).

między wzrostem płacy minimalnej a spadkiem liczby bezrobotnych oznacza zmianę pozytywną.

- liczbę zlikwidowanych miejsc pracy – wpływ wyraźny, ale jednak niski (–0,2599), co oznaczało, że wzrost poziomu płacy minimalnej w badanym okresie powodował spadek liczby likwidowanych miejsc pracy; świadczy to o tym, że inne czynniki (spadek popytu na dobra i usługi oferowane przez przedsiębiorstwo, niska wydajność czy zyskowność, a często też brak pracowników) miały silniejszy wpływ na ich likwidację aniżeli sama wysokość płacy minimalnej.

Analiza uzyskanych wyników na tle teorii i poglądów na temat wpływu płacy minimalnej na rynek pracy, omówionych w poprzedniej części opracowania, wskazuje, że część z nich nie ma potwierdzenia w uzyskiwanych w Polsce wynikach. Pogląd Friedmana, który uważał, że sztywność wynagrodzeń prowadzi do utrzymującego się bezrobocia i postulował znoszenie nadmiaru regulacji i ingerencji państwa w ich poziom, nie znajduje dziś potwierdzenia. W Polsce w warunkach podnoszenia płacy minimalnej liczba osób bezrobotnych spada. Oczywiście autorka zdaje sobie sprawę z wpływu na ten stan rzeczy innych czynników, w tym np. luki demograficznej, która przyczyniła się do wzrostu liczby ofert pracy, w których wynagrodzenie przekracza płacę minimalną, co zachęcało osoby bezrobotne do podjęcia zatrudnienia. Trudno też znaleźć potwierdzenie dla poglądów głoszonych przez Saget czy Wesselsa, bowiem badania wzrostu płacy minimalnej w Polsce wykazały, że wzrosty te nie spowodowały negatywnych zmian na rynku pracy w żadnym z analizowanych czynników. Uzyskane wyniki potwierdziły zaś wnioski Carda i Kruegera z z 1992 i następnie z 2001 roku o tym, że wzrost płacy minimalnej może przyczynić się do wzrostu zatrudnienia.

Badania polskiej gospodarki z lat 2003–2019 nie wykazywały silnego negatywnego wpływu wzrostu płacy minimalnej na zatrudnienie i bezrobocie w Polsce, zatem postawiona hipoteza została potwierdzona. Wzrost płacy minimalnej w Polsce w badanym okresie niewątpliwie najmocniej pozytywnie oddziaływał na liczbę pracujących i wzrost płacy przeciętnej. Warto też zauważyć, że obowiązujące w Polsce i wielu krajach UE uzależnienie poziomu płacy minimalnej od płacy przeciętnej powoduje, że płace osób o najniższych kwalifikacjach i osób młodych, rozpoczynających pracę (których najczęściej dotyczy problem płacy minimalnej), rosną w podobnym tempie do płac dobrze opłacanych specjalistów, co nie sprzyja ograniczeniu rozwarstwienia społecznego (Zelek, 2019). Jest to jednak odrębny problem badawczy.

Rząd polski zapowiada skokowy wzrost płacy minimalnej w latach 2021–2024, z 2600 zł w 2020 roku do 4000 zł w 2024 roku, co skłania do podejmowania dalszych analiz w obszarze wpływu wzrostu płacy minimalnej na rynek pracy. Warto jednak zaznaczyć, że planowane podwyższenie płacy minimalnej może dotychczasową sytuację braku wpływu płacy minimalnej na zatrudnienie diametralnie pogorszyć. Można jednak wprowadzić te wzrosty, dokonując korekt w funkcjonowaniu płacy minimalnej, co powinno zmniejszyć jej negatywne skutki, np. ograniczyć się do zwiększania relacji płacy minimalnej do płacy przeciętnej w gospodarce, zróżni-

cować wysokość minimalnego wynagrodzenia w zależności od regionu kraju oraz powiązać wzrost płacy minimalnej z koniunkturą gospodarczą. Nie może być tak, że w okresie kryzysu gospodarczego pracodawcy muszą ponosić wyższe koszty pracy. Państwo powinno więc dopuścić w tych okresach zmniejszanie poziomu płacy minimalnej. Zdaniem autorki należy również rozważyć wprowadzenie systemu negocjacyjnej płacy minimalnej z tzw. wszechstronną oceną – na wzór Niemiec czy krajów skandynawskich, co mogłoby dodatkowo uelastyczyć działanie tych regulacji i dostosować je do stanu i kondycji konkretnych gałęzi gospodarki.

Podsumowanie

Przegląd teorii i wyników badań w Polsce i za granicą wskazuje, że nie można postawić jednoznacznych wniosków i zaleceń dla współczesnego rynku pracy. Każda gospodarka musi monitorować skutki i efekty płacy minimalnej w zależności od własnej sytuacji społeczno-gospodarczej, bowiem:

- podwyższając płacę minimalną, nie zawsze uzyskuje się redukcję ubóstwa i zmniejszenie poziomu wykluczenia społecznego,
- skutkiem negatywnym wzrostu płacy minimalnej nie musi być spadek zatrudnienia i wzrost bezrobocia, co potwierdziły przeprowadzone w niniejszym opracowaniu badania gospodarki Polskiej w latach 2003–2019.

Wzrost płacy minimalnej może więc być pozytywnym czynnikiem zmian na rynku pracy i zachęcać do zmniejszenia bezrobocia, zwiększenia poziomu zatrudnienia i tworzenia nowych miejsc pracy. Ponadto warto pamiętać, że ważne dla rynku pracy są także czynniki pozacenowe, w tym tempo wzrostu gospodarczego, poziom elastyczności popytu na pracę, poziom rozwoju technologicznego, siła związków zawodowych. Poza tym produktywność w poszczególnych sektorach i branżach gospodarki może silniej oddziaływać na sytuację rynku pracy aniżeli sama płaca minimalna. Niewątpliwie jednak, podnosząc płacę minimalną, należy mieć na uwadze tempo tego wzrostu, bowiem jeśli wraz ze wzrostem płacy minimalnej odpowiednio szybko będzie rosła wydajność pracy, to nawet przeciwnicy płacy minimalnej stracą argumenty dotyczące spadku konkurencyjności i konieczności cięcia kosztów produkcji, w tym kosztów pracy (często poprzez ucieczkę w szarą strefę, co stanowi odrębny problem współczesnego rynku pracy).

Literatura

- Aaronson, E., French, E. (2007). Product Market Evidence on the Employment Effects of the Minimum Wage. *Journal of Labor Economics*, 1, 167–200. DOI: 10.1086/508734..
- Alpert, T. (1983). *The Effects of Minimum Wage on the Fringe Benefits to Restaurant Workers*. Bethlehem: Lehigh University.
- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (2014). *Ekonomia*. T. 1. Warszawa: PWE.
- Borkowska, S. (2001). *Minimum Wages and Reducing Poverty*. NISPAcee Occasional Papers. Pobrano z: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000164818282> (25.03.2020).
- Brown, C., Gilroy, C., Kohen, A. (1982). The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment. *Journal of Economics Literature*, 20, 508–529.
- Card, D.E., Krueger, A.B. (1995). *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Princeton: Princeton University Press. Pobrano z: http://www.uvm.edu/~vlrs/doc/min_wage.htm (25.03.2020).
- Dąbrowski, M. (1998). Wpływ płacy minimalnej na zatrudnienie. *Gospodarka Narodowa*, 7, 45–54.
- Eurostat (2020). Pobrano z: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/> (20.03.2020).
- Global Wage Report (2010). *Wage Policies in Times of Crisis*. Pobrano z: http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_145265/lang--en/index.htm (20.03.2020).
- Kamerschen, D.R., McKenzie, R.B., Nardelli, C. (1999). *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”.
- Krajewska, A. (2015). Refleksje o płacy minimalnej. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 94, 303–316.
- Krajewska, A., Krajewski, S. (2013). *Kontrowersje wokół płacy minimalnej*. IX Kongres Ekonomistów Polskich. Pobrano z: <http://www.pte.pl/kongres/referaty/?dir=Krajewska+Anna%2C+Krajewski+Stefan>.
- NELP (2011). *A Strong Minimum Wage Can Help Working Families*. New York: Businesses and Our Economy Recover.
- Neumark, D., Wascher, W. (2014). Minimum Wages, Labor Market institution and Youth Employment: A Cross National Analysis. *Industrial and Labour Relations Review*, 57, 13–21.
- Romer, Ch.D. (2013). The Minimum Wage, Employment and Income Distribution. *The New York Times*, 2.03.2013, 9–10.
- Ruzik, A. (2007). Płaca minimalna – analiza wpływu na zatrudnienie w Polsce. *Polityka Społeczna*, 1, 17–26.

- Saget, C. (2001). *Is the Minimum Wage an Effective Tool to Promote Decent Work and Reduce Poverty? The Experience of Selected Developing Countries*. Employment Paper 2001/13. Geneva: International Labour Office. Pobrano z: http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_142310.pdf (25.03.2020).
- Sucheck, B. (1999). Narzędzia kształtowania dochodu godziwego w Polsce. W: S. Borkowska (red.), *Wynagrodzenie godziwe. Koncepcje i pomiar* (s. 186–194), Warszawa: IPiPS.
- Ustawa z 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę. Dz.U. 2018, poz. 2187, z późn. zm.
- Ustawa z 2 kwietnia 1997 r. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483, z późn. zm.
- Wessels, W. (1980). *Minimum Wages: Fringe Benefits and Working Conditions*. Washington D.C.: American Enterprise Institute.
- Wynagrodzenie minimalne w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*. Pobrano z: http://wynagrodzenia.pl/files/raporty-pdf/Wynagrodzenie_minimalne_w_PL_i_UE.pdf (23.03.2020).
- Zelek, A. (2019). Skok płacy minimalnej w Polsce – w drodze do państwa dobrobytu, *Zeszyty Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu Firma i Rynek*, 2 (56), 5–22.

INFLUENCE OF THE MINIMUM WAGE ON THE LABOUR MARKET IN POLAND IN THE YEARS 2003–2018

ABSTRACT

The minimum wage is one of the instruments of wage and labour policies. It is also one of the most controversial economic categories. In 2010, the European Union adopted a resolution stating that the minimum wage levels should be equivalent to 60% of average wage all EU countries. In many countries, this would mean a very high rate of increase in the minimum wage. According to employers, if this phenomenon is not accompanied by an increase in production efficiency, this will lead to a decrease in employment and an increase in production costs, and will future reduce the competitiveness of products and services, and will stunt economic growth.

This article attempts to determine the impact of minimum wage on the labour market in Poland in the years 2003–2019. To achieve that, an overview of economic theories and empirical studies, which assessed the impact of minimum wage on the labour market, was made. At the end of the conclusions from the analysis of CSO statistical data were presented.

Analysis of the Polish economy from 2003–2013 did not show a strong negative impact of minimum wage increase on employment or unemployment rates in Poland. Although the increase in the minimum lead to an increase in job losses (low impact), at the same time a strong impact of the increase in the minimum wage on the number of employed persons and an increase in the average wage and the number of newly created jobs was recorded, which is an important element of economic growth. In the end, the author pointed out in her opinion desirable solutions in the scope of future functioning of the minimum wage, i.e. limiting the future growth rate of the minimum in relation to the average wage, differentiation of the minimum wage in regions and the possibility of lowering the minimum wage in a period of recession.

Keywords: minimum wage, labour market, employment, unemployed, economic growth

Małgorzata Gasz, ORCID: 0000-0002-8703-753X

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

GIG ECONOMY JAKO ALTERNATYWA DLA TRADYCYJNEGO MODELU ŚWIADCZENIA PRACY

STRESZCZENIE

Zachodzące przemiany społeczne, demograficzne oraz technologiczne obserwowane na rynku pracy od początku XXI wieku uwidoczniły trend, który może istotnie wpłynąć na jego funkcjonowanie. W warunkach postępującej cyfryzacji oraz wejścia na rynek pracy najmłodszych pokoleń model pracy elastycznej zorientowany na możliwość wykonywania pracy zdalnej, poza stacjonarnym miejscem pracy, w systemie zadaniowym, w czasie i na warunkach dogodnych dla pracownika, będzie się upowszechniał. Charakterystyki idei *gig economy*, wskazania zakresu korzyści oraz zagrożeń związanych z jej wyborem dokonano przy wykorzystaniu metody analizy deskryptywnej. Postawiono hipotezę, że w kontekście postępu technologicznego oraz szans, jakie stwarza *gig economy*, model ten stanie się w najbliższych latach ciekawą alternatywą dla tradycyjnego modelu świadczenia pracy.

Słowa kluczowe: *gig economy*, *crowdsourcing*, generacje pokoleniowe

Wprowadzenie

Współczesny rynek pracy to sfera gospodarki podlegająca intensywnym zmianom o zróżnicowanym charakterze. Postęp cywilizacyjny, rewolucja technologiczna, automatyzacja produkcji, rozwój sztucznej inteligencji, a także zmiany demograficzne implikują modyfikacje w relacjach pracodawca–pracownik, jak również wpływają na zmianę modelu świadczenia pracy. Model industrialny, oparty na pracy etatowej, na skutek IV rewolucji przemysłowej w niektórych branżach może zostać wkrótce uzupełniony przez bardziej elastyczne formy świadczenia pracy, co wpłynie zasadniczo na liczbę i jakość oferowanych miejsc pracy, poziom bezrobocia oraz poprawę alokacji zasobów pracy. Wykorzystanie w przedsiębiorstwach różnych branż nowoczesnych technologii umożliwia stworzenie wirtualnego odpowiednika fizycznego miejsca pracy. Możliwość wykonywania pracy w dowolnym miejscu i czasie może pozwolić firmie na generowanie różnorodnych korzyści, jak np. dostęp do międzynarodowych zasobów pracy, ograniczenie lub wyeliminowanie kosztów związanych ze stworzeniem stacjonarnego miejsca pracy czy wydatków na szkolenie pracowników.

1. Model *gig economy*

W dobie rozwoju nowych technologii, biorąc pod uwagę potrzeby, predyspozycje i oczekiwania wobec rynku pracy przedstawicieli najmłodszych pokoleń, coraz popularniejszą formą zatrudnienia może stać się wkrótce *gig economy*. Termin ten odnosi się do modelu elastycznego świadczenia pracy, w którym dana osoba – tzw. *giggers* (pracownik zewnętrzny, niezależny, tymczasowy, freelancer) nie wykonuje jej w ramach zatrudnienia na etacie, lecz realizuje w zamian za wynagrodzenie określone zlecenia, zadania i projekty przy współudziale narzędzi cyfrowych oraz internetowych platform cyfrowych, będących *de facto* rynkami skupiającymi kupujących (klientów) i sprzedających (osoby realizujące zadania i projekty) (PARP, 2019a). *Gig economy* polega więc na uczestnictwie w rynku pracy i generowaniu dochodu za pomocą tzw. gigów – pojedynczych projektów, których podejmują się niezależni pracownicy (Czym jest gospodarka..., 2017). Giggersi nie stanowią jednorodnej grupy. Należą do niej zarówno specjaliści w swojej dziedzinie (eksperci), przedstawiciele zawodów kreatywnych (graficy, twórcy), jak i osoby, dla których praca zlecona jest jedyną możliwą opcją w sytuacji braku stałego zatrudnienia,

a więc pewnego rodzaju przymusem. W grupie cenionych specjalistów model ten wiąże się z wyższym poziomem satysfakcji zawodowej związanej z zaspokojeniem potrzeby uznania oraz atrakcyjnym poziomem wynagrodzenia przy zachowaniu elastycznego czasu pracy. Dla specjalistów dziedzinowych formuła ta oznacza możliwość zaoferowania swojej specjalistycznej wiedzy na nieograniczonym rynku oraz negocjowania możliwie najwyższej ceny.

Gig economy (praca kontraktowa, na zlecenie) wpisuje się w ideę crowdsourcingu (ang. *crowd* – tłum, *source* – czerpanie, uzyskiwanie), w której rodzaj wykonywanej pracy zależy m.in. od poziomu kwalifikacji zawodowych, świadczenia pracy w formie offline lub online, miejsca wykonywania pracy (siedziba pracodawcy, dom lub inne miejsce) oraz realizacji zadań/projektów na rzecz danego przedsiębiorstwa lub zleceń dla prywatnych klientów. (*Rozważania na temat...*). Dwa podstawowe segmenty użytkowników dedykowanych platform cyfrowych to eksperci na zamówienie (pracownicy etatowi rekrutowani do tzw. wirtualnych zespołów projektowych) oraz tzw. cyfrowi nomadzi, realizujący kontrakty na odległość w różnych częściach świata (zadania zlecane są pracownikom najemnym lub osobom, które wykonują wolne zawody na podstawie umów o nienormowanym czasie pracy lub w ramach innych elastycznych form zatrudnienia). Szacuje się, że na całym świecie na dedykowanych platformach cyfrowych zarejestrowanych jest ponad 50 mln osób, a w perspektywie najbliższych 5 lat zewnętrzni zleceniobiorcy stanowią będą 20% łącznej liczby pracowników (Ciesielski, 2019).

2. Beneficjenci modelu *gig economy*

Rozwój *gig economy* widoczny jest na rynkach pracy przechodzących proces transformacji, w tym również w Polsce, gdzie skala zjawiska nie jest łatwa do oszacowania, co wynika z trudności definicyjnych tego pojęcia (PARP, 2019a). Zmiany modelu wykonywania pracy są m.in. konsekwencją współwystępowania na rynku pracy kilku generacji pokoleń oraz typowych dla nich różnic w postrzeganiu korzyści płynących z pracy. (Kultalahti, Viitala, 2015; Luscombe, Lewis, Biggs, 2013). Dla pracowników z tzw. generacji X (1965–1979) praca odgrywa w życiu ważną rolę. Są zwykle lojalnymi, sumiennymi pracownikami, zdolnymi do podejmowania samodzielnych decyzji. Wchodzili na rynek pracy w relatywnie niesprzyjających okolicznościach gospodarczych (wysoka inflacja i bezrobocie), czasami podejmując prace poniżej kwalifikacji, stąd szczególnie cenią stabilizację i szanują miejsce pracy

(Rzechowska, Garbacz, Kajda, Zaborek). Choć posługują się nowinkami technologicznymi, najbardziej cenią relacje międzyludzkie (Walków, 2019). Przedstawiciele pokolenia Y to osoby urodzone w latach 1980–1989, dorastające w wolnorynkowej gospodarce, zwykle dobrze wyedukowane, mające wiele zainteresowań, zorientowane na indywidualny rozwój zawodowy (Wiktorowicz i in., 2016). Jako pracownicy cechują się ambicją, zaangażowaniem, wielozadaniowością i otwartością na nowe zadania. Chętnie podnoszą kwalifikacje, preferują zadania indywidualne, cenią niezależność i elastyczność pracy. Często aspirują do zajmowania wysoko płatnych stanowisk menedżerskich. Od pracodawcy oczekują inwestycji w ich rozwój zawodowy oraz satysfakcjonującego wynagrodzenia (Kopertyńska, Kmiolek, 2014). Generacja Z, zwana także iGen, to pokolenie, które urodziło się i dorastało w dobie Internetu (po 1995 r.). Mają zwykle wysokie kompetencje technologiczne, a swoją aktywność koncentrują w sieci. To osoby prowadzące często mobilny tryb życia, dobrze funkcjonujące w wielokulturowym środowisku, preferujące elastyczne formy zatrudnienia, mniej przywiązane do koncepcji pracy na etacie, otwarte na nowe rozwiązania, twórcze, mające wysoką samoocenę. Ich skłonność do zmian wynika z faktu, że nie mają zobowiązań rodzinnych czy finansowych (*Generacja dobrej kariery...*, 2019). Cechuje ich inteligencja społeczna oraz zdolność współpracy w zespołach wirtualnych. Cenią niezależność, możliwość samorealizacji, są skłonni do podejmowania pracy na rynkach zagranicznych, dobrze wyedukowani językowo. Od pracodawcy oczekują gwarancji wyzwań zawodowych oraz jasno sprecyzowanej indywidualnej ścieżki rozwoju (PARP, 2019b). To generacja osób z praktycznym podejściem do życia, ukierunkowana na zdrową równowagę między pracą a życiem prywatnym, wyjątkowo ceniąca poczucie bezpieczeństwa finansowego. Doceniają renomę i prestiż danego miejsca pracy, jednak nie chcą spędzać życia w korporacji. Są niepewni swojej przyszłości, wykazują mniejszą skłonność do zakładania własnych biznesów niż reprezentanci pokolenia Y (Twenge, 2019). Według badań dotyczących postaw osób młodych na rynku pracy 53% studentów i absolwentów uczelni wyższych preferuje model pracy freelancera (Deloitte, 2018).

Wskazane cechy osobowościowe przedstawicieli analizowanych pokoleń predysponują ich, choć zapewne z różną intensywnością, do wykonywania pracy w modelu *gig economy*. Dla młodszych, wyedukowanych technologicznie pracowników ceniących filozofię *work life balance* model pracy zadaniowej może pozwolić na osiągnięcie satysfakcjonujących dochodów, z kolei dla pokoleń starszych pracowników, będących często specjalistami dziedzinowymi, może być perspektywą prze-

dłużenia aktywności zawodowej. Jak dowodzą badania przeprowadzone przez firmę Zurich, osoby pracujące w modelu *gig* często są wielozadaniowe i wykonują kilka różnych zawodów, co pozwala na redukcję ryzyka czasowego braku zleceń. 1/3 tak pracujących posiada dwie specjalności, a 7% wykonuje pracę w trzech zawodach. Nowym zjawiskiem jest zwiększająca się liczba osób nieposiadających formalnych umów o pracę, często nieprowadzących działalności gospodarczej, które dywersyfikują swoje źródła dochodów, realizując zlecenia o charakterze zajęć dorywczych lub jednorazowej usługi. Upowszechnienie *gig economy* wpływa na zmiany postaw zleceniodawców, którzy poszukują korzystnych rozwiązań socjalnych dla swoich podwykonawców, oferując im np. dedykowane ubezpieczenia (*Gig economy...*, 2017). Dynamika podaży pracy wykonywanej na zlecenie we Francji, Niemczech czy Wielkiej Brytanii przekracza średnie tempo przyrostu zatrudnienia, z kolei w całej Unii Europejskiej w okresie 2000–2014 liczba giggersów podwoiła się (Ciesielski, 2019). Począwszy od 2016 roku, ok. 4 mln pracowników na świecie przeznacza na pracę zdalną co najmniej 50% swojego czasu pracy (Zych, 2017).

3. Korzyści płynące z modelu *gig economy*

Gig economy jest dziś obecna niemal we wszystkich branżach gospodarki na świecie (m.in. IT, finanse i ubezpieczenia, rolnictwo, przemysł przetwórczy, transport i logistyka). *Freelancing* w trybie online odnosić się może w szczególności do wykonywania takich prac, jak tworzenie oprogramowania, analiza danych, projektowanie, tworzenie stron internetowych, tłumaczenia czy sprzedaż i marketing. Rosnąca popularność elastycznych form świadczenia pracy podyktowana jest możliwością swobodnego wyboru zadań do realizacji, jak również zachowania równowagi między życiem zawodowym i sferą prywatną w warunkach osiągania satysfakcjonującego poziomu dochodów. Dzięki możliwościom, jakie stwarza Internet, w tym wykorzystania technologii chmurowych (*cloud computing*), giggersi mogą w dowolnej chwili nawiązać relacje z wybranym zleceniobiorcą oraz wykonać prace zdalnie z dowolnego miejsca na świecie, przy uzyskaniu dostępu do wiedzy i zasobów organizacyjnych firmy oraz wykorzystaniu własnego smartfona. Wśród korzyści dla osoby świadczącej pracę zdalną wskazać można również brak kosztów transakcyjnych związanych z dojazdem do pracy, mniejsze zmęczenie, większy zasób czasu wolnego, a w efekcie wzrost satysfakcji i większe zaangażowanie (Mazurek, 2019). Model

pracy oparty na realizacji projektów zarówno dla pracowników, jak i pracodawców może generować zarówno pozytywne, jak i negatywne efekty (tab. 1).

Tabela 1. Korzyści i ryzyka związane z wykonywaniem pracy na zasadach *gig economy*

Korzyści	Ryzyka
dla pracownika	
<ul style="list-style-type: none"> – swoboda działania, niezależność – zarządzanie własnym czasem – manifestacja niezależności zawodowej – możliwość wyboru zadań i projektów – duża elastyczność i autonomia – równowaga między pracą a życiem prywatnym określana według własnych potrzeb – wyższy niż u pracowników etatowych poziom satysfakcji zawodowej – brak uzależnienia od jednego pracodawcy i sytuacji ekonomicznej firmy – dywersyfikacja źródeł zarobków – bardziej świadome zarządzanie finansami – możliwość zaistnienia na rynku i zdobycie doświadczenia zawodowego przedstawicieli mniejszości narodowych i grup etnicznych 	<ul style="list-style-type: none"> – niestala forma zarobkowania – ryzyko braku stałych zleceń; nieprzewidywalność zarobków – ryzyko braku płynności finansowej – potrzeba gromadzenia oszczędności jako zabezpieczenia okresów bez zleceń – utrata przywilejów związanych z pracą na etacie (płatny urlop i zwolnienia lekarskie) – konieczność samodzielnego opłacania składek ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych – trudność pracy w modelu pracy zespołowej – presja związana z realizacją projektu w krótkim terminie – brak instytucjonalnej ochrony w przypadku utraty kontraktu
dla pracodawcy	
<ul style="list-style-type: none"> – szybki dostęp do usług talentów i specjalistów z całego świata – możliwość wyboru współpracowników o coraz wyższych kompetencjach bez ponoszenia kosztów transakcyjnych związanych z rekrutacją – brak kosztów stałych związanych z przygotowaniem stanowiska pracy – brak konieczności opłacania składek ubezpieczeniowych za pracowników 	<ul style="list-style-type: none"> – odejście cenionego zleceniobiorcy do konkurencji – trudność doskonalenia technik wytwarzania oprogramowania w warunkach pracy zdalnej i dużej płynności pracowników – ograniczenie możliwości rozwojowych – duża zmienność członków zespołów utrudnia usprawnienia w pracy

Źródło: opracowanie własne.

Możliwość pracy w formule *gig economy*, jak również za pośrednictwem platform kontraktowych, może stanowić narzędzie pomocne w redukowaniu bezrobocia w grupie osób młodych oraz łagodzenia niedoskonałości na tradycyjnym rynku pracy. Biorąc pod uwagę fakt, że model ten pozwala godzić studia z pracą, może on stanowić dobrą alternatywę zarówno dla osób kształcących się, jak i wychowujących dzieci czy osób niepełnosprawnych. Tym samym może wpłynąć pozytywnie na większą aktywizację osób dotychczas biernych zawodowo (m.in. osób z mniejszych,

słabiej skomunikowanych ośrodków). Warunkiem otrzymywania wysokopłatnych zleceń indywidualnych oraz zaproszeń do realizacji projektów zespołowych jest wiedza specjalistyczna, bardzo dobra znajomość nowych technologii oraz języków obcych. Dlatego też osoby o podstawowej wiedzy oraz niskich kompetencjach językowych mogą być zmuszone do obsługi zleceń mniej atrakcyjnych pod względem wynagrodzenia.

Podsumowanie

W dobie IV rewolucji przemysłowej współczesny rynek pracy funkcjonować będzie w modelu dualnym – obok tradycyjnej pracy etatowej w określonych branżach rozwijać się będzie model *gig economy* oraz idea crowdsourcingu. Nie wszyscy jednak odnajdą się w tym modelu, gdyż wymaga on od pracownika określonych predyspozycji, wiedzy i kompetencji, stąd stanowić będzie w dużej mierze obszar zainteresowania osób młodych. Należy oczekiwać, że w najbliższym horyzoncie czasowym jednym z podstawowych czynników determinujących rozwój kariery zawodowej, niezależnie od branży, staną się konkretne umiejętności. Prognozować zatem można wzrost popytu na wysokiej klasy specjalistów zdolnych do realizacji zadań nierutynowych, wymagających umiejętności poznawczych i analitycznych (Patorska, 2018). Biorąc pod uwagę profil socjologiczny pokoleń Y i Z, należy przyjąć, że *gig economy* wpisuje się w trend, zgodnie z którym udział pracowników realizujących wybrane projekty i zlecenia będzie wzrastał. W branżach wymagających etatowego zatrudnienia osób młodych, dla których technologie cyfrowe są naturalnym środowiskiem funkcjonowania, pracodawcy powinni zadbać o stworzenie specyficznego, przyjaznego i bezpiecznego środowiska pracy, które pobudzać będzie ich kreatywność (funkcjonalne wnętrza, strefy relaksu) oraz zaoferować możliwość wykonywania interesujących zadań (*Gig economy...*, 2018). Należy przypuszczać, że znaczenie i popularyzacja idei crowdsourcingu oraz *gig economy* na współczesnym rynku pracy ulegnie upowszechnieniu, m.in. dzięki wykorzystywaniu przez przedsiębiorstwa na coraz większą skalę systemów chmurowych i innych specjalistycznych narzędzi IT umożliwiających m.in. efektywne zarządzanie projektami zespołowymi. W warunkach cyfryzacji wielu procesów w firmie, obok możliwości redukcji kosztów związanych z tworzeniem miejsca pracy, model pracy zdalnej staje się elementem konkurencji rynkowej.

Literatura

- Ciesielski, M. (2019). *Gig economy coraz bardziej globalna*. Pobrano z: <https://forsal.pl/artykuly/1403606,gig-economy-coraz-bardziej-globalna.html> (12.03.2020).
- Czym jest gospodarka współdzielenia, a czym gig ekonomia (2017). Pobrano z: <https://forsal.pl/artykuly/1092445,gospodarka-wspoldzielenia-gig-ekonomia-ekonomia-dostepu.html> (14.03.2020).
- Deloitte (2018). *Pierwsze kroki na rynku pracy*. Pobrano z: <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/human-capital/articles/hr-pierwsze-kroki-na-ryнку-placy-2018-kadry.html> (14.03.2020).
- Generacja dobrej kariery. Pokolenia o pracy w Polsce (2019). Pobrano z: <http://media.pracuj.pl/74299-pokolenia-o-pracy-w-polsce-raport-pracujpl> (15.03.2020).
- Gig economy. Pracownicy na zleceniach coraz częściej pracują w różnych zawodach, które łączą (2017). Pobrano z: <https://www.pulshr.pl/zarzadzanie/gig-economy-pracownicy-na-zleceniach-coraz-czesciej-pracuja-w-roznych-zawodach-ktore-lacza,49487.html> (14.03.2020).
- Gig economy – realny wpływ na rynek pracy w Polsce (2018). Pobrano z: <http://www.egospodarka.pl/149093,Gig-economy-realny-wplyw-na-rynek-pracy-w-Polsce,1,39,1.html> (14.03.2020).
- Kliombka-Jarzyna, J., Kuba, M., Stankiewicz, A., Staszewska, E., Warwas, I., Wiktorowicz, J., Woszczyk, P. (2016). *Pokolenia – co się zmienia. Kompendium zarządzania multi-generacyjnego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Kopertyńska, M.W., Kmiotek, K. (2014). Budowanie zaangażowania pracowników pokolenia. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 358, 39–48.
- Kuitalahti, S., Viitala, R. (2015). Generation Y – Challenging Clients for HR? *Journal Managerial Psychology*, 30 (1), 101–114.
- Luscombe, J., Lewis, I., Biggs, H. C. (2013). Essential Elements for Recruitment and Retention: Generation Y. *Education and Training*, 55 (3), 272–290.
- Mazurek, J. (2019). *Cyfrowe miejsce pracy*. Pobrano z: <https://www.computerworld.pl/news/Cyfrowe-miejsce-pracy,412292.html> (15.03.2020).
- PARP (2019a). *Monitoring trendów krajowych i światowych. Raport 6*. Warszawa.
- PARP (2019b). *Rynek pracy, edukacja, kompetencje. Aktualne trendy i wyniki badań*. Warszawa.
- Patorska, J. (2018). *Rynek pracy młodych ważny nie tylko dla młodych*. Pobrano z: <http://www.egospodarka.pl/150957,Rynek-pracy-mlodych-wazny-nie-tylko-dla-mlodych,1,39,1.html> (14.03.2020).
- Rozważania na temat pracy w przyszłości – internetowe giełdy pracy lub crowdsourcing: implikacje dla bezpieczeństwa pracy i ochrony zdrowia*. European Agency for Safety

- and Health at Work. Pobrano z: <https://osha.europa.eu/pl/publications/future-work-crowdsourcing><http://osha.europa.eu> (12.03.2020).
- Rzechowska, E. Garbacz, A., Kajda, M., Zaborek, K. *Osoby 50+ na rynku pracy: intermentoring jako model budowania dojrzałej współpracy międzypokoleniowej*. Pobrano z: <http://docplayer.pl/15302806-Ewa-rzechowska-anna-garbacz-malgorzata-kajda-katarzyna-zaborek.html> (15.03.2020)
- Twenge, J. M. (2019). *iGen. Dlaczego dzieciaki dorastające w sieci są mniej zbuntowane, bardziej tolerancyjne, mniej szczęśliwe – i zupełnie nieprzygotowane do dorosłości. I co to oznacza dla nas wszystkich*. Sopot: Smak Słowa.
- Walków, M. (2019). *Pokolenia na rynku pracy w Polsce – kim są baby boomers, X, Y i C?* Pobrano z: <https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/kariera/millennials-pokolenie-x-y-z-i-baby-boomers-kim-sa-na-ryнку-pracy/6e53lmr> (15.03.2020).
- Wiktorowicz, J., Warwas, I., Kuba, M., Staszewska, E., Woszczyk, P., Stankiewicz, A., Kliombka-Jarzyna, J. (2016). *Pokolenia – co się zmienia. Kompendium zarządzania multigeneracyjnego*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Zych, B. (2017). *Jak gig economy zmienia współczesne miejsca pracy*. Pobrano z: <https://hrstandard.pl/2017/04/21/gig-economy-zmienia-biura/>. (15.03.2020).

GIG ECONOMY AS AN ALTERNATIVE FOR A TRADITIONAL LABOR MODEL

ABSTRACT

The social, demographic and technological changes that have been observed on the labor market since the beginning of the 21st century have highlighted a trend that can significantly affect its functioning. In the conditions of progressing digitization and entering the labor market of the youngest generations, the flexible work model oriented to the possibility of performing remote work, outside the stationary workplace, in the task system, at a time and on conditions convenient for the employee will be popularized. Characteristics of the gig economy idea, indication of the scope of benefits and risks associated with its selection were made using the descriptive analysis method. The author hypothesizes that in the context of technological progress and opportunities created by gig economy, this model will become an interesting alternative to the traditional model of work performance in the coming years.

Keywords: gig economy, crowdsourcing, generational differences

ZALEŻNOŚCI MIĘDZY POZIOMEM ROZWOJU GOSPODARCZEGO I INNOWACYJNOŚCI A SEKTOROWĄ STRUKTURĄ ZATRUDNIENIA W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest zbadanie zależności między poziomem rozwoju gospodarczego i innowacyjności a sektorową strukturą zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej w 2018 roku. Postawiono następującą hipotezę: w krajach UE korelacja między poziomem rozwoju gospodarczego i innowacyjności a udziałem zatrudnienia w usługach w całkowitym zatrudnieniu jest dodatnia. W analizie przyjęto trzy mierniki: PKB *per capita* według PPS (*Purchasing Power Standards*), wskaźnik rozwoju społecznego HDI (*Human Development Index*) oraz wskaźnik poziomu innowacyjności SII (*Summary Innovation Index*). Między tymi miernikami oraz udziałem zatrudnienia w trzech głównych sektorach ekonomicznych obliczono współczynniki korelacji. Na tej podstawie postawioną hipotezę przyjęto.

Słowa kluczowe: sektorowa struktura zatrudnienia, rozwój gospodarczy, innowacyjność

1. Trójsektorowa struktura zatrudnienia – krótki przegląd wybranych koncepcji teoretycznych

Genezy podziału gospodarki na trzy sektory ekonomiczne (I – rolniczy, II – przemysłowy, III – usług) należy upatrywać jeszcze w XVII–XVIII wieku (Kwiat-

kowski, 1982, s. 11–12). Niemniej dopiero w XX wieku analizy te przybrały bardziej zaawansowaną postać¹. Wśród nich wyróżnić można dwie przeciwstawne koncepcje. Według pierwszej z nich struktura zatrudnienia może zmieniać się w czasie na niekorzyść sektora usług (z uwagi na możliwy relatywny spadek popytu na nie oraz, co za tym idzie, popytu na pracę w tym sektorze). Z kolei według drugiej koncepcji struktura zatrudnienia może zmieniać się w czasie na korzyść sektora usług (na które popyt może wzrastać, co powoduje także wzrost popytu na pracę w tym sektorze).

W koncepcjach uwypuklających spadek udziału zatrudnienia w usługach w całkowitym zatrudnieniu zwraca się uwagę głównie na relatywny wzrost cen i kosztów produkcji w tym sektorze. Wzrost ten mógłby z kolei powodować, *ceteris paribus*, spadek popytu na usługi kosztem wzrostu popytu na produkty wytwarzane w sektorze przemysłowym. Tym samym następowałby wówczas relatywny spadek popytu na pracę w III sektorze ekonomicznym. Wyjaśnia to m.in. tzw. efekt Balassy-Samuelsona. Zgodnie z tą koncepcją w działalności usługowej nie jest możliwy dynamiczny wzrost wydajności pracy, w przeciwieństwie do działalności produkcyjnej (przemysł), gdzie umożliwia to postęp techniczny. Inaczej mówiąc, relacja krańcowej produktywności pracy w usługach do krańcowej produktywności pracy w przemyśle maleje. Należy jednak podkreślić, że wzrost wydajności pracy w II sektorze ekonomicznym wpływa na postulaty zwiększania płac w całej gospodarce, a więc również w usługach (w innym wypadku pracownicy zatrudnieni w III sektorze zaczęliby przenosić się do sektora II) (*Raport o inflacji w 2000 roku*, 2001, s. 19).

Na różnice w tempie wzrostu wydajności pracy w poszczególnych sektorach kładzie nacisk także koncepcja Streetena. Streeten wskazuje, że w gałęziach, gdzie wzrost wydajności pracy nie następuje lub jest relatywnie niewielki, związki zawodowe potrafią wywalczyć podwyżki płac, których dynamika zbliżona jest do dynamiki w gałęziach o najwyższych przyrostach wydajności (głównie przemysł maszynowy) (Streeten, 1969, s. 181; Winiecki, 1986, s. 57–58). Z modeli Streetena i Balassy-Samuelsona wynika zatem, że w sektorze usług następuje relatywny wzrost wynagrodzeń (w stosunku do wzrostu wydajności pracy), który następnie przekłada się na relatywne wzrosty kosztów wytwarzania i cen², a w konsekwencji na względne spadki popytu, produkcji i zatrudnienia.

¹ Przyczyniły się do tego przede wszystkim prace A.B.G. Fishera, C. Clarka oraz J. Fourastiego (Puzio-Waławik, 2006, s. 97–98).

² Zgodnie ze wzorem obrazującym efekt Balassy-Samuelsona: $P_t / P_n = MPL_n / MPL_t$, gdzie: P_t – ogólny poziom cen w sektorze dóbr wymiennych (przemysłowym); P_n – ogólny poziom cen w sektorze dóbr niewymiennych (usług); MPL_t – krańcowa produktywność pracy w sektorze dóbr wy-

Z kolei w koncepcjach, z których wynika wzrost udziału zatrudnienia w usługach w całkowitym zatrudnieniu, podkreśla się, że (1) postęp techniczny wypycha zatrudnienie w sektorach nieusługowych lub (2) wzrost dochodu przyczynia się do relatywnego wzrostu popytu na usługi i popytu na pracę w tym sektorze. Do pierwszej grupy zaliczyć można m.in. koncepcję Fourastiego, według której silna dynamika postępu technicznego występuje zwłaszcza w sektorze II, umiarkowana w sektorze I, a słaba w sektorze III (Fourastie, 1954, s. 80). Kapitałochłonny (pracooszczędny) postęp techniczny powoduje w takim wypadku spadek udziału zatrudnienia w przemyśle oraz wzrost udziału zatrudnienia w usługach.

W drugiej grupie koncepcji podkreślających wzrost znaczenia usług w konsumpcji i zatrudnieniu do najpopularniejszych można zaliczyć prawo Engla oraz efekt Baumola-Bowena. Według tych koncepcji z czasem następuje zmiana struktury konsumpcji dóbr, wynikająca ze wzrostu dochodów społeczeństwa. Wzrost ten powoduje mniej niż proporcjonalny przyrost wydatków na związaną z I sektorem żywność (prawo Engla) (Economyprofessor.com) oraz na związane z II sektorem artykuły przemysłowe (efekt Baumola-Bowena) (Chmielewski, 2003, s. 14), a więcej niż proporcjonalny przyrost wydatków m.in. na podróże, ochronę zdrowia, edukację, turystykę czy wypoczynek. Innymi słowy, wzrost dochodów powoduje relatywny wzrost popytu na usługi, co z kolei zwiększa popyt na pracę i zatrudnienie w tym sektorze. Efekt ten wzmocniony jest jeszcze poprzez fakt, że w usługach mniejszy jest przeciętny koszt utworzenia nowego i utrzymania już istniejącego miejsca pracy (Kwiatkowska, 2007, s. 159).

Należy mieć świadomość, że niektóre z wyżej opisanych teorii (zwłaszcza Fourastiego i Engla) zaprezentowane zostały w okresie, kiedy sektor usług nie obejmował nowoczesnych dziedzin gospodarowania. Do wzrostu znaczenia sektora usług w XXI wieku w większym stopniu niż wynika to z wymienionych koncepcji przyczynił się rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych (Skórska, 2016, s. 10).

Sektor usług charakteryzuje się także największą podatnością na innowacje, stając się obecnie głównym nośnikiem gospodarki opartej na wiedzy (Kusideł, Modranka, 2014, s. 12). Niski udział rolnictwa i przemysłu, a wysoki udział usług w zatrudnieniu i w PKB stanowią w związku z tym jeden z najważniejszych czynników charakteryzujących tego typu gospodarkę (Dworak, 2006, s. 104).

miennych; MPLn – krańcowa produktywność pracy w sektorze dóbr niewymiennych (*Raport o inflacji w 2000 roku*, 2001, s. 19).

Na podstawie powyższych, niekiedy sprzecznych, teorii sformułowano hipotezę badawczą, zgodnie z którą w krajach UE korelacja między poziomem rozwoju gospodarczego i innowacyjności a udziałem zatrudnienia w usługach w całkowitym zatrudnieniu jest dodatnia.

2. Struktura zatrudnienia w trzech sektorach ekonomicznych w krajach UE w okresie 2001–2018

W tabeli 1 zaprezentowano udziały pracujących w trzech sektorach ekonomicznych w krajach UE-28 w 2001 (początek wieku), 2011 (początek kolejnej dekady) oraz 2018 roku (najnowsze opublikowane dane na stronach internetowych OECD)³. Z tabeli wynika, że we wszystkich krajach w analizowanym czasie wzrósł udział pracujących w usługach, spadł natomiast w rolnictwie. Potwierdza to ogólnosiątkowy trend zmian sektorowej struktury zatrudnienia w miarę zwiększania się PKB i dochodu na mieszkańca (tzw. serwicyzacja).

Tabela 1. Struktura pracujących w krajach Unii Europejskiej według sektorów ekonomicznych w wybranych latach okresu 2001–2018

Kraj	Rok								
	2001			2011			2018		
	pracujący w sektorze (w %) ^a			pracujący w sektorze (w %) ^a			pracujący w sektorze (w %) ^a		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Luksemburg	–	–	–	1,3	12,9	85,8	1	9,9	89,2
Niderlandy	2,8	21,2	76	2,5	15,3	82,2	1,9	14,6	83,5
Wielka Brytania	1,4	24,8	73,8	1,2	19,1	79,7	1,1	18	80,9
Cypr	4,7	23,3	72	4	21,5	74,5	2,5 ^d	17 ^d	80,5 ^d
Szwecja	2,3	23,8	73,9	2	19,9	78,1	1,7	18,1	80,3
Dania	–	–	–	2,4	19,9	77,7	2,2	18,6	79,2
Malta	2,2	31,7	66,1	1,2	24,3	74,5	1 ^d	19,8 ^d	79,2 ^d
Belgia	–	–	–	1,3	23,2	75,5	1	21,1	77,9
Francja	–	–	–	2,9	22,1	75	2,5	20	77,5
Irlandia	7	28,9	64,1	4,6	18,9	76,5	4,8	18,7	76,5

³ Przedstawiona w tabeli kolejność państw uszeregowana została na podstawie udziału zatrudnienia w usługach (od największego do najmniejszego) pod koniec badanego okresu. W przypadku niektórych państw brak danych za lata wcześniejsze.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hiszpania	6,4	31,5	62,1	4,2	21,8	74	4,2	20,3	75,5
Finlandia	5,7	26,9	67,4	4,2	22,9	72,9	3,7	22,3	74
Grecja	16	22,8	61,2	12,4	17,8	69,8	12,3	15,2	72,5
Niemcy	2,6	32,4	65	1,6	28,3	70,1	1,2	27,3	71,4
Austria	5,6	29,8	64,6	5,3	26	68,7	3,7	25,4	70,9
Włochy	5,2	31,6	63,2	3,7	28,5	67,8	3,8	26,1	70,1
Łotwa	–	–	–	9,5	23,3	67,2	7	23,7	69,4
Portugalia	12,6	34,3	53,1	9,9	27,4	62,7	6	24,8	69,1
Litwa	16,4	27,6	56	8,5	24,4	67,1	7,2	25,9	66,9
Estonia	6,9	33	60,1	4,4	31,9	63,7	3,3	29,8	66,9
Chorwacja	–	–	–	–	–	–	7 ^d	26,4 ^d	66,6 ^d
Bułgaria	9,4	32,6	58	6,8	31,8	61,4	7	29,9	63,1
Węgry	6,2	34,2	59,6	4,8	30,7	64,5	4,8 ^d	32,4 ^d	62,7 ^d
Słowenia	9,8 ^c	38,1	52,1	8,5	31,5	60	5,4	33,1	61,4
Słowacja	6,2	37,6	56,2	3,1	37,4	59,5	2,3	36,5	61,2
Czechy	4,7	40	55,3	3	38,4	58,6	2,8	37,5	59,7
Polska	19,1	30,5	50,4	12,7	30,6	56,7	9,6	31,7	58,8
Rumunia	42,3	26,2	31,5	28,6	28,8	42,6	22,8 ^d	30,1 ^d	47,1 ^d

a – na podstawie klasyfikacji ISIC, stan w dniu 31.XII; b – przeciętne w roku; c – bez rybactwa; d – w 2017 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny RP* (2003), s. 672, (2012), (2018), s. 795; OECD.Stat.

Zmiany te dotyczyły także Polski. Jednakże w rankingu państw uszeregowanych od największego do najmniejszego udziału zatrudnienia w usługach Polska we wszystkich analizowanych latach zajmowała przedostatnie miejsce. Oznacza to, że strukturę tę w naszej gospodarce nadal uznać trzeba za stosunkowo nienowoczesną, generującą zbyt wysoki udział pracujących w pierwszym sektorze kosztem zbyt niskiego udziału w trzecim.

W końcu badanego okresu w III sektorze ekonomicznym pracowało w naszym kraju niespełna 59% zatrudnionych. Mniejszy odsetek wystąpił jedynie w Rumunii (ok. 47%). Z kolei nieco większy niż w przypadku Polski udział zatrudnionych w usługach (59–63%) charakterystyczny był dla takich krajów, jak Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry i Bułgaria. Wszystkie te państwa wstąpiły do UE w XXI wieku. Z innych tego typu krajów Europy Środkowo-Wschodniej korzystniejsza struktura (udział zatrudnienia w usługach na poziomie ok. 67–69,5%) występowała w Estonii, a także na Litwie i Łotwie.

Jeszcze większa pod tym względem różnica dzieliła Polskę od większości państw „starej” unii (UE-15). Największy dystans w udziale sektora usługowego

w zatrudnieniu występował w stosunku do Luksemburga (różnica ok. 30 punktów procentowych), a w dalszej kolejności do Niderlandów, Wielkiej Brytanii, Szwecji, Cypru (jedyne kraje, które przystąpiły do UE w XXI w. z udziałem usług w zatrudnieniu powyżej 80%) i Danii (różnica ponad 20 punktów procentowych). Jednakże, należy zauważyć, że w ostatnich latach następowała pod tym względem pewna konwergencja, oznaczająca, że wzrost zatrudnienia w usługach był w Polsce szybszy niż w większości krajów UE-15 (Skórska, 2013, s. 70–71; Dominiak, Hauke, 2015, s. 41–42).

Przedostatnia pozycja Polski w przedstawionym rankingu wynikała z relatywnie dużego udziału zatrudnienia w rolnictwie. Pod tym względem w 2018 roku Polska zajmowała trzecie miejsce, ustępując jedynie Rumunii i Grecji. Pomimo tego należy podkreślić, że od początku wieku udział zatrudnienia w rolnictwie w całkowitym zatrudnieniu zmalał w Polsce o ok. 10 punktów procentowych. Nadal spore różnice w porównaniu z większością państw UE wynikają z uwarunkowanej historycznie rozdrobnionej struktury agrarnej i dużo niższego poziomu produktywności tego sektora w Polsce (Puzio-Wacławik, 2006, s. 106).

Warto zauważyć, że klasyfikacja uporządkowana według udziału zatrudnienia w I sektorze jest niemalże odwróceniem pozycji zajmowanych w rankingu uszeregowanym według udziału zatrudnienia w III sektorze. W 2018 roku w takich krajach, jak Luksemburg, Niemcy, Wielka Brytania, Belgia i Malta w rolnictwie pracowało niespełna 1,5% zatrudnionych. Niewiele większy udział pracujących w tym sektorze (od 1,5 do 3%) był w Szwecji, Danii, Niderlandach, na Cyprze i we Francji.

Z kolei, biorąc pod uwagę II sektor ekonomiczny, można zauważyć, że w zdecydowanej większości analizowanych krajów udział w zatrudnieniu w omawianym okresie obniżył się. Nie dotyczyło to jednak Polski, gdzie udział ten nieznacznie wzrósł (z 30,5% w 2001 r. do 31,7% w 2018 r.). W efekcie w końcu badanego okresu wyższy odsetek zatrudnionych w przemyśle i budownictwie niż w Polsce był jedynie w Czechach, na Słowacji, w Słowenii i na Węgrzech. Warto zatem zauważyć, że nadal największe znaczenie na rynku pracy II sektor ekonomiczny ma w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie inwestycje w poprzednio obowiązującym systemie dotyczyły głównie właśnie przemysłu.

3. Korelacje między strukturą zatrudnienia a poziomem rozwoju gospodarczego i innowacyjności w krajach UE

3.1. Struktura zatrudnienia a PKB *per capita*

W tabeli 2 zaprezentowano ranking państw według PKB *per capita* (zgodnie z parytetem siły nabywczej) w krajach Unii Europejskiej w 2018 roku (dla całej UE-28 przyjęto wartość bazową 100).

Tabela 2. PKB *per capita* według PPS w krajach Unii Europejskiej w 2018 r. (UE-28 = 100)

Kraj	PKB <i>per capita</i> według PPS (UE-28 = 100)
Luksemburg	253
Irlandia	186
Niderlandy	129
Austria	127
Dania	126
Niemcy	123
Szwecja	121
Belgia	115
Finlandia	110
Wielka Brytania	104
Francja	103
Malta	97
Włochy	95
Hiszpania	91
Czechy	90
Słowenia	87
Cypr	86
Estonia	81
Litwa	80
Słowacja	77
Portugalia	75
Polska	70
Węgry	70
Łotwa	70
Grecja	67
Rumunia	64
Chorwacja	62
Bułgaria	50

Źródło: Eurostat.

Z tabeli wynika, że zdecydowanie najbardziej rozwiniętym krajem według tego miernika jest Luksemburg, z dużą przewagą nad kolejnym, czyli Irlandią. Powyżej średniej unijnej znajdowało się jeszcze dziewięć kolejnych państw „starej” Unii (UE-15), tj. Niderlandy, Austria, Dania, Niemcy, Szwecja, Belgia, Finlandia, Wielka Brytania i Francja. W przypadku tych krajów (zwłaszcza dwóch ostatnich) różnica w porównaniu ze średnią dla UE-28 nie była jednak już tak znacząca.

Na przeciwnym biegunie znalazły się kraje, które w 2018 roku miały PKB *per capita* według PPS o 30% lub więcej niższy od średniej dla UE-28. Wśród tych krajów ze „starej” Unii znalazła się jedynie Grecja. Pozostałe państwa o najniższym PKB na mieszkańca, do grupy których zaliczają się Bułgaria, Chorwacja, Rumunia, Polska, Węgry i Łotwa, przystąpiły do UE w XXI wieku.

Porównując dane z tabeli 2 z danymi z tabeli 1, można zauważyć, że państwa o wyższym PKB na mieszkańca z reguły charakteryzowały się wyższym udziałem zatrudnienia w usługach, a niższym w przemyśle, a zwłaszcza w rolnictwie. W tabeli 3 przedstawiono obliczone współczynniki korelacji między miernikiem PKB *per capita* według PPS (UE-28 = 100) a udziałami w zatrudnieniu w trzech sektorach ekonomicznych w całkowitej liczbie pracujących (wariant I). Ponadto analogiczne współczynniki obliczono również między pozycjami (miejscami) poszczególnych krajów w rankingach uszeregowanych od największych wartości do najmniejszych (wariant II).

Tabela 3. Współczynniki korelacji między PKB *per capita* według PPS (UE-28 = 100) a udziałem w zatrudnieniu w trzech sektorach ekonomicznych w krajach UE-28 w 2018 r.

I sektor	II sektor	III sektor
Udział procentowy		
– 0,444	– 0,586	0,660
Pozycja w rankingu		
– 0,738	– 0,531	0,714

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabel 1 i 2.

Obliczone współczynniki potwierdzają dosyć silne zazwyczaj zależności między poziomem rozwoju gospodarczego a sektorową strukturą zatrudnienia. Zgodnie z oczekiwaniami dodatnie korelacje występowały między PKB *per capita* a udziałem w zatrudnieniu w usługach (0,66 w wariancie I oraz 0,714 w wariancie II), ujemne natomiast między PKB *per capita* a udziałem w zatrudnieniu w przemyśle (0,586 w wariancie I oraz 0,531 w wariancie II) oraz rolnictwie (0,444 w wariancie I oraz 0,738 w wariancie II).

3.2. Struktura zatrudnienia a wskaźnik HDI

W tabeli 4 zaprezentowano ranking państw według wskaźnika HDI⁴ w UE w 2018 roku. Ranking ten w dużym stopniu pokrywa się z rankingiem sporządzonym na podstawie PKB *per capita*, ponownie wyraźnie widoczny jest bowiem podział na kraje „starej” i „nowej” Unii.

Tabela 4. Wskaźnik HDI w krajach Unii Europejskiej w 2018 r.

Kraj	HDI
Irlandia	0,942
Niemcy	0,939
Szwecja	0,937
Niderlandy	0,933
Dania	0,93
Finlandia	0,925
Wielka Brytania	0,92
Belgia	0,919
Austria	0,914
Luksemburg	0,909
Słowenia	0,902
Hiszpania	0,893
Francja	0,891
Czechy	0,891
Malta	0,885
Włochy	0,883
Estonia	0,882
Cypr	0,873
Grecja	0,872
Polska	0,872
Litwa	0,869
Słowacja	0,857
Łotwa	0,854
Portugalia	0,85
Węgry	0,845
Chorwacja	0,837
Bułgaria	0,816
Rumunia	0,816

Źródło: opracowanie własne na podstawie Human Development Reports.

⁴ Przy wyliczaniu tego wskaźnika, oprócz PKB *per capita*, bierze się pod uwagę również oczekiwaną długość życia, średnią liczbę lat edukacji otrzymanej przez mieszkańców w wieku 25 lat i starszych oraz oczekiwaną liczbę lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia.

Spośród krajów, które przystąpiły do UE w XXI wieku, najwyższym wskaźnikiem HDI charakteryzowała się Słowenia. Oznaczało to jednak dopiero jedenaste miejsce w rankingu. Korzystniejszy wskaźnik zaobserwować można dla dziesięciu krajów UE-15 (Irlandii, Niemiec, Szwecji, Niderlandów, Danii, Finlandii, Wielkiej Brytanii, Belgii, Austrii i Luksemburga). Z kolei do krajów o najniższym wskaźniku zaliczały się nowsze kraje członkowskie z byłego bloku wschodniego: Węgry, Chorwacja, Bułgaria i Rumunia.

Podobieństwo w rankingach sporządzonych na podstawie PKB *per capita* oraz wskaźnika HDI powoduje, że wnioski o zależnościach między sektorową strukturą zatrudnienia a poziomem rozwoju gospodarczego mierzonym tym drugim miernikiem są podobne jak w przypadku pierwszego z nich. Wskazuje na to porównanie danych z tabel 1 i 4. Na ich podstawie można bowiem zauważyć, że państwa o wyższym wskaźniku HDI z reguły charakteryzowały się wyższym udziałem zatrudnienia w usługach oraz niższym w przemyśle, a zwłaszcza rolnictwie.

Tabela 5. Współczynniki korelacji między wskaźnikiem HDI a udziałem w zatrudnieniu w trzech sektorach ekonomicznych w krajach UE w 2018 r.

I sektor	II sektor	III sektor
Udział procentowy		
– 0,622	– 0,475	0,662
Pozycja w rankingu		
– 0,657	– 0,482	0,647

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabel 2 i 5.

W dużej mierze potwierdzają to także współczynniki korelacji zaprezentowane w tabeli 5. Obliczono je ponownie w dwóch wariantach (w wariancie I między wskaźnikiem HDI a udziałami w zatrudnieniu w trzech sektorach ekonomicznych w całkowitej liczbie pracujących, zaś w wariancie II między pozycjami [miejscami] poszczególnych krajów w rankingach uszeregowanych od największych wartości do najmniejszych).

Obliczone współczynniki potwierdzają dosyć silne zależności między poziomem rozwoju gospodarczego mierzonego wskaźnikiem HDI a sektorową strukturą zatrudnienia. Zgodnie z oczekiwaniami dodatnie korelacje występowały między wskaźnikiem HDI a udziałem w zatrudnieniu w usługach (0,662 w wariancie I oraz 0,647 w wariancie II), ujemne natomiast między wskaźnikiem HDI a udziałem w zatrudnieniu w przemyśle (0,475 w wariancie I oraz 0,482 w wariancie II) oraz rolnictwie (0,622 w wariancie I oraz 0,657 w wariancie II).

3.3. Struktura zatrudnienia a poziom innowacyjności

Na poziom rozwoju gospodarczego w przyszłości wpływa m.in. poziom innowacyjności. W tabeli 6 zaprezentowano ranking państw według wskaźnika SII⁵ w krajach UE w 2018 roku. Wynika z niej, że do liderów innowacji należą wyłącznie kraje „starej” Unii, tj. Szwecja, Finlandia, Dania i Niderlandy. Z kolei państwa najsłabsze pod względem innowacyjności to nowsi członkowie UE, tacy jak: Węgry, Łotwa, Polska, Chorwacja, Bułgaria i Rumunia.

Tabela 6. Kraje Unii Europejskiej według poziomu innowacyjności w 2018 r.

Grupy państw	Kraj (wskaźnik SII)
Liderzy innowacji	1 – Szwecja (0,713); 2 – Finlandia (0,704); 3 – Dania (0,680); 4 – Niderlandy (0,651)
Silni innowatorzy	5 – Luksemburg (0,623); 6 – Belgia (0,618); 7 – Wielka Brytania (0,616); 8 – Niemcy (0,612); 9 – Austria (0,602); 10 – Irlandia (0,567); 11 – Francja (0,535); 12 – Estonia (0,500); 13 – Portugalia (0,471)
Umiarkowani innowatorzy	14 – Czechy (0,431); 15 – Słowenia (0,423); 16 – Cypr (0,419); 17 – Malta (0,413); 18 – Włochy (0,410); 19 – Hiszpania (0,409); 20 – Grecja (0,394); 21 – Litwa (0,391); 22 – Słowacja (0,333); 23 – Węgry (0,333); 24 – Łotwa (0,317); 25 – Polska (0,295); 26 – Chorwacja (0,287)
Słabi innowatorzy	27 – Bułgaria (0,235); 28 – Rumunia (0,165)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *European Innovation Scoreboard* (2019), s. 91.

Porównanie tabel 1 i 6 wskazuje na to, że państwa o wyższym wskaźniku SII z reguły charakteryzowały się wyższym udziałem zatrudnienia w usługach, a niższym w przemyśle oraz rolnictwie. W dużym stopniu potwierdzają to także współczynniki korelacji zaprezentowane w tabeli 7. Obliczono je ponownie w dwóch wariantach (analogicznych jak w poprzednim podpunkcie).

⁵ Do najważniejszych komponentów wskaźnika SII można zaliczyć: (1) poziom nakładów na działalność badawczo-rozwojową (w tym wydatków na B+R i poziom zatrudnienia w sektorze B+R); (2) liczbę patentów; (3) intensywność technologiczną (w tym wskaźnik udziału w wartości dodanej i zatrudnieniu przemysłów i usług wysokiej i średnio wysokiej techniki oraz wskaźnik handlu międzynarodowego wyrobami wysokiej i średnio wysokiej techniki) (Tylec, Ostraszewska, 2017, s. 64–65).

Tabela 7. Współczynniki korelacji między wskaźnikiem SSI a udziałem w zatrudnieniu w trzech sektorach ekonomicznych w krajach UE w 2018 r.

I sektor	II sektor	III sektor
Udział procentowy		
– 0,664	– 0,559	0,746
Pozycja w rankingu		
– 0,735	– 0,554	0,716

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabel 2 i 7.

Współczynniki te wskazują na dosyć silne z reguły zależności między poziomem innowacyjności oraz sektorową strukturą zatrudnienia. Dodatkowo korelacje występowały przy tym między wskaźnikiem SII a udziałem w zatrudnieniu w usługach (0,746 w wariancie I oraz 0,716 w wariancie II), ujemne natomiast między wskaźnikiem SII a udziałem w zatrudnieniu w przemyśle (0,559 w wariancie I oraz 0,554 w wariancie II) oraz rolnictwie (0,664 w wariancie I oraz 0,735 w wariancie II). Warto zauważyć, że wartości tych współczynników w przypadku usług były nieco wyższe niż dla PKB *per capita* oraz HDI. Świadczyć to może o nieco silniejszych związkach udziału zatrudnienia w usługach z poziomem innowacyjności niż z poziomem rozwoju gospodarczego.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy można wyciągnąć kilka zasadniczych wniosków:

1. Z części teoretycznej wynika, że sektor usług charakteryzuje się największą podatnością na innowacje. Usługi stają się przy tym głównymi nośnikami gospodarki opartej na wiedzy, zajmując dominującą pozycję w strukturze zatrudnienia państw wysoko rozwiniętych. Odwrotna sytuacja dotyczy natomiast rolnictwa.
2. Potwierdzeniem analiz teoretycznych są zmiany struktury zatrudnienia w UE. We wszystkich państwach członkowskich od 2001 do 2018 roku wzrósł bowiem udział zatrudnienia w usługach kosztem spadku w przemyśle (z nielicznymi wyjątkami), a zwłaszcza w rolnictwie (bez wyjątków).
3. Postawioną w artykule hipotezę, że w UE korelacja między poziomem rozwoju gospodarczego i innowacyjności a udziałem zatrudnienia w usługach w całkowitym zatrudnieniu jest dodatnia, należy przyjąć. Potwierdzają to obliczone współczynniki korelacji między zatrudnieniem w III sektorze eko-

nomicznym a trzema miernikami poziomu rozwoju gospodarczego i innowacyjności: PKB *per capita* według PPS, wskaźnikiem HDI oraz wskaźnikiem SII. Dla wszystkich tych mierników współczynniki korelacji były dodatnie, zawsze (niezależnie od wariantu) przekraczając wartość 0,6. O najsilniejszych współzależnościach (współczynniki korelacji powyżej 0,7) można mówić w przypadku udziału zatrudnienia w usługach oraz wskaźnika SII.

Przedstawione wyżej wnioski służyć mogą jako wstęp do bardziej szczegółowych analiz. Z punktu widzenia poruszanego problemu w przyszłości interesujące byłoby zwłaszcza zdezagregowanie sektora usług na sekcje tradycyjne oraz ściśle związane z GOW.

Literatura

- Chmielewski, T. (2003). Od kursu płynnego do unii monetarnej. Znaczenie efektu Balassy-Samuelsona dla polskiej polityki pieniężnej *Materiały i Studia NBP*, 163.
- Dominiak, J., Hauke, J. (2015). The Changes of the Services Sector in Poland and other EU Countries. *Studia Regionalia*, 41–42, 37–50.
- Dworak, E. (2006). Gospodarka oparta na wiedzy w Polsce – istota, uwarunkowania i perspektywy rozwoju. *Folia Oeconomica*, 201, 103–122.
- Economyprofessor.com. Pobrano z: <http://www.economyprofessor.com/economictheories/engels-law.php> (1.03.2020).
- European Innovation Scoreboard 2019* (2019). Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Eurostat. Pobrano z: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00114/default/table?lang=en> (1.03.2020).
- Fourastie, J. (1954). *Die Grosse Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts*. Köln: Bund-Verlag.
- Human Development Reports. Pobrano z: <http://www.hdr.undp.org/en/composite/HDI> (1.03.2020).
- Kusideł, E., Modranka, E. (2014). Teoretyczne podstawy budowy modeli sektorowych. W: E. Kwiatkowski, B. Suchecki (red.), *Prognoza zatrudnienia według grup zawodów i sektorów w Polsce do 2020 r.* Raport VIII. Warszawa: IPiSS.
- Kwiatkowska, W. (2007). *Zmiany strukturalne na rynku pracy w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytet Łódzkiego.
- Kwiatkowski, E. (1982). Z problematyki genezy teorii trzech sektorów gospodarki. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, 19, 11–28.
- OECD.Stat. Pobrano z: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ALFS_EMP# (1.03.2020).

- Puzio-Waławik, B. (2006). Trójsektorowa struktura zatrudnienia w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe PTE*, 4, 97–111.
- Raport o inflacji w 2000 roku* (2001). Warszawa: NBP.
- Rocznik Statystyczny RP* (2003). Warszawa: GUS.
- Rocznik Statystyczny RP* (2012) Warszawa: GUS.
- Rocznik Statystyczny RP* (2018) Warszawa: GUS.
- Skórska, A. (2013). Konwergencja czy dywergencja struktur zatrudnienia w Polsce i UE-15? *Studia Ekonomiczne*, 160, 64–72.
- Skórska, A. (2016). Determinanty i perspektywy rozwoju sektora usług w Polsce – zmiany wewnątrzsektorowe. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 30 (4), 7–20.
- Streeten, P. (1969). Productivity Inflation. W: R.J. Ball, P. Doyle (red.), *Inflation*. Harmondsworth: Penguin Education.
- Tylec, A., Ostraszewska, Z. (2017). Poziom innowacyjności Polski na tle Unii Europejskiej – analiza w oparciu o dekompozycję sumarycznego wskaźnika innowacji (SII). *Zeszyty Naukowe WSH. Zarządzanie*, 3, 63–78.
- Winiecki, J. (1986). Źródła inflacji w gospodarce rynkowej i w gospodarce planowej. Warszawa: PWN.

RELATIONSHIPS BETWEEN THE LEVELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND INNOVATIVENESS AND THE SECTORAL EMPLOYMENT STRUCTURE IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

ABSTRACT

The aim of the article is to examine the relationship between the levels of economic development and innovativeness and the sectoral employment structure in the European Union countries in 2018. The following hypothesis was tested: in EU countries the correlation between the levels of economic development and innovativeness and the employment in services (in % of total employment) is positive. Three measures were adopted in the analysis: GDP per capita in Purchasing Power Standards (PPS), Human Development Index (HDI) and Summary Innovation Index (SII). Correlation coefficients were calculated between these measures and the employment in the three economic sectors (in % of total employment). On this basis, the hypothesis was confirmed.

Keywords: sectoral employment structure, economic development, innovativeness

ZMIANY STRUKTURY ZASOBÓW NA RYNKU PRACY W POLSCE Z PERSPEKTYWY POZIOMU WYKSZTAŁCENIA PRACOBIORCÓW

STRESZCZENIE

Poziom wykształcenia jest jednym z podstawowych elementów kapitału ludzkiego. Celem artykułu jest zbadanie zmian struktury zasobów na rynku pracy w Polsce po 2000 r., w przekroju według wykształcenia pracobiorców. Postawiono hipotezę, że zmiana struktury zasobów na rynku pracy w Polsce w przekroju według wykształcenia w większym stopniu zależy od zmiany liczebności poszczególnych grup pracobiorców niż od tempa wzrostu gospodarczego. Weryfikacji hipotezy dokonano na podstawie danych opublikowanych przez Eurostat, dla ludności w wieku od 20 do 64 lat w latach 2000–2018. Metodą weryfikacji hipotezy było porównanie współczynników korelacji i determinacji między liczbą należących do poszczególnych zasobów w przekroju według wykształcenia a tempem wzrostu i całkowitą liczebnością poszczególnych grup. Obliczone wskaźniki korelacji pozwalają na pozytywną weryfikację postawionej hipotezy.

Słowa kluczowe: zatrudnienie, bezrobocie, bierność zawodowa, poziom wykształcenia, wzrost gospodarczy

Wprowadzenie

Gospodarka Polski w XXI wieku rozwijała się relatywnie szybko, co znalazło odzwierciedlenie we wzroście popytu na pracę, wzroście zatrudnienia oraz zmniejszeniu bezrobocia i bierności zawodowej. Zmianom liczebności poszczególnych zasobów na rynku pracy towarzyszyły zmiany w ich strukturze, m.in. w ujęciu według poziomu wykształcenia pracobiorców. Istotną rolę w analizowanych zmianach odgrywał wzrost udziału osób z wyższym wykształceniem wśród wchodzących na rynek pracy.

Celem artykułu jest zbadanie zmian poziomu i struktury podstawowych zasobów na rynku pracy w Polsce po 2000 roku. Do analizy wybrano przekrój podażowej strony rynku pracy według poziomu wykształcenia. Postawiono hipotezę, że zmiana struktury zasobów na rynku pracy z uwzględnieniem poziomu wykształcenia w większym stopniu zależy od zmiany liczebności poszczególnych grup pracobiorców niż od tempa wzrostu gospodarczego.

Na artykuł składa się wprowadzenie teoretyczne, opis metody badawczej, analiza danych statystycznych oraz podsumowanie. Analiza statystyczna opiera się na danych opublikowanych przez Eurostat dla lat 2000–2018, odnoszących się do ludności w wieku od 20 do 64 lat. W zakończeniu dokonano krótkiego podsumowania uzyskanych wyników.

1. Zmiany struktury zasobów na rynku pracy a poziom wykształcenia pracobiorców

Rynek pracy nie działa w sposób idealny, co powoduje, że zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej występują procesy segmentacyjne (Pissarides, 2000, s. 3–4). Przejawiają się one tym, że w różnych sektorach rynku pracy nierównym warunkom zatrudnienia towarzyszą nierówne szanse dostępu (Holzer, 2005, s. 87–88). Jednym z przekrojów segmentacyjnych po podażowej stronie rynku pracy jest przekrój według poziomu wykształcenia pracobiorców. Jakość szeroko rozumianych decyzji gospodarczych podejmowanych przez ludzi (zarówno przedsiębiorców, jak i pracowników), przekładająca się na efektywność działań gospodarczych, zależy od ich wiedzy i umiejętności. Z tej perspektywy bardzo istotne są inwestycje w kapitał ludzki (Ranis, Steward, Ramirez, 2000, s. 198–203; Jones, 2016, s. 14–17) traktowany jako potencjał, którym dysponują pracobiorcy (Fischer, Schoenfeldt, Shaw, 2006, s. 3). Z perspektywy makroekonomicznej dla wzrostu gospodarczego istotna jest akumulacja kapitału ludzkiego (w tym liczba lat edukacji) oraz wzrost populacji ludności (Moral-Benito, 2009, s. 13–14).

Poziom wykształcenia jest jednym z podstawowych elementów kapitału ludzkiego, który przekłada się na efektywność poszczególnych pracobiorców w działalności gospodarczej. Oceniając kapitał ludzki pojedynczego pracobiorcy, zwraca się uwagę na: wykształcenie, kwalifikacje, umiejętności i doświadczenie zawodowe, predyspozycje zawodowe, przedsiębiorczość, postawę, zapał, innowacyjność, motywację i zdrowie, które mają określoną wartość i stanowią podstawę produktywności (Edvinsson, Malone, 2001, s. 17–34). Z perspektywy krótkookresowej o konkurencyjności pracobiorców na rynku pracy decyduje dopasowanie cech kwalifikacyjno-zawodowych do potrzeb pracodawców, co powoduje, że w lepszej sytuacji mogą być osoby z niższym wykształceniem, ale dysponujące konkretnymi umiejętnościami zawodowymi. W długim okresie w lepszej sytuacji na rynku pracy są natomiast osoby wyżej wykształcone, z perspektywicznymi kwalifikacjami (lub z potencjałem rozwojowym, umożliwiającym ich uzyskanie) (Gensbittel, Mainguet, 1995, s. 71, 80). Możliwość uzyskania przez pracobiorcę zatrudnienia, a także oczekiwany dochód, zależą od kapitału ludzkiego, jakim dysponuje (Madsen, Bingham, 2014, s. 5). Osoby wyżej wykształcone są postrzegane przez pracodawców jako osoby dysponujące wyższymi kwalifikacjami, samodzielnością, nastawieniem na sukces oraz umiejętnościami dostosowawczymi. Osoby o niższym poziomie kapitału ludzkiego (w tym cechujące się niskim poziomem wykształcenia) mają większe problemy z uzyskaniem pracy, częściej są zatrudniane przy gorszych warunkach pracy i płacy, częściej także tracą pracę (Redpath, Hurst, Devine, 2009, s. 75; Charlot, Malherbet, 2013, s. 3–5).

Zmiany struktury zatrudnienia, które rzutują na zmiany struktury pozostałych zasobów na rynku pracy, w dużej mierze zależą od tempa wzrostu gospodarczego i zmian liczebności poszczególnych grup, wynikających z różnic w charakterystykach wchodzących i schodzących z rynku pracy. W artykule skupiono się na związkach zmian struktury poszczególnych zasobów na rynku pracy z tymi właśnie czynnikami.

2. Metoda badawcza

Dane wykorzystane do weryfikacji hipotezy postawionej w artykule uzyskano ze statystyk Eurostatu. Dla uzyskania najaktualniejszych danych dotyczących struktury podażowej rynku pracy w przekroju według wykształcenia posłużono się danymi kwartalnymi, odnoszącymi się do ostatniego kwartału każdego roku. Część z danych uzyskano bezpośrednio z zestawień (liczbę zatrudnionych, liczbę

aktywnych zawodowo, stopę zatrudnienia), część zaś obliczono na ich podstawie (liczbę bezrobotnych – jako różnicę aktywnych zawodowo i zatrudnionych; liczbę biernych zawodowo – jako różnicę ogólnej liczebności grup oraz zatrudnionych i bezrobotnych oraz liczebność poszczególnych grup). Okresem analizy objęto lata 2000–2018, wszystkie wykorzystane dane odnoszą się do ludności w wieku od 20 do 64 lat (dla tego przedziału wiekowego dostępne są porównywalne dane dotyczące zatrudnienia i bezrobocia w przekroju według wykształcenia).

Analiza opisowa danych obejmuje: zmiany liczebności poszczególnych zasobów z perspektywy poziomu wykształcenia pracobiorców, zmiany udziałów poszczególnych zasobów (zatrudnionych, bezrobotnych i biernych zawodowo) wewnątrz analizowanych grup oraz zmiany struktury poszczególnych zasobów w przekroju według wykształcenia z perspektywy całego rynku pracy. Dla weryfikacji postawionej hipotezy wykorzystano porównanie współczynników korelacji Pearsona i determinacji między liczbą osób należących do poszczególnych zasobów w przekroju według wykształcenia a tempem wzrostu gospodarczego (realnym wzrostem PKB) i całkowitą liczebnością poszczególnych grup.

Należy zaznaczyć, że podział osób według poziomu wykształcenia według danych Eurostatu (na podstawie Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Edukacji) wyodrębnia trzy grupy osób, legitymujących się wykształceniem gimnazjalnym i niższym (poziomy edukacji 0–2), średnim i policealnym (poziomy edukacji 3–4) oraz wyższym (poziomy edukacji 5–8). Pewnym utrudnieniem w analizie sytuacji w Polsce jest fakt, że absolwenci zasadniczych szkół zawodowych do 2000 roku zaliczani byli do 2. poziomu edukacji (niższy średni), a po 2000 roku znaleźli się na 3. poziomie edukacji (średni I stopnia) ze względu na przedłużoną o rok edukację (Sawiński, 2012, s. 104–106).

3. Zmiany struktury zasobów na rynku pracy w Polsce w przekroju według wykształcenia po 2000 roku

Sukcesywny wzrost poziomu wykształcenia roczników wchodzących na rynek pracy, zastępujących niżej wykształcone roczniki schodzące z rynku pracy, oraz wprowadzenie trzyletniego gimnazjum, skutkujące przyporządkowaniem absolwentów zasadniczych szkół zawodowych według statystyk Eurostatu do 3. poziomu wykształcenia, znalazły odzwierciedlenie w zmianach liczebności osób w poszczególnych grupach poziomu wykształcenia (tab. 1).

Tabela 1. Liczebność zasobów na rynku pracy w grupie wiekowej 20–64 lata w Polsce w przekroju według poziomu wykształcenia

Rok	Poziom 0–2			Poziom 3–4			Poziom 5–8		
	zatrudnieni	bezrobotni	bierni zawodowo	zatrudnieni	bezrobotni	bierni zawodowo	zatrudnieni	bezrobotni	Bierni zawodowo
2000	1802	512,7	1975,8	10069	2038,4	3951,6	1989	107,5	285,5
2001	1635	532,2	1993,1	9718	2333,5	4172,2	2100	189,1	253,3
2002	1536	584,3	1964,8	9384	2450,0	4373,3	2276	214,2	337,1
2003	1368	533,7	1785,6	9251	2395,6	4498,3	2545	240,4	368,3
2004	1287	494,4	1697,0	9396	2280,2	4636,3	2795	248,6	394,3
2005	1179	452,7	1572,1	9606	2167,8	4618,7	3070	258,4	447,7
2006	1194	305,7	1601,6	9953	1586,3	4830,8	3276	203,1	540,5
2007	1267	216,9	1561,8	10332	1059,5	5008,5	3491	156,1	528,7
2008	1208	170,5	1477,3	10550	888,1	4842,8	3762	127,7	572,9
2009	1042	212,8	1383,2	10383	1004,7	4937,8	4056	235,7	595,0
2010	1024	229,5	1325,8	9904	1084,8	4807,1	4205	279,6	600,0
2011	985	220,9	1294,1	9812	1139,2	4722,9	4400	305,3	641,0
2012	940	235,5	1186,3	9672	1189,4	4589,1	4620	321,5	678,9
2013	846	223,4	1139,5	9611	1174,0	4470,6	4869	302,6	708,8
2014	848	189,8	1114,5	9658	989,7	4302,8	5110	251,6	685,7
2015	863	158,2	1038,5	9713	862,5	4298,9	5276	214,4	687,6
2016	766	122,4	1031,4	9696	684,0	4091,6	5422	168,7	706,6
2017	718	100,1	933,1	9613	538,2	4069,2	5629	118,2	708,1
2018	703	89,3	873,6	9508	511,1	3922,2	5755	46,7	708,5
2018/2000	39,0	17,4	44,2	94,4	25,1	99,3	289,3	43,4	248,2

Źródło: Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>).

Najpoważniejsze spadki liczebności odnotowano w grupie osób o najniższym poziomie wykształcenia. Liczba zatrudnionych w tej grupie w 2018 roku spadła do poziomu 39% stanu z 2000 roku, a liczba biernych zawodowo do poziomu 44,2% w stosunku do roku 2000. Niewielkie spadki liczebności odnotowano także w grupie o średnim poziomie wykształcenia (liczba zatrudnionych w latach 2000–2018 spadła o 5,6%, a biernych zawodowo o 0,7%). Bardzo wysokie wzrosty liczby zatrudnionych (o 189,3%) i biernych zawodowo (o 148,2%) w analizowanym okresie odnotowano w grupie osób z wyższym wykształceniem. Poprawa sytuacji na rynku pracy spowodowała spadek liczby bezrobotnych we wszystkich grupach pracobiorców.

W tabeli 2 przedstawiono zmiany proporcji wewnątrz grup o różnym poziomie wykształcenia, między poszczególnymi zasobami między początkiem i końcem analizowanego okresu.

Tabela 2. Struktura zasobów na rynku pracy wewnątrz grup wykształcenia w 2000r. i 2018r.

Rok	Poziom 0–2			Poziom 3–4			Poziom 5–8		
	zatrudnieni	bezrobotni	bierni zawodowo	zatrudnieni	bezrobotni	bierni zawodowo	zatrudnieni	bezrobotni	bierni zawodowo
2000	42,0	11,9	46,1	62,7	12,7	24,6	83,5	4,5	12,0
2018	42,2	5,4	52,4	68,2	3,7	28,1	88,4	0,7	10,9
2018–2000	0,2	–6,5	6,3	5,5	–9,0	3,5	4,9	–3,8	–1,1

Źródło: obliczenia na podstawie tabeli 1.

Wewnątrz wszystkich grup zmniejszył się udział osób bezrobotnych, najsilniej dostrzegalne jest to w grupie z wykształceniem na poziomie średnim. Grupa ta cechuje się także najwyższym wzrostem udziału osób zatrudnionych. Grupę o najniższym poziomie wykształcenia cechuje co prawda drugi co do kolejności spadek udziału osób bezrobotnych, jednak jednocześnie w grupie tej nastąpił jedynie minimalny wzrost udziału osób zatrudnionych i zdecydowanie najwyższy wzrost udziału biernych zawodowo. W przypadku grupy o wyższym wykształceniu trzeba podkreślić, że mimo zdecydowanego wzrostu jej liczebności jest to jedyna grupa, wewnątrz której wystąpił spadek udziału biernych zawodowo.

W tabeli 3 zaprezentowano zmiany struktury zasobów pracy w przekroju według poziomu wykształcenia dla rynku pracy Polski jako całości.

Z perspektywy teorii kapitału ludzkiego na rynku pracy następowały zmiany szybkie i korzystne, zwłaszcza w zasobie zatrudnienia. Z każdym rokiem spadał udział w zatrudnieniu osób z najniższym i średnim poziomem wykształcenia, ich kosztem wzrastał w zatrudnieniu ogółem udział osób z wykształceniem wyższym. Widoczny jest zwłaszcza dramatyczny spadek udziału wśród zatrudnionych osób z najniższym poziomem wykształcenia, z 13% w 2000 roku do 4,4% w 2018 roku. W tym samym okresie udział wśród zatrudnionych osób z wykształceniem wyższym wzrósł o 21,6%. Od 2015 roku co najmniej co trzeci zatrudniony w Polsce ma wyższe wykształcenie.

Tabela 3. Struktura zasobów na rynku pracy według poziomu wykształcenia w latach 2000–2018

Rok	Zatrudnieni			Bezrobotni			Bierni zawodowo		
	poziom 0–2	poziom 3–4	poziom 5–8	poziom 0–2	poziom 3–4	poziom 5–8	poziom 0–2	poziom 3–4	poziom 5–8
2000	13,0	72,6	14,4	19,3	76,7	4,0	31,8	63,6	4,6
2001	12,2	72,2	15,6	17,4	76,4	6,2	31,1	65,0	3,9
2002	11,6	71,1	17,3	18,0	75,4	6,6	29,4	65,5	5,1
2003	10,4	70,3	19,3	16,8	75,6	7,6	26,9	67,6	5,5
2004	9,6	69,7	20,7	16,4	75,4	8,2	25,2	68,9	5,9
2005	8,5	69,3	22,2	15,7	75,3	9,0	23,7	69,6	6,7
2006	8,3	69,0	22,7	14,6	75,7	9,7	23,0	69,3	7,7
2007	8,4	68,5	23,1	15,1	74,0	10,9	22,0	70,6	7,4
2008	7,8	68,0	24,2	14,4	74,8	10,8	21,4	70,3	8,3
2009	6,7	67,1	26,2	14,6	69,1	16,2	20,0	71,4	8,6
2010	6,8	65,4	27,8	14,4	68,1	17,5	19,7	71,4	8,9
2011	6,5	64,6	28,9	13,3	68,4	18,3	19,5	70,9	9,6
2012	6,2	63,5	30,3	13,5	68,1	18,4	18,4	71,1	10,5
2013	5,5	62,7	31,8	13,1	69,1	17,8	18,0	70,8	11,2
2014	5,4	61,9	32,7	13,2	69,2	17,6	18,3	70,5	11,2
2015	5,4	61,3	33,3	12,8	69,8	17,4	17,2	71,4	11,4
2016	4,8	61,1	34,1	12,6	70,1	17,3	17,7	70,2	12,1
2017	4,5	60,2	35,3	13,2	71,2	15,6	16,3	71,3	12,4
2018	4,4	59,6	36,0	13,8	79,0	7,2	15,9	71,2	12,9
2018– 2000	–8,6	–13,0	21,6	–5,5	2,3	3,2	–15,9	7,6	8,3

Źródło: obliczenia na podstawie Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>).

Jeśli potraktujemy zasób bezrobocia jako „rezerwę” podaży pracy, jej struktura także się poprawiła, wśród bezrobotnych spadł bowiem udział osób o najniższym poziomie wykształcenia. Wśród biernych zawodowo jedyną grupą, której udział spadł, była grupa o najniższym poziomie wykształcenia. Ponieważ spadek ten był znacząco wyższy od spadków wśród zatrudnionych i bezrobotnych, można wysunąć wniosek, że osoby o najniższym poziomie wykształcenia nie są wypychane z rynku pracy przez wyżej wykształconych; ich mniejszy udział wśród zatrudnionych i bezrobotnych jest głównie wynikiem spadku liczebności osób w tej grupie.

Dla sprawdzenia, czy istnieje związek między koniunkturą gospodarczą a udziałami w zasobach na rynku pracy pracobiorców cechujących się różnym poziomem wykształcenia, obliczono wskaźniki korelacji i determinacji między tempem wzrostu go-

spodarczego (realnego wzrostu PKB na podstawie danych Eurostatu) a odpowiednimi udziałami w analizowanych zasobach dla lat 2000–2018. We wszystkich analizowanych przekrojach wskaźniki korelacji okazały się dalekie od poziomów istotnych statystycznie (najwyższy w ujęciu bezwzględnym w wysokości 0,2889 wystąpił między zmianami PKB a udziałem w bezrobociu osób z wykształceniem na poziomie 3–4). Na tej podstawie można stwierdzić, że w latach 2000–2018 zmianom koniunktury w Polsce nie towarzyszyły zjawiska wskazujące na dyskryminację osób z niskim poziomem wykształcenia.

Dla sprawdzenia, czy istnieje związek między ogólną liczebnością a udziałami w zasobach na rynku pracy pracobiorców cechujących się różnym poziomem wykształcenia obliczono wskaźniki korelacji i determinacji między liczebnością poszczególnych grup a odpowiednimi udziałami w analizowanych zasobach dla lat 2000–2018 (tab. 4).

Tabela 4. Korelacje między liczebnością grup według poziomu wykształcenia a ich udziałem w poszczególnych zasobach na rynku pracy

Grupa zatrudnionych	Korelacja i determinacja	Wartość korelacji i determinacji
Zatrudnieni poziom 0–2	korelacja	0,995105**
	determinacja	0,990235
Zatrudnieni poziom 3–4	korelacja	0,896582**
	determinacja	0,80386
Zatrudnieni poziom 5–8	korelacja	0,997065**
	determinacja	0,994139
Bezrobotni poziom 0–2	korelacja	0,947408**
	determinacja	0,897582
Bezrobotni poziom 3–4	korelacja	0,253825
	determinacja	0,064427
Bezrobotni poziom 5–8	korelacja	0,783684**
	determinacja	0,614161
Bierni zawodowo poziom 0–2	korelacja	0,987775**
	determinacja	0,975699
Bierni zawodowo poziom 3–4	korelacja	–0,4367
	determinacja	0,190705
Bierni zawodowo poziom 5–8	korelacja	0,992942**
	determinacja	0,985933

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabel 1 i 4.

W siedmiu przypadkach na dziewięć analizowanych w tabeli korelacja okazała się bardzo wysoka i istotna statystycznie przy poziomie istotności 0,01. Zostało to potwierdzone co najmniej 61,4% determinacją, a w czterech przypadkach

determinacja przekraczała 97,5%. Przypadki te dotyczyły zatrudnienia i bierności zawodowej osób z najniższym i najwyższym poziomem wykształcenia. Jedynymi przypadkami, w których nie wystąpiła istotna statystycznie korelacja między liczebnością analizowanej grupy a udziałem w zasobach na rynku pracy, było bezrobocie i bierność zawodowa osób z wykształceniem na poziomie 3–4. Wyjątek ten może być wynikiem największej liczebności tej grupy oraz zasilania jej przez absolwentów z wykształceniem zasadniczym zawodowym po 2000 roku.

Podsumowanie

Po 2000 roku w Polsce wystąpił relatywnie wysoki wzrost gospodarczy, powodujący wzrost poziomu zatrudnienia. Towarzyszyła mu poprawa struktury wszystkich zasobów na rynku pracy, jeśli chodzi o poziom wykształcenia pracujących. Zmian struktury zatrudnienia nie należy kojarzyć z dyskryminacją osób najniżej wykształconych, na co wskazuje fakt, że ich udział najsilniej spadał w grupie biernych zawodowo. Potwierdziły to wskaźniki korelacji, nieistotne statystycznie w przypadku relacji struktury zasobów na rynku pracy i tempa wzrostu gospodarczego, istotne natomiast w większości relacji struktury zasobów pracy i liczebności poszczególnych grup ludności. Uzyskane wyniki wskazują, że hipotezę postawioną we wprowadzeniu artykułu można uznać za pozytywnie zweryfikowaną. Zmiana struktury zasobów na rynku pracy w Polsce w przekroju według wykształcenia pracobiorców w większym stopniu zależy od zmiany liczebności poszczególnych grup niż od tempa wzrostu gospodarczego, głównie z powodu sukcesywnego wzrostu poziomu wykształcenia pracobiorców w Polsce.

Literatura

- Charlot, O., Malherbet, F. (2013). Education and Employment Protection. *Labour Economics*, 20, 3–23.
- Edvinsson, L., Malone, M.S. (2001). *Kapitał intelektualny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fischer, C.D., Schoenfeldt, L.F., Shaw, J.B. (2006). *Human Resource Management*. Boston–New York: Houghton Mifflin Company.
- Gensbittel, M.-H., Mainguet, Ch. (1995). Transition from School to Employment. W: *Indicators of Education System. Education and Employment* (s. 55–67). Paris: OECD.

- Holzer, H.J. (2005). Employers in the Low-Wage Labour Market: Is Their Role Important? W: S. Bazen, C. Lucifora, W. Salverda (red.), *Job Quality and Employer Behavior* (s. 87–110). London: Palgrave Macmillan.
- Jones, C.I. (2016). The Facts of Economic Growth. W: J.B. Taylor, H. Uhlig (red.), *Handbook of Macroeconomics*, vol. 2 (s. 3–69). Stanford: Elsevier.
- Madsen, P.M., Bingham, J.B. (2014). A Stakeholder – Human Capital Perspective on the Link between Social Performance and Executive Compensation. *Business Ethics Quarterly*, 24 (1), 1–30.
- Moral-Benito, E. (2009). *Determinants of Economic Growth. A Bayesian Panel Data Approach*. The World Bank, Policy Research Working Paper 4830.
- Pissarides, C.A. (2000). *Equilibrium Unemployment Theory*. Cambridge (MA): The MIT Press.
- Ranis, G., Steward, F., Ramirez, A. (2000). Economic Growth and Human Development. *World Development*, 2, 197–219.
- Redpath, L., Hurst, D., Devine, K. (2009). Knowledge Workers, Managers, and Contingent Employment Relationships. *Personnel Review*, 38 (1), 74–89.
- Sawiński, Z. (2012). Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Wykształcenia ISCED: wzorzec z Sevrès czy wymysł Szatana? *Edukacja*, 4, 100–119.

CHANGES IN RESOURCE STRUCTURE ON THE LABOR MARKET IN POLAND FROM THE PERSPECTIVE OF EDUCATION LEVEL OF EMPLOYEES

ABSTRACT

The level of education is one of the basic elements of human capital. The purpose of the article is to examine the changes in the structure of resources on the labor market in Poland after 2000, in a breakdown by employee education. The article hypothesizes that the change in the structure of resources on the labor market in Poland by education depends more on the change in the number of individual groups of employees than on the rate of economic growth. The hypothesis was verified on the basis of data published by Eurostat, for the population aged 20–64 in the years 2000–2018. The method of verifying the hypothesis was to compare the correlation coefficients and determination between the number of resources belonging to individual groups by education and the growth rate and total number of individual groups. The calculated correlation indicators allow for positive verification of the hypothesis.

Keywords: employment, unemployment, occupational inactivity, level of education, economic growth

Agnieszka Łopatka, ORCID: 0000-0001-9775-640X

Uniwersytet Szczeciński

ANALIZA POSTAW PRZEDSIĘBIORCZYCH STUDENTÓW

STRESZCZENIE

Głównym celem artykułu jest zdiagnozowanie przedsiębiorczych postaw studentów warunkujących proces tworzenia własnego przedsiębiorstwa. W pierwszej części, opierając się na literaturze przedmiotu, dokonano charakterystyki najważniejszych teorii dotyczących postaw przedsiębiorczych. W drugiej przedstawiono wyniki badań empirycznych w przedmiotowym aspekcie. Podstawowym narzędziem badawczym był kwestionariusz ankietowy składający z 20 pytań właściwych oraz metryczki. Badania zostały przeprowadzone wśród 150 studentów uczelni szczecińskich w 2019 r. Na potrzeby niniejszego artykułu wybrano niektóre zagadnienia badawcze, które w najlepszy sposób obrazują kształtowanie się postaw przedsiębiorczych studentów.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, kapitał ludzki, rynek pracy

Wprowadzenie

Współczesna przedsiębiorczość w dyskursie badawczym odnosi się m.in. do procesu przedsiębiorczego, który związany jest z dostrzeżeniem i wykorzystaniem przez jednostkę ludzką szans przedsiębiorczych (Zapkau, Schwens, Steinmetz, Kabst, 2015). W takim ujęciu istota przedsiębiorczości coraz częściej analizowana

jest przez pryzmat postaw przedsiębiorczych, które warunkują procesy emergencji i kreacji nowej rzeczywistości w procesie tworzenia własnego biznesu (Arranz, Ubierna, Arroyabe, Perez, Arroyabe, 2017).

Powyższa właściwość zdeterminowała główny cel opracowania, którym jest analiza postaw przedsiębiorczych studentów. Z uwagi na wiele interpretacji i definicji postaw przedsiębiorczych w pierwszej części opracowania przedstawiono wybrane koncepcje i aspekty analizowanej tematyki, dokonując pogłębionej prezentacji współczesnych teorii. W drugiej części zaprezentowano najistotniejsze, z punktu realizacji celu niniejszego artykułu, wyniki badań dotyczące kształtowania postaw przedsiębiorczych.

1. Postawy przedsiębiorcze

W współczesnym dyskursie naukowym postawy przedsiębiorcze często są definiowane jako określone działanie człowieka skłonnego do tworzenia nowej działalności gospodarczej (Fietze, Boyd, 2017). Taki sposób ujmowania postaw przedsiębiorczych oparty jest przede wszystkim na właściwościach jednostki ludzkiej, tj. potrzebie osiągnięcia motywacji, wewnętrznym usposobieniu kontroli, zdolności do ponoszenia ryzyka oraz cechach osobowościowych, które warunkują proces tworzenia własnego biznesu (Wang, Chang, Yao, Liang, 2016).

Jedną z teorii wyjaśniających kształtowanie się postaw przedsiębiorczych w kontekście tworzenia przedsiębiorstwa jest teoria umiejscowienia poczucia kontroli (Maresch, Harms, Kailer, Wimmer-Wurm, 2016). Teoria ta, bazując na dwóch rodzajach poczucia kontroli, tj. właściwościach poznawczych danej jednostki oraz cechach osobowościowych, wyróżnia dwie grupy tzw. przyszłych przedsiębiorców: jednostki odznaczające się wewnętrznym oraz zewnętrznym poczuciem kontroli (Moriano, Gorgievski, Laguna, Stephan, Zarafshani, 2012). Do pierwszej z nich zalicza się te jednostki, których źródła postaw przedsiębiorczych były odzwierciedlone we własnej postawie i zachowaniu. Do drugiej te osoby, których postawy przedsiębiorcze są wynikiem efektu naśladowania zachowania i postępowania innych jednostek, tj. innych przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces.

Inną teorią objaśniającą istotę postaw przedsiębiorczych jest teoria planowanego zachowania. Zgodnie z nią postawa przedsiębiorcza utożsamiana jest z ogólną motywacją do wykonania określonego zachowania przedsiębiorczego, w tym także do tworzenia własnego biznesu (Gorgievski, Stephan, Laguna, Moriano, 2018).

Z założeń tej teorii wynika, że postawy przedsiębiorcze jednostki są uzależnione od jej intencji, a te z kolei determinowane są atrakcyjnością czynności, normami społecznymi i kontrolą nad zachowaniem (Iakovleva Kolvereid, Stephan, 2011). Atrakcyjność czynności związana jest z oceną korzyści i kosztów wynikających z danego zachowania (im większa jest różnica między korzyściami a kosztami, tym szybciej kształtowane są intencje przedsiębiorcze). Normy społeczne są oceną presji wykonania lub zaniechania danej czynności, jaką spostrzega jednostka ze strony ważnych dla niej osób. Natomiast kontrola nad zachowaniem określa stopień trudności lub łatwości, z jaką osoba spodziewa się wykonać określoną czynność (Gorgievski, Stephan, Laguna, Moriano, 2018).

Kolejnymi teoriami, które zasługują na szczególną uwagę, są teorie, które analizują postawy przedsiębiorcze przez pryzmat umiejętności jednostki ludzkiej. Według Stuetzera, Audretscha i innych postawy przedsiębiorcze warunkują kreatywność, motywację do działania, pewność zachowań, odpowiedzialność za skutki swoich przedsięwzięć, a także świadomość odniesienia sukcesu i porażki (Stuetzer, Audretsch, Obschonka, Gosling, Rentfrow, Potter, 2018). W takim ujęciu postawy przedsiębiorcze oddziałują na poziomie heurystyki przedsiębiorczych jednostek ludzkich. W tym kontekście wyróżnia się trzy rodzaje heurystyki: heurystykę reprezentatywności, heurystykę dostępności i heurystykę kotwiczenia (Stuetzer i in., 2018). Pierwsza z nich odnosi się do obserwacji danej sytuacji i formułowania opinii przez jednostkę przedsiębiorczą bez wykorzystywania zewnętrznej informacji. Druga skupia się na ocenie najbardziej wyrazistych i ekspresyjnych zdarzeń. Ostatnia oparta jest na wpływie otrzymanych informacji w początkowej fazie działania jednostki przedsiębiorczej. Posiadanie owych umiejętności wyróżnia jednostki ludzkie spośród pozostałej części społeczeństwa, gdyż stają się one bardziej odpowiedzialne za dokonywane wybory. Ponadto uczą się one na własnych doświadczeniach, zdobywając informacje i wiedzę o prawdopodobieństwie realizacji danego zadania. Zapewnia im to w warunkach ryzyka osiągnięcie sukcesu i satysfakcji z realizacji zadań.

Warto mieć na uwadze, że postawy przedsiębiorcze analizowane są także przez pryzmat cech osobowych człowieka. W literaturze przedmiotu można spotkać wiele kryteriów cech ludzkich warunkujących proces tworzenia przedsiębiorstwa przez jednostkę ludzką. Do jednych z nich należy podział na następujące właściwości: ekstrawersyjność, neurotyczność, zgodność, skrupulatność, otwartość na doświadczenia (Zhao, Seibert, 2006). Pierwszy rodzaj obejmuje osoby, które odznaczają się optymizmem i łatwością w nawiązywaniu kontaktów. Drugi analizuje jednostki

charakteryzujące się dość dużą zmiennością nastrojów. Trzeci opisuje ludzi posiadających łatwość dopasowania do pozostałej części społeczeństwa. Czwarty obrazuje przestrzeganie istniejących praw i regulacji przez aktywnie działające jednostki. Ostatni zaś przedstawia otwartość istoty ludzkiej na naukę płynącą z doświadczeń, a następnie jej wykorzystanie w sposobach rozwiązywania problemów. Każda z zaprezentowanych cech osobowych wpływa na różnorodność postaw przedsiębiorczych jednostek ludzkich, a w szczególności na umiejętność ponoszenia ryzyka, osiągnięcia motywacji oraz umiejscowienia wewnętrznej kontroli (Wang, Chang, Yao, Liang, 2016). Na podstawie teorii pięciu cech osoby przedsiębiorczej została stworzona koncepcja pasji przedsiębiorczej. Według jej autorów pasja przedsiębiorcza jest immamentnie powiązana z pozytywnymi uczuciami jednostki (radość, optymizm, zamięłowanie), które z jednej strony stale ją motywują do działania, a z drugiej – umożliwiają przezwyciężenie barier związanych z aktywnością przedsiębiorczą (Cardon, Wincent, Singh, Drnovsek, 2009). Jednocześnie twórcy analizowanej koncepcji wyróżnili trzy rodzaje pasji przedsiębiorczej: wynalazcza, założycielska oraz deweloperska. Pierwszy rodzaj odnosi się do jednostki przedsiębiorczej, która staje się kreatorem zmian dzięki tworzeniu innowacji. Drugi odzwierciedlony jest w tworzeniu podmiotu gospodarczego na skutek chęci komercjalizacji innowacji i wykorzystania pojawiających się szans. Trzeci rodzaj związany jest z chęcią rozwoju działającej firmy.

Należy także mieć na uwadze, że współczesne badania dotyczące cech przedsiębiorców opierają się także na sześciu fundamentalnych właściwościach przedsiębiorczych wyróżnionych przez J. Timmonsa, tj. na dynamizmie działaniowym, zdolności przewodzenia, umiejętności dostrzegania szans, umiejętności działania w warunkach ryzyka i niepewności, kreatywności, samodzielności i zdolności przystosowania jednostki do warunków oraz na wewnętrznej motywacji (Thomas, Mueller, 2000). Pierwsza cecha charakteryzuje przedsiębiorcę jako aktywnie działającą jednostkę, wykazującą się inicjatywą, poszukującą nowych rozwiązań w sposobach usprawniania metod lub procesów. Obok niej bardzo ważne jest posiadanie przez przedsiębiorczego człowieka zdolności przewodzenia i współpracy z innymi ludźmi. Te dwie cechy są nierozzerwalnie ze sobą związane, gdyż zapewniają skuteczne kierowanie przez lidera danym zespołem, który nie może być dyktatorem, lecz ogniwem znajdującym płaszczyznę porozumienia z ogółem. Kolejną właściwością, którą wyróżnił Timmons, jest umiejętność dostrzegania szans. Szanse te odzwierciedlone są w nieustannym poszukiwaniu przez jednostkę nowych możliwości w otoczeniu

w celu zmiany obecnej sytuacji na lepszą. Ponadto istotna jest również zdolność człowieka do działania, a w szczególności do przewyciężenia ryzyka i niepewności, związanych z każdą aktywnością jednostki, jak również jej adaptacja do zmieniającego się środowiska i otoczenia (Altinay, Madanoglu, Daniele, Lashley, 2012). Ostatnia z analizowanych cech – wewnętrzna motywacja – niezbędna jest przedsiębiorcy do ustawicznego i skutecznego działania w celu osiągnięcia korzyści.

Warto zauważyć, że postawy przedsiębiorcze badane w kontekście cech przedsiębiorczych analizowane są także według kryterium właściwości ułatwiających oraz utrudniających tworzenie przez człowieka własnego biznesu (tab. 1)

Tabela 1. Cechy psychiczne warunkujące działania przedsiębiorcze

Cechy utrudniające	Kategorie ogólne	Cechy ułatwiające
<ul style="list-style-type: none"> – lęki – niechęć, bojaźń zamiast samodzielności – chęć utrzymania tego, co się posiada, a nie pomnażania stanu posiadania 	– motywacja	<ul style="list-style-type: none"> – umiejętność przewyciężania lęków i depresji oraz różnych zagrożeń – tendencje do powiększania stanu posiadania – orientacja na osiągnięcia i sukces – motywy „bycia przedsiębiorczym”
<ul style="list-style-type: none"> – trudności w podejmowaniu decyzji – chwiejność – „wyczuwalna bezradność” 	– decyzje	<ul style="list-style-type: none"> – zdecydowanie – decyzje adekwatne do sytuacji – konsekwencja
<ul style="list-style-type: none"> – unikanie sytuacji i decyzji obciążonych ryzykiem 	– ryzyko	<ul style="list-style-type: none"> – traktowanie sytuacji ryzykowanych jako szans – podejmowanie decyzji obciążonych ryzykiem
<ul style="list-style-type: none"> – brak odporności psychicznej – niski próg stresu i frustracji 	– sukces i niepowodzenie	<ul style="list-style-type: none"> – odporność psychiczna – wysoki próg stresu i frustracji – umiejętność działania w sytuacjach trudnych
<ul style="list-style-type: none"> – postawa zachowawcza – konformizm – algorytmiczny styl działania – brak zdolności przywódczych 	– innowacyjność i twórczość	<ul style="list-style-type: none"> – postawa pionierska – zdolności twórcze – pomysłowość – wyobraźnia i myślenie dywergencyjne – intuicja
<ul style="list-style-type: none"> – lęki i obawy – lenistwo – pesymizm 	– bariery	<ul style="list-style-type: none"> – optymizm i aktywność – znajomość siebie – postawa abaryetyczna

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dobrołowicz (1995), s. 683; Gerpott, Kieser (2017), s. 147–166.

Wszystkie wyżej wymienione właściwości nadają kształt i charakter przedsiębiorczości, analizowanej jako proces tworzenia własnego przedsiębiorstwa. Determinują także podejmowanie różnorodnych działań przedsiębiorczych, ukierunkowanych na przetrwanie i rozwój jednostki.

Mając na względzie powyższe właściwości, a także biorąc pod uwagę zmienność i turbulentność współczesnego otoczenia rynkowego, zasadne jest przeprowadzenie w dalszej części rozważań analizy postaw przedsiębiorczych studentów w kontekście skłonności osób młodych do tworzenia przedsięwzięcia gospodarczego i świadomego planowania tego procesu w przyszłości.

2. Wyniki badań

Podstawowym celem realizowanych badań było poznanie postaw studentów wobec przedsiębiorczości. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankietowy składający z 20 pytań właściwych oraz metryczki. Ankieta skierowana została do 150 studentów uczących się w uczelniach państwowych w Szczecinie. Dobór populacji miał charakter losowy. Badanie zostało przeprowadzone w trzecim i czwartym kwartale 2019 roku.

W celu dokonania efektywniejszej prezentacji uzyskanych wyników badania zbiorowość była analizowana przez pryzmat płci i źródła utrzymania. Wśród badanej populacji 56,2% ankietowanych stanowiły kobiety, 43,8% mężczyźni; 69,2% studentów było na utrzymaniu rodziców, 19,5% było częściowo zależnych od rodziców, zaś 11,3% studentów było całkowicie niezależnych pod względem źródła utrzymania.

Mając na względzie realizację głównego celu badawczego, w pierwszej kolejności dokonano diagnozy własnego potencjału przedsiębiorczego studentów. Stąd pierwsze pytanie, jakie zostało zadane ankietowanym, brzmiało: Czy uważasz siebie za osobę przedsiębiorczą? Aż 78,7% osób biorących udział w badaniu określiło się jako osoby przedsiębiorcze, pozostałe (21,3%) deklarowało, że nie są osobami przedsiębiorczymi. Interesujące wydaje się w tym momencie poznanie struktury osób deklarujących się jako przedsiębiorcze i dokonanie próby ich głębszej charakterystyki. Więcej osób przedsiębiorczych jest wśród mężczyzn, gdyż aż 83,3% z nich odpowiedziało na to pytanie pozytywnie. Inaczej odpowiadały kobiety: niewiele ponad 76% pań określiło się jako przedsiębiorcze. Ponadto osoby będące na własnym utrzymaniu w zdecydowanej większości (92,3%) uznały siebie za osobę za

przedsiębiorczą. Natomiast odsetek wskazań wśród studentów, którzy byli na utrzymaniu rodziców, wyniósł 52,3%.

Kolejne pytanie zadane respondentom dotyczyło zestawu cech, jakie ich zdaniem charakteryzują osobę przedsiębiorczą. Ankietowani mieli do wyboru następujące możliwości: gotowość do ponoszenia odpowiedzialności, chęć do szukania nowych rozwiązań, umiejętność przewidywania, umiejętność kalkulacji ryzyka, praktyczne wykształcenie, pracowitość, intuicja. Strukturę odpowiedzi na to pytanie przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Cechy opisujące osobę przedsiębiorczą

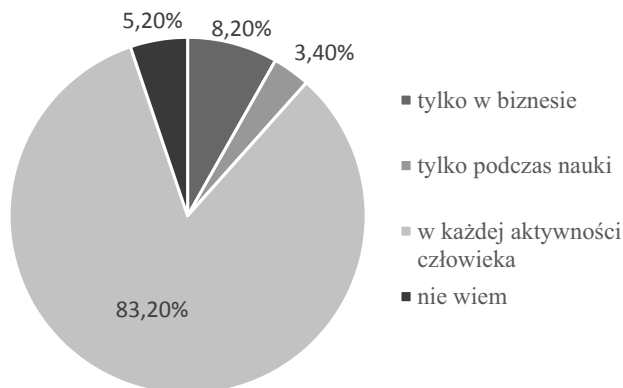
Cecha	%
chęć do szukania nowych rozwiązań	21,4
umiejętność kalkulacji ryzyka	18,0
umiejętność przewidywania	17,7
gotowość do ponoszenia odpowiedzialności	14,5
pracowitość	13,3
intuicja	8,8
praktyczne wykształcenie	6,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Osoba przedsiębiorcza, zdaniem badanych, przede wszystkim wyraża chęć poszukiwania nowych rozwiązań – jest innowacyjna, potrafi przewidywać oraz właściwie ocenić i skalkulować ryzyko podejmowanych działań. Jednocześnie gotowa jest do ponoszenia odpowiedzialności, jest też pracowita – bez tego trudno o sukces w biznesie. Najmniejszą wagę ankietowani przypisali takim cechom, jak intuicja i praktyczne wykształcenie. W przypadku tej pierwszej cechy sporadyczne wskazania mogą dziwić, być może minęły już czasy, kiedy do prowadzenia własnego biznesu potrzebna była odrobina szczęścia. To z kolei sugerowałoby, że w obecnych czasach dobry przedsiębiorca powinien nauczyć się, jak prowadzić firmę, czyli posiadać odpowiednie wykształcenie praktyczne. Zdaniem ankietowanych jednak właśnie ta cecha jest najmniej istotna dla charakterystyki osoby przedsiębiorczej.

Kontynuując kwestię właściwego zdefiniowania pojęcia przedsiębiorczości i tzw. cech przedsiębiorczych, zapytano ankietowanych o to, gdzie ich zdaniem ujawniają się zachowania przedsiębiorcze. Szczegółowe wyniki zaprezentowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Struktura odpowiedzi na pytanie: gdzie ujawniają się postawy przedsiębiorcze?



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Przejaw postaw przedsiębiorczych, zdaniem ankietowanych, nie jest domeną tylko i wyłącznie działalności biznesowej, wręcz przeciwnie – można je zauważyć w każdej wykonywanej przez człowieka pracy. Tylko co siódmy badany student twierdził, że postawy przedsiębiorcze dają się zaobserwować tylko w biznesie bądź w nauce.

Postawy przedsiębiorcze, niezależnie od definicji przedsiębiorczości, bez wątpienia kojarzyć się mogą z gotowością do podejmowania ryzyka. Badani studenci zostali zatem zapytani o ich stosunek do ryzyka. Spośród trzech określeń mieli wybrać to, które najlepiej ich charakteryzuje. *Jestem ryzykantem*: tę odpowiedź wskazało nieco ponad 21% badanych. Zdecydowana większość jednakże stwierdziła, iż *twardo stoi na ziemi* (64% osób). Pozostali, czyli 14,6%, *bujają* w obłokach. W kontekście analizy powyższych rezultatów należy mieć na uwadze, że aż 94,3% respondentów, którzy określili swoją osobę jako skłoną do ryzyka, uważa siebie za przedsiębiorczych, podczas gdy studenci, którzy „twardo stoją na ziemi”, już w mniejszym stopniu deklarują się jako osoby przedsiębiorcze (79% wskazań). Najmniej osób przedsiębiorczych (55,4%) znalazło się wśród marzycieli.

W kolejnym pytaniu respondentom zadano pytanie, czy po ukończeniu studiów zamierzają zatrudnić się w przedsiębiorstwie, czy pracować we własnej firmie. Zdecydowana większość (66%) studentów nie zamierza zakładać własnego przedsiębiorstwa i w nim pracować, woli pracować na rzecz innych jednostek gospodarczych. Zaledwie jedna trzecia badanej społeczności chce podjąć ryzyko i pracować wyłącznie na własny rachunek.

Mimo tego, że tylko jedna trzecia respondentów opowiedziała się za pracą po ukończeniu studiów we własnej firmie, warto zanalizować przyczyny i uwarunkowania takiego stanu rzeczy. Respondenci, którzy zamierzają otworzyć własną działalność gospodarczą, zostali poproszeni o odpowiedzi na pytania związane z ryzykiem, jak również utratą pewnych wartości i korzyści wynikających z prowadzenia własnego przedsiębiorstwa. W pierwszym pytaniu mieli za zadanie określić, czy są skłonni ponosić ryzyko utraty kapitałów w zamian za osiągnięcie odpowiedniej wysokości zysków. Zdecydowana większość ankietowanych (88%) odpowiedziała twierdząco, a tylko 12% z nich nie chce narażać własnych oszczędności na straty. Ciekawy jest wynik uzyskany wśród osób, które deklarowały się jako osoby pro- i antypresiębiorcze. Osoby, które utożsamiają swoje zachowanie z przedsiębiorczością, zdecydowanie (89%) są skłonne ponieść ryzyko utraty kapitałów. Wynik ten z pewnością świadczy o istniejącej wśród studentów świadomości, że własna działalność gospodarcza wymaga ryzyka związanego z zaangażowaniem kapitałów własnych. Zawsze istnieje możliwość utraty oszczędności, bankructwa firmy, jednak osoby zakładające własne przedsiębiorstwo wiedzą, że bez zaangażowania kapitału osiągnięcie sukcesu w postaci przyszłego zysku jest niemożliwe. Oprócz kapitału bardzo ważnym czynnikiem wyznaczającym przyszłość i pomyślność każdej firmy jest zaangażowanie się w pracę jej właściciela. Stąd też respondentom zadano pytanie, czy są skłonni poświęcić się całkowicie wykonywanej pracy. Większość studentów (64%) uważa, że nie ma innej możliwości, aby móc stworzyć własną firmę. Bez rzetelnej i odpowiedzialnej pracy nie będzie efektów. Właściciel musi poświęcić się firmie, zaangażować na tyle, aby mogła ona istnieć i realizować swojej zadania. Nikt inny poza nim nie wie, jaką strategię należy zastosować, jakie cele mają być osiągnięte i do czego firma dąży. Nie dziwi fakt, że bardziej skłonne do poświęceń są osoby, które deklarują się jako „realiści”, a mniej – „ryzykanci” i „marzyciele”. Wynika to przede wszystkim z tego, że osoby te zauważają sens pracy i przekładają go w wymierny sposób na przyszły zysk przedsiębiorstwa. Wiedzą, że człowiek, który coś tworzy, ma określony cel i będzie go realizować poprzez nieustanną i efektywną pracę, która ponadto będzie wzorcem dla innych.

Kolejne pytanie dotyczyło czasu, w którym studenci chcieliby otworzyć własną działalność gospodarczą. Większość respondentów (68%) wskazała na potrzebę uzyskania odpowiedniego doświadczenia i pozycji zawodowej, a tylko 31% odpowiedziało, że należy to uczynić od razu. Bardziej zdeterminowane są w tym zakresie kobiety (79%) niż mężczyźni (55%).

Studentów zapytano także o wiedzę w zakresie ilości środków finansowych, jaką trzeba dysponować, aby uruchomić taką działalność. Ponad 80% badanych potwierdziło, że posiada rozeznanie i wiedzę na temat środków potrzebnych do założenia i uruchomienia własnej działalności. Tylko 16% respondentów przyznało się do jej braku. Potwierdza to, że przyszli właściciele podmiotów gospodarczych są dobrze przygotowani do realizacji działań i zamierzeń w zakresie alokowania powierzonych im środków finansowych, wiedzą, czego chcą i co mają produkować, aby móc osiągnąć zyski na podstawie wcześniej zainwestowanego kapitału. Problemem może być natomiast brak jego posiadania, dlatego też studentów poproszono o udzielenie odpowiedzi na następujące pytanie: czy posiadasz takie środki, aby móc uruchomić działalność? Zdecydowana większość respondentów (85%) twierdzi, że nie posiada zasobów pieniężnych, problem ten nie dotyczy tylko 15% studentów.

Wobec braku niezbędnych środków finansowych na otwarcie własnego biznesu studentów poproszono o udzielenie odpowiedzi, czy wiedzą, w jaki sposób mogą zdobyć niezbędny kapitał. Ponad trzy czwarte studentów stwierdziło, że wie, gdzie i w jaki sposób zdobyć brakujący kapitał. Pozostała część nie posiadała takiej wiedzy. Bardzo ciekawie przedstawia się struktura odpowiedzi według kryterium wcześniejszych deklaracji dotyczących własnej przedsiębiorczości. Osoby antypresiębiorcze w mniejszym stopniu (55%) deklarują, że wiedzą, jak zdobyć środki na finansowanie prowadzonej własnej działalności gospodarczej niż osoby proprzedsiębiorcze (78%).

Kolejnym istotnym czynnikiem, który warunkuje powstanie każdej nowej działalności gospodarczej, jest wiedza na temat sytuacji panującej w danej branży, na rynku, gdzie ma funkcjonować przedsiębiorstwo. Stąd też respondenci zostali poproszeni o udzielenie odpowiedzi na pytanie: czy wiesz, jak funkcjonuje rynek, na którym chcesz prowadzić swoją działalność? Większość studentów (78,3%) zna sytuację i potrzeby rynku, a tylko 21,7% osób przyznało się do braku wiedzy na ten temat. Wynik ten jest zadowalający, gdyż potencjalni właściciele nowych przedsiębiorstw posiadają rozeznanie i mogą ocenić powodzenie działań, które zmierzają do osiągnięcia przyszłych zysków, jak również mogą zaspokoić istniejące potrzeby konsumentów. Ponadto świadomość funkcjonowania danego rynku wpływa na uniknięcie większych strat wynikających z nowych inwestycji, jak również przyczynia się do wzrostu konkurencyjności i efektywności danej firmy i całej branży.

Ostatnie pytanie skierowane do osób, które po ukończeniu studiów zamierzają pracować we własnej firmie, brzmiało: w jakim czasie po rozpoczęciu działalności

zamierzasz osiągnąć pierwsze zyski? Najwięcej osób (42%) oczekuje zysków po roku działalności, nieco wcześniej – po pół roku – liczy na niego 26% studentów. Taki sam odsetek respondentów (15%) deklaruwał, że oczekuje zysku od razu i po kilku latach istnienia własnej firmy.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę uzyskane rezultaty, należy stwierdzić, że w większość badanych studentów określa siebie mianem osoby przedsiębiorczej. Według wskazań respondentów taką osobą najlepiej opisują: chęć do szukania nowych rozwiązań, umiejętność kalkulacji ryzyka oraz umiejętność przewidywania. Ponadto badani są realistami, jednakże w większości przypadków nie zamierzają pracować we własnej firmie, wolą zatrudnić się w dużym przedsiębiorstwie, a wynika to z przeświadczenia, że taki właśnie wybór zapewnia możliwość uzyskania większych zarobków oraz daje pewność zatrudnienia i płacy.

Studenci, którzy zadeklarowali się jako osoby przedsiębiorcze, częściej zamierzają utworzyć własny biznes niż pozostali respondenci. Co więcej, są skłonni ponieść ryzyko utraty własnych kapitałów zaangażowanych w procesy gospodarowania we własnej firmie w zamian za osiągnięcie zysków. Deklarują również chęć całkowitego poświęcenia się wykonywanej działalności. Jednakże decyzję o ewentualnym rozpoczęciu działalności biznesowej odkładają na później, planując rozpoczęcie takich działań dopiero po kilku latach od zakończenia studiów, po uzyskaniu odpowiedniej pozycji zawodowej i zdobyciu doświadczenia. Ponadto dominuje pogląd, że o pierwszych zyskach z działalności można myśleć dopiero po pewnym czasie (minimum roku). W deklaracjach badanych widoczny jest zatem realizm, gdyż osoby te widzą również, poza korzyściami, wynikające z faktu podjęcia własnej działalności gospodarczej ryzyka, zagrożenia i problemy.

Osoby, które chcą stworzyć własne przedsiębiorstwo, wiedzą także, jakimi środkami finansowymi powinny dysponować, jednak takowych nie posiadają. Co ciekawe wiedzą, w większości przypadków, z jakich źródeł i w jaki sposób zdobyć kapitał, deklarują również, że wiedzą, jak funkcjonuje rynek, na którym przyjdzie im prowadzić działalność biznesową.

Reasumując, można stwierdzić, że postawy przedsiębiorcze nie są utożsamiane przez studentów tylko i wyłącznie z tworzeniem i zarządzaniem własną firmą, lecz z tzw. kirznerowskim pierwiastkiem przedsiębiorczości, który warunkuje proces do-

strzeżenia i wykorzystania szansy przedsiębiorczej w każdej aktywności człowieka. Zasadne jest zatem kształtowanie przez system szkolnictwa wyższego postaw przedsiębiorczych studentów, które zapewnią efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów w procesie tworzenia własnego biznesu lub pracy w obcym przedsiębiorstwie.

Bibliografia

- Altinay, L., Madanoglu, M., Daniele, R., Lashley, C. (2012). The Influence of Family Tradition and Psychological Traits on Entrepreneurial Intention. *International Journal of Hospitality Management*, 31 (2), 489–499.
- Arranz, N., Ubierna, F., Arroyabe, M.F., Perez, C., de Arroyabe, J.C.Fdez. (2017). The Effect of Curricular and Extracurricular Activities on University Students' Entrepreneurial Intention and Competences. *Studies in Higher Education*, 42 (11), 1979–2008.
- Cardon, M.S., Wincent, J., Singh, J., Drnovsek, M. (2009). The Nature and Experience of Entrepreneurial Passion. *Academy of Management Review*, 34 (3), 511–532.
- Dobrołowicz, W. (1995). Przedsiębiorczość. W: *Encyklopedia biznesu*. T. 1. Warszawa: Fundacja Innowacja.
- Fietze, S., Boyd, B. (2017). Entrepreneurial Intention of Danish Students: A Correspondence Analysis. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23 (4), 656–672.
- Gerpott, F.H., Kieser, A. (2017). It's Not Charisma That Makes Extraordinarily Successful Entrepreneurs, but Extraordinary Success That Makes Entrepreneurs Charismatic. *Managementforschung*, 27 (1), 147–166.
- Gorgievski, M.J., Stephan, U., Laguna, M., Moriano, J.A. (2018). Predicting Entrepreneurial Career Intentions: Values and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Career Assessment*, 26 (3), 457–475.
- Iakovleva, T., Kolvereid, L., Stephan, U. (2011). Entrepreneurial Intentions in Developing and Developed Countries. *Education + Training*, 53 (5), 353–370.
- Maresch, D., Harms, R., Kailer, N., Wimmer-Wurm, B. (2016). The Impact of Entrepreneurship Education on the Entrepreneurial Intention of Students in Science and Engineering Versus Business Studies University Programs. *Technological Forecasting and Social Change*, 104, 172–179.
- Moriano, J.A., Gorgievski, M., Laguna, M., Stephan, U., Zarafshani, K. (2012). A Cross-Cultural Approach to Understanding Entrepreneurial Intention. *Journal of Career Development*, 39 (2), 162–185.

- Stuetzer, M., Audretsch, D.B., Obschonka, M., Gosling, S.D., Rentfrow, P.J., Potter, J. (2018). Entrepreneurship Culture, Knowledge Spillovers and the Growth of Regions. *Regional Studies*, 52 (5), 608–618.
- Thomas, A.S., Mueller, S.L. (2000). A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture. *Journal of International Business Studies*, 31 (2), 287–301.
- Wang, J.H., Chang, C.C., Yao, S.N., Liang, C. (2016). The Contribution of Self-Efficacy to the Relationship between Personality Traits and Entrepreneurial Intention. *Higher Education*, 72 (2), 209–224.
- Zapkau, F.B., Schwens, C., Steinmetz, H., Kabst, R. (2015). Disentangling the Effect of Prior Entrepreneurial Exposure on Entrepreneurial Intention. *Journal of Business Research*, 68 (3), 639–653.
- Zhao, H., Seibert, S.E. (2006). The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review. *Journal of Applied Psychology*, 91 (2), 259.

EXAMINING THE ENTREPRENEURIAL ATTITUDES OF STUDENTS

ABSTRACT

The main goal of the article is to diagnose the entrepreneurial attitudes of students. In the first part, the most important theories of entrepreneurship were presented. The second part presents the results of empirical research. The main methods of research were a questionnaire consisting of 20 proper questions and metrics. The research was conducted among 150 students of Universities of Szczecin in the third and fourth quarters in 2019.

Keywords: entrepreneurship, human capital, labor market

Andrzej Koza, ORCID: 0000-0001-5510-4737

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Adriana Politaj, ORCID: 0000-0003-1420-690X

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

GŁÓWNE TRENDY W ZATRUDNIENIU OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH W POLSCE I W INNYCH KRAJACH

STRESZCZENIE

Niniejsze opracowanie dotyczy analizy i oceny zachodzących zmian na rynku pracy w Polsce i w innych krajach w latach 2010–2018. Celem opracowania jest ustalenie podstawowych trendów i rozmiarów zmian w zatrudnieniu osób niepełnosprawnych oraz wskazanie na konsekwencje tych zmian dla sytuacji osób niepełnosprawnych na polskim i innych rynkach pracy.

Osoby niepełnosprawne mają gorszą pozycję na rynku pracy niż osoby pełnosprawne. Pod względem aktywności ekonomicznej osoby te znacznie rzadziej poszukają pracy lub samozatrudnienia, częściej są bezrobotne oraz zagrożone wykluczeniem z rynku pracy niż osoby bez niepełnosprawności. Dobra koniunktura gospodarcza sprzyja poprawie sytuacji na rynku pracy. Osoby niepełnosprawne są również beneficjentami tych zmian, jednak w ich wypadku zmiany nie są tak spektakularne, jak w przypadku osób pełnosprawnych. Tempo spadku bezrobocia wśród osób niepełnosprawnych jest zdecydowanie wolniejsze. Istnieją również pewne prawidłowości dotyczące zmiany miejsc pracy przez osoby niepełnosprawne. Nasilają się przepływy niepełnosprawnych pracowników z chronionego na niechroniony

rynek pracy, co radykalnie zmienia obraz dotyczący zatrudnienia tych osób. Jest to szczególnie niepokojące w kontekście osób niepełnosprawnych najciężej, wymagających szczególnych warunków pracy.

Słowa kluczowe: niepełnosprawni, zatrudnienie, chroniony i niechroniony rynek pracy

Wprowadzenie

W skali całego globu szacuje się, że liczba osób niepełnosprawnych stanowi od 10 do 15%. Osoby niepełnosprawne są jedną z największych subpopulacji na świecie, przy czym tylko część z nich ma potwierdzoną niepełnosprawność stosownym orzeczeniem (ILO, 2014). Światowy raport na temat niepełnosprawności, opracowany wspólnie przez Światową Organizację Zdrowia i Bank Światowy, sugeruje, że osoby niepełnosprawne mają ogólnie gorszy stan zdrowia, są gorzej wykształcone i charakteryzują je wyższe wskaźniki ubóstwa niż w przypadku osób pełnosprawnych. Wynika to głównie z braku odpowiednich do ich możliwości i potrzeb usług oraz wielu barier, jakie napotykają w życiu codziennym (*World Report on Disability*, 2011).

Występowanie niepełnosprawności w społeczeństwie jest zróżnicowane i możliwe jest wskazanie przynajmniej kilku podatnych subpopulacji. Wyniki światowego badania zdrowia wskazują na częstsze występowanie niepełnosprawności w krajach biedniejszych. Zauważa się też rosnący odsetek osób niepełnosprawnych wraz z wiekiem. Dodatkowo osoby, które mają niskie dochody, są bezrobotne i z niższym wykształceniem obarczone są zwiększonym ryzykiem wystąpienia niepełnosprawności (WHO, 2018).

Pojawiające się co pewien czas publikacje i wyniki badań poświęcone osobom niepełnosprawnym potwierdzają generalnie gorszą ich sytuację na rynku pracy i ponadprzeciętne zagrożenie wykluczeniem społecznym (Greve, 2009; Berthoud, 2011; Abidi, Sharma, 2014). Głównym miejscem pracy osób niepełnosprawnych do niedawna były zakłady pracy chronionej, jednakże coraz częściej osoby niepełnosprawne decydują się na pracę poza nimi. Zdecydowanie rzadziej osoby te zakładają i prowadzą własne przedsiębiorstwa (Gottlieb, Myhill, Blanck, 2015). Znaczny odsetek osób niepełnosprawnych znajduje się jednak poza rynkiem pracy. Te osoby, które wchodzi lub powraca na rynek pracy, napotykają na podobne bariery, jak osoby pełnosprawne. Dodatkowo muszą jednak borykać się z barierami wynikającymi z niepełnosprawności (Jones, 2008). Richard Berthoud dowodzi, że niepełno-

sprawność stanowi często istotną przeszkodę w skutecznym konkutowaniu na rynku pracy (Berthoud, 2008).

W krajach członkowskich Unii Europejskiej sytuacja osób niepełnosprawnych na rynku pracy jest zróżnicowana. Wspólnymi cechami są natomiast: większe bezrobocie, gorsze wykształcenie, mniejsze doświadczenia zawodowe i niższa niż w przypadku osób pełnosprawnych aktywność zawodowa (Grammenos, 2017; Shima, Zolyomi, Zaidi, 2008).

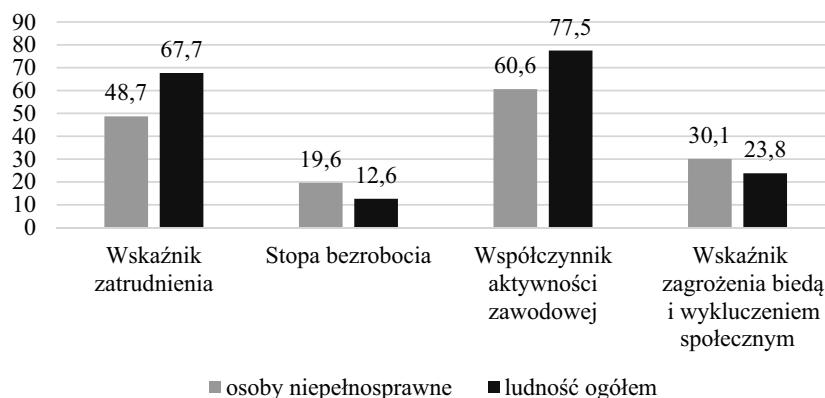
Realizowane w wielu krajach wysokorozwiniętych programy socjalne oraz przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu z różnych przyczyn nie przynoszą spodziewanych efektów. Podobnie rzecz się ma z programami przeciwdziałania bezrobociu i aktywizacji zawodowej, które miały stymulować osoby niepełnosprawne do aktywnych postaw na rynku pracy (Larsson 2006, s. 159–168). Realizowane modele aktywizacji zawodowej oparte na systemie kwotowym i zatrudnieniu dotowanym nie do końca się sprawdziły. Osiągane efekty są niewspółmierne do ponoszonych nakładów i stawiają pod znakiem zapytania sens ich stosowania w obecnym kształcie (Thorton, 1998; Fuchs, 2014; Lee, Lee, 2016).

1. Sytuacja osób niepełnosprawnych na rynku pracy w Polsce i innych krajach europejskich

Wyniki badań w zakresie aktywności ekonomicznej prowadzone w krajach Unii Europejskiej oraz wybranych innych krajach europejskich (Rosja, Norwegia, Islandia, Szwajcaria) w 2014 roku wskazują, że osoby niepełnosprawne są mniej aktywne zawodowo i rzadziej poszukują pracy, są bardziej narażone na bezrobocie, biedę oraz wykluczenie społeczne (rys. 1).

Według danych współczynnik aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych w analizowanym okresie był o prawie 17 punktów procentowych (p.p.) mniejszy niż dla ogółu ludności, zaś wskaźnik zatrudnienia – mniejszy o prawie 19 p.p. Osoby niepełnosprawne w większym stopniu były też zagrożone bezrobociem. Potwierdza to stopa bezrobocia osób niepełnosprawnych na tle ogółu ludności. W 2014 roku przeciętnie była ona o 7 p.p. większa niż dla ogółu ludności. Wskaźnik określający zagrożenie biedą i ubóstwem był większy o ponad 6 p.p., a zagrożenie to wzrasta wraz ze stopniem niepełnosprawności (European Commission, 2017, s. 4).

Rysunek 1. Niektóre wskaźniki aktywności ekonomicznej osób niepełnosprawnych i ogółu ludności w wieku 20–64 lat, w krajach europejskich w 2014 roku¹



Źródło: Grammenos (2017).

Na tym tle sytuacja osób niepełnosprawnych na rynku pracy w Polsce w zakresie ich aktywności ekonomicznej w latach 2014–2018 wyglądała pod kilkoma względami jeszcze gorzej (tab. 1).

Współczynnik aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych w Polsce był w 2014 roku trzyipółkrotnie mniejszy niż średnia w ponad trzydziestu krajach europejskich i ponad trzykrotnie mniejszy niż w przypadku ogółu ludności Polski w wieku 15 lat i więcej. Również wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych wskazywał na znacznie gorsze położenie tej subpopulacji na polskim rynku pracy. W 2014 roku niecałe 15% osób niepełnosprawnych z grona aktywnych zawodowo w wieku 15 lat i więcej pracowało, a wśród ogółu społeczeństwa wskaźnik ten był prawie trzyipółkrotnie wyższy. W porównaniu do krajów europejskich odsetek zatrudnionych z grona aktywnych zawodowo był w badanym roku ponad trzykrotnie mniejszy. Jedynie stopa bezrobocia osób niepełnosprawnych była o blisko 5 p.p. mniejsza niż w krajach europejskich. Jednakże w porównaniu do osób pełnosprawnych w Polsce oraz w krajach europejskich, miernik bezrobocia był od ponad 2 p.p. do prawie 6 p.p. większy.

¹ Niestety nie ma nowszych kompletnych i porównywalnych danych w tym zakresie.

Tabela 1. Sytuacja osób niepełnosprawnych i ludności ogółem na rynku pracy według BAEL w Polsce w latach 2014–2018

Rok	Zestawienie średnioroczne							
	ogółem	aktywni zawodowo			bierni zawodowo	współczynnik aktywności zawodowej	wskaź- nik zatrud- nienia	stopa bezrobocia
		razem	pracujący	bezro- botni				
	w tysiącach					w %		
w wieku 16 lat i więcej								
2014	3272	568	483	84	2704	17,4	14,8	14,8
2015	3252	536	470	66	2716	16,5	14,5	12,3
2016	3207	524	467	57	2683	16,3	14,6	10,9
2017	3 116	549	503	46	2 567	17,6	16,1	8,4
2018	3 040	526	491	34	2 514	17,3	16,2	6,5
ogół ludności w wieku 15 lat i więcej								
2014	30 985	17 428	15 862	1 567	13 556	56,2	51,2	9,0
2015	30 962	17 388	16 084	1 304	13 574	56,2	51,9	7,5
2016	30 703	17 260	16 197	1 063	13 443	56,2	52,8	6,2
2017	30 595	17 267	16 423	844	13 328	56,4	53,7	4,9
2018	30 429	17 143	16 484	659	13 286	56,3	54,2	3,8

Źródło: GUS (2019).

2. Główne miejsca pracy osób niepełnosprawnych w Polsce w latach 2014–2018

Obowiązujący w Polsce system kwotowy zatrudnienia osób niepełnosprawnych to polityka, która zobowiązuje pracodawców do posiadania siły roboczej z określonym odsetkiem osób niepełnosprawnych. System występuje w wielu krajach na całym świecie. Obecny jest też w Europie, m.in. w Austrii, Czechach, Francji, Holandii, Niemczech, Grecji, na Węgrzech, we Włoszech, na Słowacji i w Wielkiej Brytanii (Shima, Zolyomi, Zaidi, 2008; ILO, 2014). Stosowanie tego systemu nie stanowi jednak gwarancji pełnego zatrudnienia osób niepełnosprawnych. Pomimo stosowania obowiązku zatrudniania osób niepełnosprawnych znaczna część pracodawców woli płacić kary finansowe i nie zatrudniać takich osób (Koza, 2017). Zdarza się też, że przepisy nakazujące pracodawcom zatrudnianie osób niepełnosprawnych nie są respektowane bądź sankcje za niezatrudnianie osób niepełnosprawnych są zbyt mało dotkliwe i nie stymulują pracodawców w sposób wystarczający do podjęcia trudu zatrudniania takich osób (Zelderloo, Reynaert, 2007; Razlin, Roose, 2010). System kwotowy ma za zadanie wzmocnienie pozycji osób niepełnosprawnych na rynku

pracy (Greve, 2009). Doświadczenia płynące z wieloletnich obserwacji funkcjonowania tego systemu w wielu krajach na całym świecie pokazują, że obowiązkowe systemy kwot mają ograniczony wpływ na zwiększenie wskaźników zatrudnienia osób niepełnosprawnych. Przykładem mogą być relatywnie niewielkie efekty stosowania systemu kwotowego np. w Korei i Japonii (Lee, Lee, 2016).

Do niedawna w Polsce i w wielu innych krajach głównym miejscem pracy osób niepełnosprawnych były zakłady pracy chronionej (zpch), spółdzielnie inwalidów i niewidomych oraz instytucje oferujące specjalne warunki pracy i rehabilitacji, czyli zakłady aktywności zawodowej (zaz). Wszystkie te instytucje objęte były szeregiem ulg i preferencji podatkowych w zakresie podatków dochodowych, obrotowych i lokalnych. Sektor tych przedsiębiorstw i instytucji w początkowej fazie rozwijał się bardzo dynamicznie, skupiając na sobie główny ciężar realizacji polityki państwa w zakresie zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu oraz rehabilitacji społecznej (zob. Koza, 2017; Politał, 2016). Wraz ze zmianami w polityce państwa wobec sektora pracodawców działających w warunkach chronionych, zapoczątkowanymi na przełomie XX i XXI wieku, polegającymi na stopniowym ograniczaniu preferencji podatkowych (m.in. cofnięcie korzystnego rozliczania podatku VAT i podatku dochodowego i zastąpienie ich dotacjami do zatrudnienia uzależnionymi od stopnia niepełnosprawności i rodzaju schorzeń), nastąpił regres w rozwoju tego sektora pracodawców. Coraz większego znaczenia nabierali pracodawcy z tzw. niechronionego (otwartego) rynku pracy. Pomimo tego, że nie oferowali oni specjalnych warunków pracy i opieki medycznej (a takie warunki musieli spełniać pracodawcy działający w warunkach chronionych), systematycznie zyskiwali na znaczeniu jako pracodawcy osób niepełnosprawnych.

W Polsce podstawowe dane dotyczące zatrudnienia i sytuacji społeczno-ekonomicznej pochodzą głównie z cyklicznych badań aktywności ekonomicznej ludności (BAEL) prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny (GUS), danych z rejestrów urzędów pracy oraz z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON). W świetle danych BAEL liczba pracujących osób niepełnosprawnych w latach 2010–2018 wahała się w przedziale od 419 do 450 tys. osób (tab. 2).

Zdecydowaną większość pracujących osób niepełnosprawnych stanowiły osoby zatrudnione jako pracownicy. Średnio jedna na pięć osób niepełnosprawnych pracujących na etacie pracowała na własny rachunek (w tym również jako pracodawca).

Tabela 2. Pracujące osoby niepełnosprawne w wieku 18–59/64 lata według BAEL w latach 2010–2018

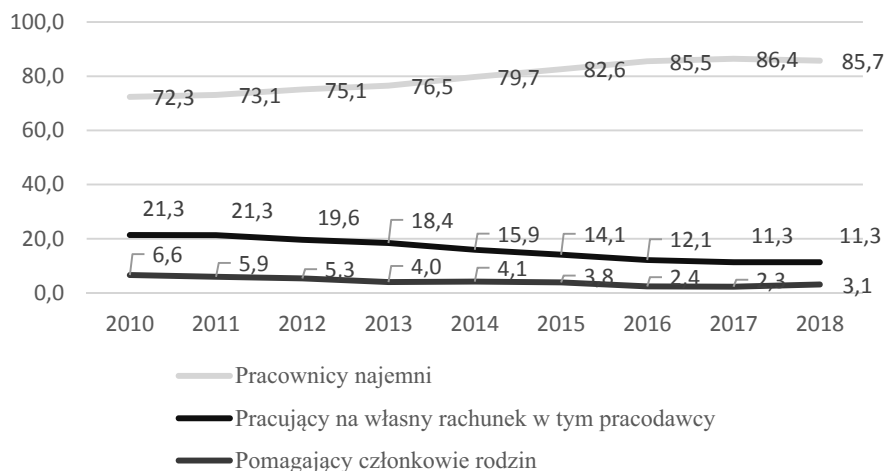
Wyszczególnienie	Pracujące osoby niepełnosprawne w wieku produkcyjnym (18–59/64)				
	ogółem	z tego:			
		pracownicy najemni	pracujący na własny rachunek i pracodawcy		pomagający członkowie rodzin
			razem	w tym pracodawcy	
	w tys.				
2010	441	319	94	11	29
2011	442	323	94	12	26
2012	450	338	88	13	24
2013	430	329	79	12	17
2014	434	346	69	11	18
2015	419	346	59	10	16
2016	421	360	51	7	10
2017	442	382	50	7	10
2018	426	365	48	9	13

Źródło: GUS (2019).

W analizowanym okresie, tj. w latach 2010–2018, wyraźnie dostrzec można większe zainteresowanie ze strony osób niepełnosprawnych pracą na etacie niż prowadzeniem własnej firmy (rys. 2). W 2010 roku z grona pracujących osób niepełnosprawnych ponad 72,3% było pracownikami, a 21,3% samozatrudnionymi i pracodawcami. Osiem lat później odpowiednio 85,7 i 11,3%. Zatem odsetek osób wykonujących działalność na własny rachunek zmalał prawie dwukrotnie, zaś pracujących jako pracownicy zwiększył się o 13,4 p.p.

Szczególnie interesujące wydają się być dane dotyczące przepływów pracujących osób niepełnosprawnych pomiędzy rynkiem chronionym a otwartym (tab. 3). Z danych zawartych w tej tabeli jednoznacznie wynika, że systematycznie maleje rola pracodawców działających w warunkach chronionych i zanika zatrudnienie osób niepełnosprawnych w tego typu instytucjach.

Rysunek 2. Struktura zatrudnienia osób niepełnosprawnych w Polsce w latach 2010–2018 według BAEL



Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS (2019).

Tabela 3. Struktura zatrudnienia pracowników oraz pracodawcy osób niepełnosprawnych z podziałem na otwarty i chroniony rynek pracy w Polsce, w latach 2010–2018 według danych PFRON

Wyszczególnienie	Lata								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Pracownicy niepełnosprawni									
w zakładach pracy chronionej	74,2	70,8	67,0	66,2	57,3	50,6	47,9	47,0	42,4
na otwartym rynku pracy	25,8	29,2	33,0	33,8	42,7	49,4	52,1	53,1	57,6
Pracodawcy osób niepełnosprawnych prowadzący zakłady pracy chronionej									
liczba pracodawców	2 001	1 806	1 437	1 392	1 263	1 163	1 092	1 028	906
udział w %	12,4	10,3	7,7	6,7	5,3	4,4	3,8	3,4	2,9
Pracodawcy osób niepełnosprawnych na otwartym rynku pracy									
liczba pracodawców	14.090	15676	17 305	19 318	22 746	25 036	27 467	29 337	30 389
udział w %	87,6	89,7	92,3	93,3	94,7	95,6	96,2	96,6	97,1

Źródło: SODiR PFRON (2020).

W 2010 roku 74,2% pracujących osób niepełnosprawnych było zatrudnionych w zpch, zaz i spółdzielniach inwalidów, a osiem lat później jedynie 42,4%. Zatem od

2016 roku główny ciężar zatrudnienia osób niepełnosprawnych przejęli pracodawcy z otwartego rynku pracy. W 2010 roku pracodawcy ci w liczbie 14 090 stanowili 87,6% ogółu pracodawców osób niepełnosprawnych. W kolejnych ośmiu latach ich liczba się podwoiła, a zatrudnienie w nich znalazło ponad 97% pracujących osób niepełnosprawnych.

Podsumowanie

Przejęcie na siebie głównej roli w zakresie realizacji polityki zatrudnienia osób niepełnosprawnych stanowi ważny etap w procesie zmian polityki państwa wobec osób niepełnosprawnych. Z powyższych analiz wynika, że w Polsce, wzorem innych państw, również odchodzi się od zatrudnienia w warunkach chronionych, czyli w zamkniętych enklawach, w których osoby niepełnosprawne rzadko miały kontakt z innymi osobami prócz niepełnosprawnych. Praca w środowisku osób pełnosprawnych staje się więc normą i może przynieść zdecydowanie lepsze efekty w zakresie inkluzji tych osób w społeczeństwie. Sprzyja temu również ogólna sytuacja na polskim rynku pracy. Wyraźny spadek bezrobocia, starzenie się społeczeństwa i niedobór siły roboczej stwarzają dużą szansę dla pracowników niepełnosprawnych, którzy stanowią dość znaczne jej zasoby, w dużej mierze niewykorzystane. Pracodawcy korzystają z nich coraz częściej (rośnie systematycznie liczba pracodawców zatrudniających takie osoby) i wydaje się, że trend ten szybko się nie skończy.

Literatura

- Abidi, J., Sharma, D. (2014). Poverty, Disability, and Employment: Global Perspectives From the National Centre for Promotion of Employment for Disabled People. *Career Development and Transition for Exceptional Individuals*, 37 (1), 60–68. DOI: 10.1177/2165143413520180.
- Berthoud, R. (2011). *Trends in the Employment of Disabled People in Britain*. ISER Working Paper Series, No. 2011-03. University of Essex.
- Danieli, A., Wheeler, P. (2006). Employment Policy and Disabled People: Old Wine in New Glasses? *Disability & Society*, 21 (5), 485–498.
- European Commission (2017). *Europejski semestr – zestawienie informacji tematycznych. Włączenie społeczne*. Pobrano z: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_social_inclusion_pl.pdf (20.02.2020).

- Fuchs, M. (2014). *Quota Systems for Disabled Persons: Parameters, Aspects, Effectivity*. Policy Brief. European Centre for Social Welfare Policy and Research.
- GUS (2019). Aktywność ekonomiczna ludności Polski II kwartał 2019.. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny. Pobrano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iii-kwartal-2019-roku,4,35.html> (22.02.2020)
- Gottlieb, A., Myhill, W.N., Blanck, P. (2015). *Employment of People with Disabilities. International Encyclopedia of Rehabilitation*. New York: Center for International Rehabilitation Research Information and Exchange (CIRRIE).
- Grammenos, S. (2017). *European Comparative data on Europe 2020 & People with disabilities. Final report*. Academic Network of European Disability Experts.
- Greve, B. (2009). *The Labour Market Situation of Disabled People in European Countries and Implementation of Employment Policies: A Summary of Evidence from Country Reports and Research Studies*. Academic Network of European Disability Experts, University of Leeds – Centre for Disability Studies.
- ILO (2010). *Media Guidelines For The Portrayal Of Disability*. Geneva: International Labour Organization.
- ILO (2014). *Achieving Equal Employment Opportunities for People with Disabilities through Legislation Guidelines*. Geneva: International Labour Organization.
- Jones, M. (2008). Disability and the Labour Market: A Review of the Empirical Evidence. *Journal of Economic Studies*, 35 (5), 405–424.
- Kidd, M.P., Sloane, P.J., Ferko, I. (2000). Disability and the Labour Market: An Analysis of British Males. *Journal of Health Economics*, 19, (6), 961–981.
- Koza, A. (2017). Ustawowy wskaźnik zatrudnienia a sytuacja sektora zakładów pracy chronionej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 489, 160–170.
- Larsson S. (2006). Disability Management and Entrepreneurship: Results From a Nationwide Study in Sweden. *The International Journal of Disability Management*, 1, 159–168.
- Lee, S., Lee, S. (2016). Comparing Employment Quota Systems for Disabled People Between Korea and Japan. *Asian Journal of Human Services*, 10, 83–92.
- SODiR PFRON (2020). Dane pochodzące z Systemu Obsługi Dofinansowań i Refundacji (SODiR) PFRON. Pobrano z: <http://www.niepelnosprawni.gov.pl/p,83,sodir-pfron> (20.02.2020).
- Politaj, A. (2016). Zakłady aktywności zawodowej oraz zakłady pracy chronionej jako pracodawcy osób niepełnosprawnych w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 450, 446–457.
- Razlin, A., Roose, M. (2010). *Comparison of Affirmative Action Employment for People with Disabilities in Malaysia and United States*. University of Arkansas.

- Shima, I., Zolyomi, E., Zaidi, A. (2008). *The Labour Market Situation of People with Disabilities in EU25*. Policy Brief. European Centre of Social Welfare Policy and Research.
- Thorton, P. (1998). *Employment Quotas, Levies and National Rehabilitation Funds for Persons with Disabilities: Pointers for Policy And Practice*. Geneva: International Labour Office.
- Ustawa z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Dz.U. 1997 nr 123, poz. 776 z późn. zm.
- WHO (2018). *Disability and Health. Key Facts*. Pobrano z: <https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/disability-and-health> (31.01.2020).
- World Report on Disability* (2011). Geneva: World Health Organization, World Bank.
- Zelderloo, L. Reynaert, J. (2017). *An International Comparison of Methods of Financing Employment for Disadvantaged People*. Brussels: EASPD.

MAIN TRENDS IN EMPLOYMENT OF PERSONS WITH DISABILITIES IN POLAND AND OTHER COUNTRIES

ABSTRACT

Disabled people are in a worse position on the labor market than non-disabled people. In terms of economic activity, these people much less often look for employment or work, are more often unemployed and are more often excluded from the labor market. The good times are conducive to improving the situation on the labor market. Disabled people are also beneficiaries of these changes on the labor market. However, in their case the changes are not as spectacular as in the case of non-disabled. The rate of decline in unemployment among people with disabilities is definitely slower than it is for people with disabilities. There are also some regularities regarding changes in the workplace by people with disabilities. The flows of disabled workers from the protected to the unprotected labor market are intensifying, which radically changes the picture regarding the employment of these people.

Keywords: Disabled, employment, protected and unprotected labour market

Translated by Andrzej Koza

Beniamin Noga, ORCID: 0000 0002 2511 5766

Marian Noga, ORCID: 0000 0002 2442 5391

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

PRAWDZIWA SZTYWNOŚĆ W PROCESIE PODEJMOWANIA DECYZJI NA POZIOMIE MIKROEKONOMICZNYM

STRESZCZENIE

Zarządzanie firmą polega na realizacji funkcji panowania, organizowania, motywowania i kontrolowania. Zarząd firmy wyżej wymienione funkcje realizuje w procesie podejmowania decyzji, dlatego też nowoczesne zarządzanie jest jednym ciągiem decydowania i tworzenia skutecznych warunków realizacji decyzji. Menedżerowi nigdy nie uda się ustalić wszystkich faktów potrzebnych do podjęcia trudnych decyzji: albo z powodu niedostępności informacji, albo dlatego, że jej zdobycie wymagałoby za dużo czasu i pieniędzy. Stąd – właściwie wszystkie decyzje – oparte są na niepełnej wiedzy.

W literaturze przedmiotu twierdzi się, że rutyna to mentalny model zachowań menedżerów podejmujących decyzję, powodujący, że wpadają oni w pułapkę czerwonego oceanu, który jest „pełen krwi” firm konkurujących o zdobycie możliwie największego udziału w już funkcjonującym rynku. Bardzo często rutyna jest dodatkowo wzmocniona osobowością menedżera podejmującego decyzję. Taki sposób podejmowania decyzji możnaby – za Davidem Romerem – określić prawdziwą sztywnością (*real rigidity*). Celem artykułu jest próba dowiedzenia, że rozwój gospodarki i świata ma charakter nieliniowy, co powoduje, że nie da się przewidzieć przyszłości, a wiedza, analizy i modele nie wystarczą, aby osiągnąć sukces.

Słowa kluczowe: podejmowanie decyzji, rutyna, prawdziwa sztywność, antykruchość

Wprowadzenie

Ekonomia menedżerska zajmuje się analizą istotnych decyzji podejmowanych przez menedżerów, które mają prowadzić do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa.

K. Malewska stwierdza, że istnieją trzy podstawowe modele procesów podejmowania decyzji:

- a) racjonalne,
- b) behawioralne,
- c) „podwójnego procesu”, łączące (integrujące) modele racjonalne z intuicją (Malewska, 2014, s. 128–131).

Ad. a). Aby decydent mógł działać i podejmować decyzje w sposób racjonalny, rozważane przez niego problemy również muszą mieć charakter racjonalny, co oznacza, że powinny spełniać następujące warunki:

- w określonym czasie istnieje jeden, dobrze ustrukturyzowany problem decyzyjny,
- problem ten powinien charakteryzować się minimalnym poziomem niepewności,
- możliwe jest określenie czynników opisujących problem oraz zidentyfikowanie istniejących między nimi zależności i współzależności,
- związki istniejące między czynnikami można przedstawić w formie równań matematycznych,
- istnieje tylko jeden decydent,
- nie istnieją ograniczenia czasowe i kosztowe,
- głównym kryterium dokonania wyboru jest maksymalizacja zysku lub ewentualnie minimalizacja kosztu (Bolesta-Kukułka, 2003, s. 135).

Ad. b). H. Simon stwierdza, że podejmujący decyzję nie ma możliwości znalezienia rozwiązania maksymalizującego funkcję celu, a jedynie może znaleźć rozwiązanie satysfakcjonujące. Tworzy więc model ograniczonej racjonalności decydenta. W modelowym ujęciu Simona postrzeganie świata w sposób uproszczony, zamiast dostrzegać w pełni złożoność otoczenia, sprowadza się do podejmowania decyzji bez rozważenia wszystkich dostępnych opcji wyboru, stosując uproszczone, praktyczne reguły wnioskowania. Na proces podejmowania decyzji nałożone są ograniczenia wynikające z natury i szybkości procesów myślowych, wartości i celów decydenta oraz wiedzy dostępnej decydentowi (Sołek, 2017).

Simon wprowadza kilka rodzajów racjonalności, postulując, by posługiwać się tym pojęciem tylko w połączeniu z odpowiednim przymiotnikiem precyzującym jego zakres definicyjny. Działanie może być zatem:

- obiektywnie racjonalne, jeżeli prowadzi do maksymalizacji danej wartości w określonej sytuacji,
- subiektywnie racjonalne, jeżeli maksymalizuje wynik przy uwzględnieniu wiedzy, jaką posiada decydent,
- świadomie racjonalne, gdy dobór środków do realizacji celu jest świadomy,
- celowo racjonalne, jeżeli dopasowanie środków do celów zostało dokonane rozmyślnie,
- organizacyjnie racjonalne, jeśli jest ukierunkowane na osiągnięcie celów organizacji,
- indywidualnie racjonalne, jeżeli jest ukierunkowane na cele jednostki (Mahoney, 2005, s. 13).

W modelach ograniczonej racjonalności decydent postępuje zgodnie z regułami pełnej racjonalności, ale nie jest w swoich działaniach „doskonały”. Zgodnie z modelem Simona, który nazywamy modelem suboptymalizacyjnym, istnieją pewne ograniczenia, uniemożliwiające mu w pełni racjonalne zachowanie, a mianowicie:

- ograniczenia poznawcze (decydent nie jest w stanie zgromadzić pełnej informacji ani wygenerować wszelkich potencjalnych rozwiązań problemu decyzyjnego, a tym bardziej przewidzieć skutków wszystkich wariantów działania),
- ograniczenia motywacyjne (decydent w praktyce nie dąży do optymalizacji czy maksymalizacji, lecz do satysfakcji, czyli znalezienia rozwiązania spełniającego minimalny poziom wystarczalności) (Malewska, 2014, s. 127–135).

Ad. c). Ze względu na niemożność spełnienia warunków i założeń pełnej racjonalności, a w niektórych sytuacjach decyzyjnych także ograniczonej racjonalności, decydenci coraz częściej stają przed koniecznością podejmowania decyzji opierającej się na intuicji. W związku z powyższym w literaturze przedmiotu pojawiły się modele procesów podejmowania decyzji zorientowane na intuicję oraz modele tzw. podwójnego procesu, integrujące podejście racjonalne i intuicyjne. Proponowane przez badaczy modele stanowią odpowiedź na złożone warunki funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw, związane z nadmiarem lub brakiem informacji, wysokim poziomem niepewności i silną konkurencją.

Wśród publikacji dotyczących tej problematyki na uwagę zasługują rozważania J.S. Evansa, który wśród modeli „podwójnego procesu” wyróżnił:

- modele, które zakładają wyraźny podział między racjonalną analizą a intuicją na podstawie określonych, jasno sprecyzowanych cech,
- modele, które sugerują jednoczesne wykorzystanie analizy i intuicji w procesie podejmowania decyzji,
- modele, w których zakłada się, że w procesie decyzyjnym zawsze w pierwszej kolejności aktywowana jest intuicja, natomiast analiza jest wykorzystywana wtedy, gdy istnieje konieczność dokonania korekty lub wsparcia procesu intuicyjnego (Evans, 2008, s. 255–278).

W praktyce nie jest możliwe zrealizowanie modelu racjonalnego podejmowania decyzji, gdyż wymaga on kompletnej wiedzy na temat wszystkich dostępnych opcji wyboru i ich konsekwencji, tymczasem nie wszystkie możliwości działania są rozważane (ani nawet wyobrażone) przez decydenta, a wiedza na temat ich skutków jest jedynie fragmentaryczna. W rezultacie ludzie wypracowują procedury umożliwiające podjęcie decyzji, polegające na wyizolowaniu z otoczenia zewnętrznego zbioru ograniczonej liczby zmiennych i ograniczonej liczby konsekwencji działania (Mahoney, 2005, s. 13). Dokonywanie wyborów prowadzących do osiągnięcia celów jest ułatwione dzięki zdolności do wykrywania regularności w obserwowanych zdarzeniach, komunikacji oraz pamięci. Sukcesy zwiększają prawdopodobieństwo obrania tej samej lub podobnej strategii w przyszłości; taką tendencję Simon nazywa organizacyjną rutyną.

Przedstawione powyżej wyniki badań skłoniły nas do postawienia następującego pytania badawczego: Czy organizacyjna rutyna – bądź rutyna w ogóle – stanowi prawdziwą sztywność w podejmowaniu decyzji przez menedżera lub top management w funkcjonujących przedsiębiorstwach? Odpowiedź na to pytanie badawcze wymaga od nas przeanalizowania procesu podejmowania decyzji w następujący sposób:

- **po pierwsze** – oceny możliwości ustrukturalizowania problemów (*well-structured problems*), które podlegają procesowi decyzyjnemu,
- **po drugie** – określeniu roli menedżera bądź top managementu w procesie podejmowania decyzji, ze szczególnym uwzględnieniem ich osobowości,
- **po trzecie** – oceny pojawiającej się prawdziwej sztywności w procesie podejmowania decyzji przez menedżera oraz możliwości jej przełamania, bowiem na poziomie mikroekonomicznym cele przedsiębiorstwa i same-

go decydenta są zintegrowane i skoncentrowane na zwiększeniu wartości przedsiębiorstwa.

Odpowiedź na postawione pytanie badawcze metodą *step by step* pozwoli na wyciągnięcie określonych konkluzji.

1. Jak menadżer widzi problem, który musi rozwiązać w procesie decyzyjnym?

Konieczność podjęcia decyzji pojawia się wówczas, gdy jest niezbędna (lub wskazana) interwencja menedżera lub gdy istnieje wiele alternatywnych możliwości tej interwencji. Interwencja menedżera wiąże się zazwyczaj z wprowadzeniem zmian wewnątrz organizacji i/lub w jej otoczeniu. Menedżer staje wobec konieczności podejmowania decyzji wtedy, gdy:

- aktualne lub przewidywane kłopoty i zagrożenia powodują konieczność zmiany istniejącego, niekorzystnego stanu rzeczy na satysfakcjonujący, lub niedopuszczenia do stanu niepożądanego,
- nieodzowne jest wybranie – spośród wielu różnych, atrakcyjnych i niemożliwych do osiągnięcia jednocześnie celów – tych celów, do których dążyć będzie organizacja,
- trzeba wybrać sposób osiągnięcia celu,
- należy dokonać podziału środków,
- trzeba dokonać selekcji w sytuacji nadmiaru,
- należy ustalić kolejność wdrażanych rozwiązań.

Przyczyny inicjujące proces decyzyjny możemy zatem podzielić na:

- **reaktywne** (odnoszące się do zaistniałych zdarzeń),
- **proaktywne** (wyprzedzające lub kreujące przyszłe zdarzenia) (Bolesta-Kukulka, 2000, s. 113).

Procesy decyzyjne służą rozwiązywaniu problemów, które mogą być dobrze ustrukturalizowane lub nieustrukturalizowane. **Problemy dobrze ustrukturalizowane** (*well-structured problems*) można skwantyfikować, ponieważ zostały dostatecznie dobrze poznane. **Problemy nieustrukturalizowane** (*unstructured problems*) ze względu na brak jednoznacznie określonych, ilościowych zależności między elementami dają się przedstawić tylko jakościowo, w postaci opisu słownego; dotyczą zależności, których decydent w ogóle nie potrafi zmierzyć. Do problemów nieustrukturalizowanych w organizacjach należą: tworzenie strategii, generowanie i wprowadzanie innowacji, reorganizacja przedsiębiorstwa, rekrutacja pracowni-

ków, planowanie działalności badawczo-rozwojowej czy projektowanie zmian organizacyjnych. W przypadku problemów dobrze ustrukturalizowanych wszystkie elementy procesu decyzyjnego mogą tworzyć algorytm – uwarunkowany logiczną kolejnością – postępowania. Problemy nieustrukturalizowane wymagają kreatywnego myślenia, a ich rozwiązywanie nie daje się podporządkować algorytmom (Holska, 2016, s. 240).

Pojawiający się problem, który menedżer musi rozwiązać, powoduje konieczność skorzystania z istniejących zasobów informacyjnych oraz z doświadczenia menedżera. Ale menedżer musi zdawać sobie sprawę z tego, że niezależnie od tego, jakie cele stawia sobie przedsiębiorstwo, ich realizacji będzie towarzyszyć niepewność i ryzyko. Analizie tego problemu poświęciliśmy monografię pt. *Zarządzanie ryzykiem w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych przez organizacje* (Noga, Noga, 2019).

Poznanie i „zmierzenie” niepewności pozwala nam określić ryzyko gospodarcze, które towarzyszy działalności przedsiębiorstwa w trojaki sposób:

- jako zagrożenie poniesienia straty zaangażowanych w działalność firmy środków – jest to wystąpienie sytuacji odmiennej od oczekiwanej,
- jako szansa dająca możliwość osiągnięcia pozytywnego efektu, nawet większego od oczekiwanego,
- jako premia za podjęte ryzyko, co ekonomiści nazywają neutralną koncepcją ryzyka (Jajuga, 2009, s. 13).

Co w tej sytuacji robi menadżer?

Po pierwsze, stara się ustrukturalizować problem poprzez:

- a) identyfikację ryzyka i dokonanie jego pomiaru,
- b) zebranie jak największej ilości informacji na temat rozwiązywanego problemu,
- c) wykorzystanie modeli ekonomicznych, ekonometrycznych, matematycznych dotyczących rozwiązania tego problemu w przeszłości.

Po drugie, określa własną procedurę rozwiązania tego problemu, tj. określa etapy i środki potrzebne do podjęcia decyzji rozwiązujących ten problem.

Czy w związku z tym możemy stwierdzić, że model podjęcia decyzji przez menedżera możemy nazwać racjonalnym? Nie, bowiem badania prowadzone na całym świecie i opisanie w literaturze przedmiotu wykazały, że:

- każdy problem do rozwiązania jest inny, ma swoją specyfikę i nie ma jednej drogi wskazującej jedno racjonalne rozwiązanie;

- menedżer nigdy nie ustali wszystkich faktów, które powinien znać przy rozwiązaniu danego problemu – jest to tzw. bariera informacyjna;
- w procesie decyzyjnym menedżer może jeszcze spotkać takie bariery, jak:
 - zasobowa,
 - kompetencyjna,
 - społeczna,
 - organizacyjna,
 - biurokratyczna,
 - konkurencyjna (Noga, Noga, 2019, s. 29);
- d) menedżer działa pod silną presją czasu i determinizmu, rozumianego w ten sposób, że decyzję podjąć musi. W tej sytuacji menedżera w podjęciu decyzji będzie wspierać – albo hamować – jego osobowość i doświadczenie, czyli rutyna. Spróbujmy przeanalizować te zagadnienia głębiej.

2. Osobowość menedżera a podejmowanie decyzji

Decyzje mogą być podejmowane w sposób indywidualny lub zespołowy, zwany również grupowym. Podaje się zalety i wady obu tych sposobów (Supernat, 2018).

W praktyce funkcjonuje jednak najczęściej jednoosobowe podejmowanie decyzji:

- np. w Australii nie ma komitetu polityki pieniężnej i decyzje dotyczące stóp procentowych i innych parametrów polityki pieniężnej jednoosobowo podejmuje Gubernator Banku Centralnego Australii;
- w małych i średnich firmach bardzo często zarządy są jednoosobowe i tutaj (nawet z punktu widzenia prawa) decyzje podejmowane być muszą jednoosobowo;
- nawet w dużych firmach o wieloosobowym składzie zarządu firmy decyzje jednoosobowo – za zgodą całego zarządu – podejmuje prezes albo osoba (członek zarządu) wyznaczona przez zarząd.

W tej sytuacji osobowość decydenta może mieć fundamentalne znaczenie w procesie podejmowania decyzji. Roboczo osobowość można określić jako całość cech psychicznych i fizycznych człowieka, które warunkują jego zachowanie. Naukowcy stwierdzają, że nie ma dwóch osób na świecie o identycznej osobowości (Jastrzębski, 2009).

Teorie osobowości podzielone zostały na osiem nurtów, które powiązane są różnymi koncepcjami rozumienia człowieka jako całości:

1. Teorie typów:
 - a) teoria Hipokratesa wyróżniająca cztery podstawowe typy temperamentu:
 - choleryk,
 - sangwinik,
 - melancholik,
 - flegmatyk;
 - b) teoria W.H. Sheldona, mówiąca o tym, że **typy budowy ciała** ściśle są związane z rozwojem osobowości;
 - c) teoria E. Kretschnera.
2. **Teorie cech** – zakładają one, że osobowość człowieka jest zbiorem cech lub charakterystycznych sposobów zachowania, myślenia, odczuwania czy reagowania:
 - a) pierwsze teorie tworzą **lingwistyczny** obraz charakteru oparty na listach przymiotników (np. otwarty, miły);
 - b) współczesne teorie oparte są na analizie czynników wyodrębniania podstawowych wymiarów osobowości;
 - c) teoria R.B. Cattella, oparta na zbiorze cech źródłowych mówi, że cechy te mają istnieć w odpowiednich wielkościach u każdego człowieka i należy strukturyzować te rzeczywiste czynniki w zbiorze cech osobowości w taki sposób, aby można było przewidywać zachowanie jednostki.
3. **Teorie psychodynamiczna i psychoanalityczna** – wspólną cechą wszystkich teorii tego nurtu jest charakteryzowanie osobowości jako „integracji”. Silny nacisk kładzie się tutaj na czynniki rozwoju, przy założeniu, *a priori*, że osobowość dorosłego człowieka rozwija się stopniowo w czasie w zależności od sposobu, w jaki zachodzi integracja różnych czynników. Wyróżnia się tutaj:
 - a) klasyczną teorię Freuda i Junga;
 - b) społeczne teorie Adlera, Fromma, Sullivana i Horney;
 - c) nowoczesne teorie Lainga i Perlsa.
4. **Behawioryzm**, który *per se* nie definiuje żadnych teorii osobowości, ale z wielką starannością bada stałość zachowania ludzi, wynikającą z:
 - a) typów osobowości;
 - b) cech osobowości;
 - c) dynamiki osobowości;
 - d) stałości środowiska;

- e) różnego rodzaju wzmocnień zachowania się jednostki.
5. **Humanizm** – zakłada on, że z punktu widzenia osobowości najważniejsze są subiektywne doświadczenia psychiczne jednostki. Wyróżnia się tutaj:
 - a) piramidę potrzeb Masłowa;
 - b) teorie Rogersa, Maya i Frankla;
 6. **Teorie uczenia się społecznego** – większość podejść w tym nurcie wywodzi się z oddziaływania środowiska na rozwój jednostki; analizuje się w nim zachowanie jednostki jako zachowanie nabyte w symbiozie ze środowiskiem społecznym. Charakterystyczna dla tego nurtu jest teoria społecznego uczenia się Alberta Bandury – uczenia się poprzez konsekwencje i poprzez modelowanie własnych zachowań na podstawie obserwacji cudzych działań i skutków. Kryterium oceny jest tutaj **własna oczekiwana skuteczność**.
 7. **Sytuacjonizm** – pochodna behawioryzmu i teorii społecznego uczenia. Każda obserwowana stałość jest bardziej zależna od sytuacji, a nie od cech osobowości. Osobowość jawi się tutaj jako umysłowa konstrukcja obserwatora, który stara się zrozumieć zachowania innych. Uwaga! Osobowość istnieje tylko w umyśle osoby postrzegającej, a nie działającej, i podobieństwo zachowań przypisywane jest podobieństwu sytuacji. Charakterystyczna dla tego nurtu jest społeczno-poznawcza teoria kształtowania osobowości Waltera Mischela.
 8. **Interakcjonizm** – łączy wszystkie wymienione podejścia. Osobowość nie jest osobnym konstruktem (abstraktem), tylko terminem ogólnym opisującym założone wzorce interakcji cech, typów, środowiska, sytuacji i skłonności jednostki w zachowaniu (*Teorie osobowości...*).

Wydaje nam się, że najlepsze rezultaty daje rozwinięta przez Michała Čakrta ze Swiss Business School koncepcja MBTI (*Meyers Briggs Type Index*).

MBTI oparty jest na ośmiu cechach, w czterech parach przeciwstawnych cech:

1. **Ekstrawersja** (E – *extraversion*) lub **introwersja** (I – *introversion*). Postawa **introwertyczna** cechuje się wewnętrznym spokojem i chęcią przebywania w mniejszym gronie lub samotności. Postawa **ekstrawertyczna** jest przeciwieństwem postawy introwertycznej.

Uwaga: ekstrawertyk to nie jest osoba głośna, dominująca bądź odważna; introwertyk to nie jest osoba nieśmiała i zamknięta w sobie.

2. **Poznanie** (S – *study*) lub **intuicja** (N – *intuition*) to **sposoby pozyskiwania informacji**: czy wolisz twarde dowody i fakty, czy też polegać na własnej intuicji, wewnętrznych przemyśleniach i wyobraźni.

Uwaga: Intuicja nie ma nic wspólnego z tzw. kobiecą intuicją czy przeczućmi, wręcz przeciwnie – jest ze świata realnego w przeszłości odniesiona do sytuacji dzisiaj.

3. **Myślenie** (T – *thinking*) lub **odczuwanie** (F – *feeling*) to strategię podejmowania decyzji: czy opierasz się na logicznym myśleniu, czy może na tym, jak czujesz się z danymi ludźmi bądź z daną sytuacją.

Uwaga: Jednostki określane jako osoby myślące też odczuwają emocje i nie są pozbawione uczuć. Zaś osoby określane jako podejmujące decyzje na podstawie „odczuwania” też myślą racjonalnie i są nie mniej inteligentne od jednostek myślących.

4. **Osądzanie** (J – *judgment*) lub **obserwacja** (P – *perceiving*) to sposób, w jaki kierujesz swoim życiem i w jaki sposób realizujesz cele czy dokonujesz osądu, organizujesz coś, a następnie trzymasz się określonych zasad. A może jesteś osobą o elastycznym podejściu, która to osoba nie lubi osądzać, posiada otwarty umysł, lubi improwizować i rozważać alternatywne opcje. Obserwacja staje się pewnego rodzaju obrazowaniem, jak będziemy realizować cel!

Uwaga: Osądzanie nie ma nic wspólnego z wydawaniem opinii bądź sądów (Čakrt, 1996).

Opierając się na tych ośmiu cechach, ułożonych w czterech przeciwstawnych parach cech, model MBTI zakłada występowanie 16 typów osobowości. Ułożone alfabetycznie, przedstawiają się następująco:

1. **ADMINISTRATOR** (ESTJ) = ekstrawersja – poznanie – myślenie – osądzanie.
2. **ADWOKAT** (ESFJ) = ekstrawersja – poznanie – odczuwanie – osądzanie.
3. **ANIMATOR** (ESTP) = ekstrawersja – poznanie – myślenie – obserwacja.
4. **ARTYSTA** (ISFP) = introwersja – poznanie – odczuwanie – obserwacja.
5. **DORADCA** (ENFJ) = ekstrawersja – intuicja – odczuwanie – osądzanie.
6. **DYREKTOR** (ENTJ) = ekstrawersja – intuicja – myślenie – osądzanie.
7. **ENTUZJASTA** (ENFP) = ekstrawersja – intuicja – odczuwanie – obserwacja.
8. **IDEALISTA** (INFP) = introwersja – intuicja – odczuwanie – obserwacja.

9. **INNOWATOR** (ENTP) = ekstrawersja – intuicja – myślenie – obserwacja.
10. **INSPEKTOR** (ISTJ) = introwersja – poznanie – myślenie – osądzanie.
11. **LOGIK** (INT) = introwersja – intuicja – myślenie – obserwacja.
12. **MENTOR** (INFJ) = introwersja – intuicja – odczuwanie – osądzanie.
13. **OPIEKUN** (ISFJ) = introwersja – poznanie – odczuwanie – osądzanie.
14. **PRAKTYK** (ISTP) = introwersja – poznanie – myślenie – obserwacja.
15. **PREZENTER** (ESFP) = ekstrawersja – poznanie – odczuwanie – obserwacja.
16. **STRATEG** (INTJ) = introwersja – intuicja – myślenie – osądzanie (Čakrt, 1996).

W roku 2018 przeprowadziliśmy badania 100 firm w zakresie podejmowania decyzji i wyniki opublikowaliśmy w monografii *Zarządzanie procesem podejmowania decyzji ekonomicznych przez organizacje* (2019).

Wyższa Szkoła Bankowa (w której pracują autorzy artykułu) współpracuje z około 300 partnerami biznesowymi. Spośród owych 300 partnerów biznesowych wybraliśmy 100 organizacji, z którymi przeprowadziliśmy badanie ankietowe z jednoczesnym pogłębionym wywiadem. Liczbę ankiet składających się na wielkość próby badawczej, obliczyliśmy za pomocą wzoru na obliczenie minimalnej wielkości próby pozwalającej na wyciąganie określonych wniosków (zob. pkt 2.1). Wcześniej przeprowadziliśmy badanie pilotażowe, wysyłając koncepcję badania ankietowego 20 naszym partnerom biznesowym. Pozwoliło to zmodyfikować pytania lub sformułować je na nowo i w ten sposób przystąpiliśmy do 100 wywiadów, które przeprowadziliśmy albo bezpośrednio, albo drogą telefoniczną. Przestrzegaliśmy bezwzględnie zasady, że:

- ankietę przeprowadzał zawsze jeden z dwóch autorów tego artykułu,
- odpowiedzi udzielał prezes zarządu, wiceprezes lub członek zarządu.

Opisane przez nas powyżej cele i zasady współpracy WSB we Wrocławiu z biznesem pokazują, że te 100 ankietowanych organizacji obserwowaliśmy od 2013 roku, czyli przez 5 lat, i znamy z autopsji działalność tych organizacji, ich zarządzanie, a także styl zarządzania preferowany przez badane przez nas zarządy firm.

Przeprowadzone badania wykazały, że zarządy podejmowały swoje decyzje najczęściej – zgodnie z koncepcją MBTI – jako PRAKTYK, którego cechuje standard ISTP = introwersja – poznanie – myślenie – obserwacja. Jego cechy wielokrotnie omawialiśmy. Jest tolerancyjny, elastyczny, zgłębia istotę rzeczy, nie boi się

dużej ilości danych, korzysta z logicznych zasad, ceni skuteczność. Ale PRAKTYK musi jeszcze wiele poprawić w swoim działaniu biznesowym, a przede wszystkim:

- brak zrozumienia dla abstrakcyjnych teorii i skomplikowanych modeli,
- brak umiejętności skutecznego porozumiewania się,
- brak wrażliwości na potrzeby innych i dbanie o jakość relacji.

Wydaje się nam, że PRAKTYKOWI brakuje cech:

- STRATEGA,
- INNOWATORA,
- LOGIKA.

Pozostałe cechy osobowości, które w naszych badaniach wystąpiły w odpowiedziach respondentów, tj. IDEALISTY, DYREKTORA, MENTORA i ADMINISTRATORA, nie mają takiego znaczenia, jak cechy PRAKTYKA z uzupełnieniem cech STRATEGA, INNOWATORA i LOGIKA (Noga, Noga, 2019, s. 137).

2.1. Obliczenie wielkości próby pozwalającej na wyciąganie wniosków

Według danych podanych na https://www.coig.com.pl/spis-polskich-firm_katalog_polskich_firm.php (20.11.2018) w Polsce działa 2 mln 300 tysięcy firm.

Według danych podanych na <http://publicystyka.ngo.pl/sektor-pozarzadowy-w-2018-ile-jest-w-polsce-organizacji> (20.11.2018) w Polsce działa 134 tysiące NGO, czyli organizacji, fundacji i stowarzyszeń pozarządowych.

Według <https://mc.bip.gov.pl/.../raport-wplyw-cyfryzacji-na-dzialanie-urzedow-administracji-publicznej> (20.11.2018) w Polsce działa 3000 urzędów administracji rządowej i samorządowej.

Stąd badana w monografii populacja liczy:

$$2\,300\,000 + 134\,000 + 3000 = 2\,437\,000 \text{ organizacji.}$$

W monografii przeprowadziliśmy badania metodą doboru kwotowego.

Według danych GUS struktura organizacji współpracujących z Wyższą Szkołą Bankową we Wrocławiu w pełni odpowiada strukturze całej badanej populacji. Dlatego też przystąpiliśmy do obliczenia minimalnej wielkości próby według wzoru:

$$n = \frac{N}{1 + \frac{4d^2(N-1)}{\sigma^2}}$$

gdzie: n – wielkość próby (do obliczenia)

N – wielkość populacji

d – zakładany błąd oszacowania

σ – odchylenie standardowe.

Przechodząc do obliczenia wielkości próby, przyjmujemy arbitralnie, że nasz przedział ufności wynosić będzie 95% poziomu ufności. Oznacza to, że poziom istotności naszego badania ($\alpha = 0,05$) zakłada, że z rachunku prawdopodobieństwa wynika, że badania naszej próby różnić się będą od prawdziwej wielkości w całej populacji o dwa błędy standardowe (σ – czytaj: dwa sigma). Przechodzimy obecnie do obliczenia odchylenia standardowego σ :

$$\sigma = \sqrt{(p \times q) / N}$$

Zakładając, że podejmowane decyzje ekonomiczne dotyczą decydentów zachowujących się zgodnie z cechami jednej z 16 osobowości MBTI, to:

$$p = 1/16 = 0,0625$$

$$q = 1 - p = 0,9375,$$

natomiast jak wiemy

$$N = 2\,437\,000$$

stąd

$$\sigma = 1,55$$

Przy doborze kwotowym błąd oszacowania zwykle jest większy niż przy metodach doboru losowego. Ponieważ zazwyczaj badacz przyjmuje przy doborze losowym błąd oszacowania $d = 0,04$, my przyjęliśmy, czyli dopuściliśmy, możliwość większego błędu oszacowania, czyli $d = 0,08$. Jeżeli chcemy zmniejszyć błąd oszacowania, wówczas próba musi być odpowiednio większa. Reasumując nasze rozważania o badaniu, które zamierzamy przeprowadzić, mamy następujące dane

do obliczenia wielkości minimalnej próby statystycznej przyjętej do badań metodą kwotową:

$$N = 2\,437\,000$$

$$D = 0,08$$

$$\sigma = 1,55$$

$$\alpha = 0,005$$

$$\frac{2.437.000}{1 + \frac{4 \times (0,08)^2 \cdot 2437000 - 1}{(1,55)^2}}$$

Oznacza to, że nasza przyjęta do badań próba nie może być mniejsza niż 96 ankiet, a my do badania przyjęliśmy 100 ankiet, przeprowadzonych osobiście lub telefonicznie. Stąd wyniki naszych badań mogą się różnić, o $\pm 8\%$ od wyników, jakie otrzymalibyśmy, badając całą populację organizacji, czyli 2 437 000 podmiotów.

Należy tutaj zwrócić uwagę, że badanie tylko 100 organizacji pozwoli z maksymalnym błędem (minus 8% + plus 8% = 16%) wnioskować o zachowaniu się całej populacji, czyli odpowiedzieć na pytanie: „**W jaki sposób organizacje podejmują decyzje?**”

3. Rutyna w procesie podejmowania decyzji

Rutynę można różnie interpretować, ale roboczo można przyjąć, że oznacza ona:

- regularne zachowania,
- poznawcze regularności,
- standardowe procedury operacyjne,
- wzór powtarzalnych regularnych zachowań, które odkrywamy poprzez obserwację,
- doświadczenie wynikające z:
 - kultury organizacyjnej,
 - artefaktów danej kultury organizacyjnej,
 - norm i wartości stanowiących fundament kultury organizacyjnej (Noga, 2014, s. 76–77).

Jak słusznie zauważyła E. Stańczyk-Hugiet, rutyna jest zgromadzoną w pamięci organizacji informacją, którą można i należy wykorzystać w działaniu. Rutyna

nie tylko jest akceptowana w przedsiębiorstwie jako czynnik łagodzący konflikty interesów, ale daje przekonanie, że ewentualne, powstające konflikty nie zniszczą warunków dla korzyści osiąganych przez firmę i jej interesariuszy (Stańczyk-Hugiet, 2015).

Internetowy słownik synonimów języka polskiego dla słowa „rutyna” znajduje łącznie 201 synonimów. Synonimy te podzielone zostały na 14 grup znaczeniowych:

- w odniesieniu do czegoś banalnego,
- w kontekście obeznania w temacie,
- w kontekście monotonnego życia,
- jako swoboda wymowy,
- w odniesieniu do osoby manierycznej,
- w kontekście powtarzania wciąż tych samych czynności,
- w odniesieniu do doświadczeń życiowych,
- w kontekście przygotowania zawodowego,
- w odniesieniu do sposobu postępowania,
- w kontekście braku urozmaicenia,
- w odniesieniu do czegoś powszechnego,
- w odniesieniu do przyzwyczajzeń,
- w kontekście wciąż tych samych zajęć.

Właściwe nazwy tych grup znaczeniowych pokazują, z czym boryka się menedżer podejmujący decyzję ekonomiczną. Analizując proces podejmowania decyzji, łatwo zaobserwować, że rutyna w podejmowaniu decyzji stanowi określoną sztywność działania oraz petryfikację procedur decyzyjnych. W teorii ekonomii ze sztywnością mieliśmy do czynienia w nurcie neokeynesowskim, gdzie stawiano hipotezę naukową, że ceny i płace są sztywne (lub „lepkie”), bowiem reagują wolniej na zmiany popytu niż wielkości realne, czyli np. wielkość produkcji czy poziom zatrudnienia.

Rutyna w procesie podejmowania decyzji jest na pewno realną sztywnością, albo sztywnością prawdziwą. Psychologia rozpatruje następujący problem: czy ludzie posługujący się sztucznymi schematami myślenia są w stanie w sposób obiektywny przyjrzeć się sytuacjom, które mogą być zinterpretowane na wiele możliwych sposobów (*cognitive rigidity and the interpretation of ambiguous situations*) (Kossowska, 2007, s. 181–200]. Psychologia na tak postawione pytanie odpowiada, że ludzie stosujący sztywne schematy myślowe nie są w stanie obiektywnie ocenić rzeczywistości i często popadają w depresję. Ta sztywność prawdziwa często

określana jest jako sztywność poznawcza. Przeciwnieństwem sztywności poznawczej jest psychiczna elastyczność poznawcza. Również menedżerowie, stosując rutynę w procesie podejmowania decyzji, ograniczają sobie percepcję i obiektywną ocenę problemu, który mają rozwiązać. Stąd zdecydowanie lepsze dla efektywności procesu decyzyjnego jest stosowanie przez menedżerów elastyczności poznawczej, a nie sztywności poznawczej (Kossowska, 2007, s. 195–199).

Podsumowanie

Rutyna w procesie podejmowania decyzji stanowi prawdziwą sztywność, co przede wszystkim nie pozwala na rzetelne i obiektywne zbadanie problemu, który menedżer musi rozwiązać. Wszystkie badania dotyczące procesu podejmowania decyzji nigdy nie będą oparte na wszystkich faktach, bowiem efekty podjętych decyzji dopiero wystąpią w przyszłości, a liczba zmiennych wywierających wpływ na przyszłe zdarzenia ekonomiczne jest – po pierwsze – nieograniczona i po drugie – nie zależy tylko od podjętej przez menedżera decyzji. W tej sytuacji menedżerowie powinni unikać rutyny w procesie podejmowania decyzji; zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest stosowanie modelu „podwójnego procesu”, tj. połączenie podejścia racjonalnego i intuicji.

Literatura

- Bolesta-Kukulka, M. (2003). *Decyzje menedżerskie*. Warszawa: PWE.
- Čakrt, M., (1996). *Typy osobowości dla menedżerów. Typ osobowości MBTI – czyli jak klonować najlepszych w firmie*. Gliwice: Helion.
- Evans, J.S.B.T. (2008). Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgement and Social Cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 255–278.
- Holska, A. (2016). Teorie podejmowania decyzji. W: K. Klincewicz (red.), *Zarządzanie organizacjami – przegląd perspektyw teoretycznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Internetowy słownik synonimów języka polskiego online. Hasło: rutyna. Pobrano z: <https://synonim.net/synonim/rutyna> (13.02.2020).
- Jajuga, K. (2009). Koncepcja ryzyka i proces zarządzania ryzykiem. (w:) K. Jajuga (red.), *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: PWN.
- Jastrzębski, A. (2009). Osoba a osobowość. Psychologiczne koncepcje osobowości w świetle klasycznej antropologii filozoficznej. *Roczniki Filozoficzne*, 1, 29–48.

- Kim, Ch.W., Mauborgne, R. (2004). Blue Ocean Strategy. *Harvard Business Review*, October. Pobrano z: <https://hbr.org/2004/10/blue-ocean-strategy> (2.02.2020).
- Kossowska, M. (2007). Osobowościowe i motywacyjne korelaty sztywności poznawczej. *Przegląd Psychologiczny*, 50 (2), 181–200.
- Mahoney, J.T. (2005). *Economic Foundations of Strategy*. London: Sage Publications.
- Malewska, K. (2014). Ewolucja modeli procesów podejmowania decyzji. *Marketing i Rynek*, 5, 127–135.
- Noga, B., Noga, M. (2019). *Zarządzanie ryzykiem w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych przez organizacje*. Warszawa: CeDeWu.
- Sołek, A. (2017). *Optymalne decyzje. Ekonomia menedżerska w zadaniach*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Supernat, J. (2018). *Grupowe podejmowanie decyzji*. Pobrano z: supernat.pl/wyklady/pliki/i_33_2_Grupowe_podejmowanie_decyzji_doc (10.08.2018).
- Stańczyk-Hugiet, E. (2015). Rutyna relacyjna w świetle podejścia ewolucyjnego i relacyjnego *Marketing i Rynek*, 9, 612–624.
- Taleb, N. N. (2014). *Antykruchość. O rzeczach, którym służą wstrząsy*—ebook, Wydawnictwo Kurhaus.
- Teorie osobowości*. Wykład 3. Prezentacja Microsoft Power Point. Pobrano z: http://www.wseiz.pl/files/materialy/Teorie_osobowosci.ppt (2.02.2020).

REAL RIGIDITY IN THE DECISION MAKING PROCESS AT THE MICROECONOMIC LEVEL

ABSTRACT

Company management involves the implementation of the functions of dominance, organization, motivation and control. The company's management board performs the above-mentioned functions in the decision-making process. Therefore, modern management is one chain of decision making and creating effective conditions for the implementation of decisions. The manager will never be able to determine all the facts needed to make difficult decisions: either because of the unavailability of information or because obtaining it would require too much time and money. Hence – virtually all decisions – are based on incomplete knowledge.

The literature on the subject claims that routine is a mental model of behavior of decision-making managers, causing them to fall into the trap of the red ocean, which is “full of blood” competing companies to gain the largest possible market share. Very often the routine is further strengthened by the personality of the decision-making manager. This way of mak-

ing decisions could be described as true rigidity, which David Romer describes as *real rigidity*. The purpose of the article is to prove that the development of the economy and the world is non-linear, which means that the future cannot be predicted and knowledge, analyzes and models are not enough to achieve success.

Keywords: decision making, routine, real rigidity, antigravity

Ewa Baranowska-Prokop, ORCID: 0000-0001-8983-800X

Tomasz Sikora, ORCID: 0000-0001-6737-470X

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ZWINNOŚĆ STRATEGICZNA W KONKUROWANIU POLSKICH MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW EKSPORTUJĄCYCH

STRESZCZENIE

Celem prezentowanego artykułu jest przedstawienie jednego z aspektów zwinności strategicznej, tzn. „wielostrategii” (*multi-strategy*), czyli jednoczesnego stosowania dwóch albo więcej rodzajów strategii odnoszącej się do tego samego aspektu działalności przedsiębiorstwa (w tym wypadku do strategii cenowej i strategii jakości produktu).

Przeanalizowano zakres zjawiska zwinności strategicznej wśród polskich MŚP oraz zbadano, czy wyniki i sukces (w ocenie menedżerów) przedsiębiorstw „wielostrategicznych” są lepsze w porównaniu do stosujących jedną strategię. Analizy w odniesieniu do całej próby wykazały, że w przypadku strategii cenowej większość MŚP, zwłaszcza eksporterów, stosuje jednocześnie dwa albo więcej poziomy cenowe w zależności od wymogów rynkowych. Dla strategii związanej ze stopniem jakości zdecydowanie dominuje jeden poziom.

W grupie eksporterów wyniki przedsiębiorstw stosujących jedną strategię rynkową nie różnią się od firm zwinnych, „wielostrategicznych”. W przypadku firm nieeksportujących stwierdzono niewielkie różnice w odniesieniu do strategii cenowej i dwóch mierników wyników przedsiębiorstw – badanie dynamiki sprzedaży wykazało przewagę przedsiębiorstw „wielostrategicznych”, a w przypadku badania sukcesu w porównaniu do konkurencji lepiej ocenili go menedżerowie z firm stosujących tylko jedną strategię.

Słowa kluczowe: zwinność strategiczna, strategię konkurowania, strategię eksportowe MŚP

Wprowadzenie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) odgrywa istotną rolę zarówno w rozwoju gospodarczym Polski, jak i innych wysoko rozwiniętych krajów. Przyczynia się nie tylko do tworzenia dochodów budżetowych państw czy poszczególnych gmin, ale jednocześnie kreuje nowe miejsca pracy, wpływa na innowacyjność gospodarek i sprzyja tworzeniu więzi społecznych. W państwach członkowskich UE firmy małe i średnie stanowią około 98% ogółu przedsiębiorstw, zapewniając miejsca pracy dla 2/3 zatrudnionych i jednocześnie tworząc ok. 60% PKB całej UE. Postępująca globalizacja i związane z nią zmiany w makrootoczeniu firm stawiają jednak coraz trudniejsze wyzwania. Zachodzące zmiany mają zazwyczaj charakter nieciągły, nagły, głęboki i są trudne do przewidzenia. Konieczność funkcjonowania w warunkach turbulentnego otoczenia stawia przed sektorem MŚP różnorodne wyzwania, a jednym z nich jest malejący zakres stosowania konwencjonalnych strategii konkurencyjności na rynku. Już Aaker i Mascarenhas (1984) zauważyli, że rosnąca niepewność i szybkość zmian w otoczeniu powodują poważne trudności w stosowaniu konwencjonalnych metod zarządzania strategicznego firmą. Wprowadzono pojęcie strategicznej elastyczności, definiowanej jako zdolność adaptacyjna do znaczących, szybko pojawiających się i trudnych do przewidzenia zmian w otoczeniu firmy. Elastyczność tego typu przejawia się m.in. w strategiach produktowych i umiejętności wykorzystywania pojawiających się okazji rynkowych (Sanchez, 1995). W następnych latach koncepcja ta została rozwinięta i zyskała uwagę zarówno badaczy akademickich, jak i praktyków, przyjmując nazwę zwinności strategicznej (m.in. Doz, Kosonen, 2008a, 2008b; Weber, Tarba, 2014). Gunasekaran (1998) definiuje zwinność przedsiębiorczą jako umiejętność przetrwania i radzenia sobie w konkurencyjnym i turbulentnym otoczeniu. Natomiast według Goldmana, Nagela i Preissa (1995) zwinność strategiczna to kompleksowa odpowiedź na wyzwania biznesowe związane z koniecznością uzyskiwania rentowności na dynamicznie zmieniających się, pofragmentowanych, globalnych rynkach produktów wysokiej jakości i spersonalizowanej oferty. Według Vokurki i Fliednera (1998) zwinność strategiczną należy postrzegać jako zdolność przedsiębiorstwa do skutecznego oferowania szerokiego zakresu niskokosztowych, wysokiej jakości produktów w krótkim czasie, dzięki czemu firma tworzy wartość dla klienta przez kastomizację (czyli dopasowanie do specyficznych preferencji poszczególnych klientów). Zwinność strategiczna jest także przedmiotem wielu opracowań polskich badaczy, m.in. Sajdak (2014). Przykładowo

Banaszyk (2013) wyraża opinię, że warunkiem utrzymania trwałej przewagi konkurencyjnej firmy jest stałość preferencji konsumenckich, a podstawowym problemem współczesnych polskich przedsiębiorstw jest szybkie dostosowanie oferty produktowej do zmieniających się gustów i preferencji konsumentów oraz zbudowanie barier wejścia do nisz rynkowych, w których firma prowadzi działalność.

Należy podkreślić, że strategiczna zwinność odgrywa także istotną rolę przy wyborze sposobu wejścia na rynki zagraniczne (Junni, Sarala, Tarba, Weber, 2015). Korporacje transnarodowe coraz częściej wykazują zachowania zgodne z jej regułami, aby wykorzystać szanse pojawiające się na rynkach globalnych, szczególnie poprzez wybór kontraktowych strategii wejścia, tj. joint venture, aliansów strategicznych lub fuzji i przejęć. Według Webera i Tarby (2014) zwinność strategiczna staje się kluczową kompetencją w przypadku firm działających na rynkach wschodzących i postransformacyjnych. Jednocześnie wykorzystanie zwinności strategicznej może być także skutecznym narzędziem konkutowania małych i średnich firm eksportujących.

Według Raportu PARP (2019) polskie firmy z sektora MŚP odnotowują silną dynamikę wzrostu eksportu. Jednakże asortyment oferowanych na rynkach międzynarodowych produktów nie odbiega od tego oferowanego na rynku krajowym. Dostosowanie oferty do wymagań zagranicznego odbiorcy występuje tylko w ograniczonym zakresie. Natomiast strategia cenowa polskich firm z sektora MŚP opiera się na ustalaniu cen na rynku krajowym za pomocą prostej metody kosztowej, przy jednoczesnym porównywaniu ich z cenami produktów konkurencyjnych. Jednak Jonas (2013) zauważa, że zdecydowana większość polskich MŚP ustala ceny eksportowe na innym poziomie niż ceny na rynku krajowym, co może być uznane za jeden z aspektów zwinności strategicznej. W niniejszej pracy określamy to jako wielostrategię, czyli stosowanie różnych strategii w odniesieniu do danego aspektu konkutowania (produktu, ceny, dystrybucji, promocji) w zależności od typu klientów, rynku itp.

W zarządzaniu dużymi przedsiębiorstwami powszechny jest podział na SBU (*strategic business units*) – strategiczne jednostki biznesu, będące częściami firmy, skupionymi najczęściej wokół marek należących do firmy i posiadającymi własne, odrębne kierownictwa, zarządzające nimi w sposób niezależny. Jednak MŚP nie mają tak zdywersyfikowanej działalności i zwykle jest tu jeden ośrodek zarządczy. Należy zatem oczekiwać, że ustalona przez ich kierownictwo strategia będzie w znacznym stopniu spójna i jednolita dla całości działań. Przyjętym w pracy kryte-

rium podziału na przedsiębiorstwa „jednostrategiczne” i „wielostrategiczne” będzie zidentyfikowanie, czy stosowana jest strategia „jednolita”, czy też będzie to strategia w kilku wariantach. Strategia jednolita zakłada określony sposób działania, np. produkty wysokiej jakości za wysoką cenę, dystrybucja tylko w określonego typu sklepach, promocja w mediach określonego rodzaju, itp. „Wielostrategia” zaś to stosowanie jednocześnie kilku strategii dostosowanych do lokalnych warunków albo chwilowych zmian na rynku, na przykład wytwarzanie produktów o niższej jakości, zrobionych z gorszych surowców dla odbiorców z mniej wymagających rynków – i równolegle – produktów o wyższej jakości dla odbiorców bardziej wymagających.

Celem prezentowanego artykułu jest zbadanie zakresu „wielostrategii” w odniesieniu do poziomu cen i poziomu jakości oferowanych wyrobów wśród polskich, eksportujących i nieeksportujących MŚP oraz stwierdzenie, czy przedsiębiorstwa „wielostrategiczne” (zwinne strategicznie) osiągają lepsze wyniki niż stosujące jedną strategię.

Podział MŚP na firmy o strategii jednolitej i „wielostrategiczne” jest jedną z możliwych operacjonalizacji zwinności strategicznej. Inne, wspomniane we wcześniejszej części pracy operacjonalizacje, dotyczą zdolności do korzystania z nadarzających się okazji rynkowych lub zdolności do szybkiej adaptacji wobec zmian.

Metoda badawcza

Prezentowane badanie rynku przeprowadzone zostało przez firmę badawczą AMS, w okresie od maja do czerwca 2019 roku na reprezentatywnej próbie polskich MŚP utworzonych po 2004 roku: nieeksportujących oraz eksporterów o min. 25% udziale eksportu w całości sprzedaży. Zastosowana metoda badawcza to wywiad przy wykorzystaniu ankiet w Internecie (CAWI) oraz wspomagane wywiady telefoniczne (CATI). Łączna liczebność próby to 240 przedsiębiorstw, wylosowanych z bazy danych liczącej 2969 polskich firm.

Hipotezy badawcze

Przeprowadzone w niniejszym opracowaniu analizy są ogólne i nie uwzględniają uwarunkowań środowiskowych, w jakich działają firmy, np. branży, rodzaju wytwarzanego produktu, kraju eksportu, form, rodzaju i intensywności konkurencji na rynkach zbytu itp. Hipoteza badawcza dotycząca związku między wyższą zwin-

nością strategiczną rozumianą jako stosowanie „wielostrategii” i brakiem zwinności strategicznej, rozumianej jako stosowanie strategii jednolitych, jest sformułowana w sposób „bez kierunkowy”, bez wskazania, czy przedsiębiorstwa „wielostrategiczne” miałyby osiągać lepsze czy gorsze wyniki w porównaniu do firm „jednostrategicznych”. Wykorzystano trzy mierniki: osiąganie zysków albo strat, zmiany sprzedaży oraz sukces rozumiany jako osiągnięcie lepszych wyników finansowych w porównaniu do konkurencji.

H: Wyniki polskich eksporterów z grupy MŚP, zwinnych strategicznie („wielostrategicznych”), w zakresie:

a) osiągania zysków albo strat,

b) zmian sprzedaży,

c) percepcji sukcesu ocenionego ogólnie lub w stosunku do konkurencji, różni się istotnie w porównaniu do wyników firm „jednostrategicznych”.

Uzyskane wyniki

W analizowanej próbie 240 przedsiębiorstw przedsiębiorstwa małe (10–49 pracowników) stanowią 66,7% próby, a średnie (50–249 pracowników) – 33,3% próby. Połowa (dokładnie 50%) firm w próbie nie eksportowała swych wyrobów; drugą połowę stanowili eksporterzy, których udział eksportu w całości przychodów ze sprzedaży wyniósł powyżej 25%.

Jak wspomniano, zjawisko „wielostrategii” lub zwinności strategicznej jest badane w odniesieniu do dwóch aspektów: strategii cenowej i strategii produktu.

W tabeli 1 przedstawiono odpowiedzi przedstawicieli kadry menedżerskiej firm dotyczące cech stosowanej strategii cenowej.

Zgodnie z otrzymanymi wynikami można zauważyć, że przeważająca liczebnie grupa przedsiębiorstw stosuje zróżnicowane strategie cenowe, czyli „wielostrategię”. Jest to bardziej widoczne w przypadku eksporterów (77,5%) niż nie-eksporterów (54,2%; różnica istotna, $\chi^2 = 14,5$, $p < 0,0001$). Ponieważ zjawisko „wielostrategii” jest operacjonalizacją zwinności strategicznej, można stwierdzić, że eksporterzy wykazują wyższy stopień tej zwinności niż firmy wytwarzające wyroby wyłącznie na rynek krajowy. Odnosząc się do przytoczonej wcześniej uwagi (Jonas, 2013) o stosowaniu przez eksporterów innych cen na rynkach krajowych i innych na zagranicznych, producenci oferujący towary wyłącznie na rynku krajowym również stosują różne strategie cenowe i poziomy cen.

Tabela 1. Odpowiedzi na pytanie: „Czy stosują Państwo jednolitą strategię cenową (ceny najniższe, średnie, wysokie) na rynku krajowym (oraz zagranicznych), czy też ceny części wyrobów są np. niskie, a inne części – wysokie?”

	Częstość	Procent
Ceny na wszystkie wyroby są ustalane wg jednolitej strategii cenowej (przedsiębiorstwa „jednostrategiczne”)	82	34,2
Stosujemy zróżnicowaną strategię cenową zależnie od rynku lub typu odbiorcy (przedsiębiorstwa „wielostrategiczne”)	158	65,8
Ogółem	240	100,0

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 przedstawiono odpowiedzi firm, które stosują jednolitą strategię cenową.

Tabela 2. Odpowiedzi na polecenie: „Proszę wskazać, jaką strategię cenową stosują Państwo na rynku krajowym (oraz zagranicznych)”

		Częstość	Procent	Procent ważnych
Ważne	Ceny niskie w porównaniu do konkurentów	5	2,1	6,1
	Ceny nieco niższe w porównaniu do konkurentów	9	3,8	11,0
	Ceny porównywalne ze średnimi na rynku	49	20,4	59,8
	Ceny nieco wyższe w porównaniu do konkurentów	14	5,8	17,1
	Ceny wysokie w porównaniu do konkurentów	5	2,1	6,1
	Ogółem	82	34,2	100,0
Braki danych	Systemowe braki danych	158	65,8	
Ogółem		240	100,0	

Źródło: opracowanie własne, skala 7-stopniowa.

Największy odsetek firm (ok. 60%) stosuje ceny zbliżone do średnich na ich rynkach zbytu, co przeczy powszechnym opiniom, że polskie przedsiębiorstwa konkurują głównie niskimi cenami.

Odpowiedzi firm deklarujących zróżnicowaną strategię cenową przedstawione są w tabeli 3 i dotyczą wyłącznie strategii najważniejszej. Sam fakt istnienia takich firm prowadzi do wniosku, że rzeczywistość w MŚP może być „złożona” w tym sensie, że w ramach jednej firmy może być stosowanych kilka różnorodnych strategii.

W tabeli 3 przedstawiono odpowiedzi przedstawicieli kadry menedżerskiej firm, które stosują zróżnicowaną strategię cenową w odniesieniu do strategii najważniejszej.

Tabela 3. Odpowiedzi na polecenie: „Proszę wskazać – w przybliżeniu – jakie różne strategie cenowe stosują Państwo na rynku [odpowiedź 1 – strategia cenowa najważniejsza]”

		Częstość	Procent	Procent ważnych
Ważne	Ceny niskie w porównaniu do konkurentów	3	1,3	1,9
	Ceny nieco niższe w porównaniu do konkurentów	25	10,4	15,8
	Ceny porównywalne ze średnimi na rynku	91	37,9	57,6
	Ceny nieco wyższe w porównaniu do konkurentów	32	13,3	20,3
	Ceny wysokie w porównaniu do konkurentów	7	2,9	4,4
	Ogółem	158	65,8	100,0
Braki danych	Systemowe braki danych	82	34,2	
Ogółem		240	100,0	

Źródło: opracowanie własne, skala 7-stopniowa.

Również w tym przypadku największa liczebnie grupa badanych przedsiębiorstw deklarowała ustalanie cen na średnim poziomie jako swoją główną strategię cenową.

W tabeli 4 przedstawiono odpowiedzi dotyczące cech strategii odnośnie do poziomu jakości produktu.

Tabela 4. Odpowiedzi na polecenie: „Proszę wskazać, czy stosują Państwo jednolitą strategię jakości wyrobów (jakość najniższa, średnia, wysoka), czy też jakość części wyrobów jest np. niska, a innej części – wysoka?”

	Częstość	Procent
Jakość wszystkich naszych wyrobów jest na tym samym poziomie (przedsiębiorstwa „jednostrategiczne”)	203	84,6
W zależności od np. rynku i typu odbiorcy jakość naszych wyrobów różni się (przedsiębiorstwa „wielostrategiczne”)	37	15,4
Ogółem	240	100,0

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do jakości wyrobów zdecydowana większość badanych MŚP wskazała stosowanie strategii jednakowego poziomu jakości. W tym przypadku

odsetek firm stosujących strategię różnych poziomów jakości był podobny: wśród eksporterów (17,5%) i nieznacznie niższy u nie-eksporterów (13,3%; różnica nieistotna).

W tabeli 5 przedstawiono odpowiedzi firm, które stosują jednolitą strategię w odniesieniu do poziomu jakości wyrobów.

Tabela 5. Odpowiedzi na polecenie: „Proszę wskazać, jaką strategię jakości stosują Państwo na rynku”

		Częstość	Procent	Procent ważnych
Ważne	Jakość niska w porównaniu do konkurentów	1	,4	,5
	Jakość nieco niższa w porównaniu do konkurentów	2	,8	1,0
	Jakość średnia na rynku	43	17,9	21,2
	Jakość nieco wyższa w porównaniu do konkurentów	65	27,1	32,0
	Jakość wysoka w porównaniu do konkurentów	92	38,3	45,3
	Ogółem	203	84,6	100,0
Braki danych	Systemowe braki danych	37	15,4	
Ogółem		240	100,0	

Źródło: opracowanie własne, skala 7-stopniowa.

Najczęściej podawanym poziomem jakości była jakość wysoka w porównaniu do konkurentów.

W tabeli 6 przedstawiono odpowiedzi firm, które stosują zróżnicowaną strategię poziomu jakości produktów w odniesieniu do strategii najważniejszej.

Tabela 6. Odpowiedzi na polecenie: „Proszę wskazać – w przybliżeniu – jakie różne poziomy jakości wykazują Państwa wyroby [odpowiedź I – strategia najważniejsza]”

		Częstość	Procent	Procent ważnych
Ważne	Jakość średnia na rynku	10	4,2	27,0
	Jakość nieco wyższa w porównaniu do konkurentów	16	6,7	43,2
	Jakość wysoka w porównaniu do konkurentów	11	4,6	29,7
	Ogółem	37	15,4	100,0
Braki danych	Systemowe braki danych	203	84,6	
Ogółem		240	100,0	

Źródło: opracowanie własne, skala 7-stopniowa.

Spośród firm wytwarzających produkty o zróżnicowanym poziomie jakości największy odsetek respondentów wskazywał na jakość nieco wyższą w porównaniu do konkurentów, jako strategię wiodącą.

Odpowiedzi dotyczące subiektywnej oceny wyników przedsiębiorstw (wyniki finansowe, zmiany sprzedaży, sukces w porównaniu do konkurencji) przedstawione są w tabelach 7–9.

Tabela 7. Odpowiedzi na pytanie: „Jak w czasie ostatnich dwóch lat kształtowały się ogólne wyniki finansowe Państwa firmy? [dotyczy 2018 r.]”

	Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Wysoka strata	1	,4	,4	,4
Niewielka strata	10	4,2	4,2	4,6
Wynik w okolicach zera	48	20,0	20,0	24,6
Niewielki zysk	130	54,2	54,2	78,8
Wysoki zysk	51	21,3	21,3	100,0
Ogółem	240	100,0	100,0	

Źródło: opracowanie własne, skala 5-stopniowa.

Tabela 8. Odpowiedzi na pytanie: „Jak w czasie ostatnich dwóch lat kształtowały się obroty (sprzedaż) produktów Państwa firmy, ogólnie, w procentach? [dotyczy 2018 r. w porównaniu do 2017 r.]”

	Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Zdecydowanie spadały (w procentach liczba dwucyfrowa, np. spadek o 11%)	1	,4	,4	,4
Spadały (w procentach liczba jednocyfrowa, np. spadek o 1%)	16	6,7	6,7	7,1
Nie zmieniały się	84	35,0	35,0	42,1
Wzrastały (liczba jednocyfrowa)	90	37,5	37,5	79,6
Zdecydowanie wzrastały (liczba dwucyfrowa)	49	20,4	20,4	100,0
Ogółem	240	100,0	100,0	

Źródło: opracowanie własne, skala 5-stopniowa.

Tabela 9. Odpowiedzi na pytanie: „Uwzględniając sytuację na rynkach, na których działa nasza firma, można stwierdzić, że w porównaniu do konkurentów wyniki finansowe naszej firmy były...”

	Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Zdecydowanie gorsze	2	,8	,8	,8
Gorsze	1	,4	,4	1,3
Raczej gorsze	12	5,0	5,0	6,3
Porównywalne	163	67,9	67,9	74,2
Raczej lepsze	30	12,5	12,5	86,7
Lepsze	18	7,5	7,5	94,2
Zdecydowanie lepsze	14	5,8	5,8	100,0
Ogółem	240	100,0	100,0	

Źródło: opracowanie własne, skala 7-stopniowa.

W przypadku wszystkich opisanych mierników można stwierdzić, że wyniki pozytywne lub korzystne (zyski, wzrost sprzedaży, subiektywna pozytywna ocena sukcesu w porównaniu do konkurencji) zdecydowanie przeważają nad negatywnymi czy niekorzystnymi (straty, spadek sprzedaży, subiektywna negatywna ocena sukcesu w porównaniu do konkurencji). W ostatnim przypadku dominowały oceny „sukces podobny do konkurencji”, jednak również w tym wypadku odsetek przedsiębiorstw, które – zdaniem respondentów – uzyskiwały lepsze wyniki finansowe od konkurentów, był wyższy niż takich, które uzyskiwały gorsze wyniki.

Przedstawione poniżej wyniki analizy zależności między stosowaniem przez polskie MŚP zwinnych strategii („wielostrategii”) oraz strategii jednolitych nie potwierdzają, w większości przypadków, wystąpienia istotnych różnic w poziomie wyników, w zależności od stopnia zwinności strategicznej w odniesieniu do strategii cenowej i strategii jakości produktu.

Jeżeli przyjmiemy, że zmienna: „przedsiębiorstwa „jednostrategiczne” i „wielostrategiczne” jest jedyną zmienną objaśniającą wyniki firm, wówczas:

- 1a)** w przypadku strategii cenowej respondenci z firm „wielostrategicznych” deklarowali nieco wyższy poziom wyników finansowych (poziom istotności różnicy $p = 0,084$ wg testów Welcha oraz Browna-Forsythe’a, $p = 0,047$ wg testu Manna-Whitneya) i lepszą dynamikę sprzedaży (poziom istotności różnicy $p = 0,006$ wg testów Welcha oraz Browna-Forsythe’a, $p = 0,003$ wg testu Manna-Whitneya); różnica w zakresie sukcesu w porównaniu do konkurentów była nieistotna;

- 1b)** po usunięciu obserwacji „odstających” (*outliers*): po jednej w przypadku wyników finansowych i zmian sprzedaży oraz czterech w odniesieniu do sukcesu w porównaniu do konkurencji, różnice statystycznie istotne dotyczyły dwóch wskaźników; tak jak i poprzednio, respondenci z firm „wielostrategicznych” deklarowali wyższy poziom wyników finansowych (poziom istotności różnicy $p = 0,054$ wg testów Welcha oraz Browna-Forsythe’a, $p = 0,036$ wg testu Manna-Whitneya) i lepszą dynamikę sprzedaży (poziom istotności różnicy $p = 0,003$ wg testów Welcha oraz Browna-Forsythe’a, $p = 0,002$ wg testu Manna-Whitneya); różnica w zakresie sukcesu w porównaniu do konkurentów nadal była nieistotna;
- 2** w przypadku strategii dotyczącej poziomu jakości produktu różnice między przedsiębiorstwami z obu grup były nieistotne dla każdego z trzech mierników wyników; poziomy istotności były na tyle wyższe od 0,1, że usuwanie obserwacji „odstających” nie było zasadne.

Jeżeli analizy związków strategii cenowych i jakości produktu były prowadzone odrębnie dla eksporterów i nie-eksporterów, wówczas:

- 3a)** w przypadku eksporterów nie było różnic istotnych między przedsiębiorstwami „wielostrategicznymi” i „jednostrategicznymi” w odniesieniu do wyników zarówno w aspekcie strategii cenowych, jak i strategii jakości produktów;
- 3b)** w przypadku nie-eksporterów różnice między przedsiębiorstwami „wielostrategicznymi” i „jednostrategicznymi” w odniesieniu do wyników finansowych były nieistotne, natomiast przedsiębiorstwa „wielostrategiczne” deklarowały nieco wyższą dynamikę (wzrost) sprzedaży w porównaniu do „jednostrategicznych” (poziom istotności różnicy $p = 0,072$ wg testów Welcha oraz Browna-Forsythe’a, $p = 0,079$ wg testu Manna-Whitneya), ale nieco niższe odczucie sukcesu w porównaniu do konkurencji (poziom istotności różnicy $p = 0,078$ wg testów Welcha oraz Browna-Forsythe’a, różnica nieistotna wg testu Manna-Whitneya); w odniesieniu do strategii jakości produktu nie było istotnych różnic dla żadnego z trzech mierników wyników.

Hipoteza H o różnicy w wynikach działalności na rynku między przedsiębiorstwami „jednostrategicznymi” i „wielostrategicznymi” (zwinnymi strategicznie) w przypadku eksporterów nie została potwierdzona w żadnym z aspektów (cena, jakość) i w odniesieniu do żadnego miernika.

W przypadku nie-eksporterów została potwierdzona w słabym stopniu ($p < 0,1$) w odniesieniu do strategii cenowej i dwóch mierników wyników, jednak w sposób

„niespójny”: dynamika sprzedaży była nieco lepsza w firmach zwinnych strategicznie, jednak sukces w porównaniu do konkurencji był lepiej oceniony przez respondentów z firm stosujących jedną strategię.

Podsumowanie

Analiza otrzymanych wyników badań w zakresie występowania zjawiska zwinności strategicznej („wielostrategii”), w przypadku polskich MŚP wykazała, że w odniesieniu do strategii cenowej (różne strategie cenowe w zależności od typu rynku i odbiorcy) jest to zjawisko występujące w większości przedsiębiorstw (65,8%), szczególnie częste w przypadku eksporterów (77,5%).

Zjawisko „wielostrategii” w odniesieniu do jakości (różne poziomy jakości) było zdecydowanie mniej rozpowszechnione. Odsetek firm stosujących zwinność strategiczną był wprawdzie dwucyfrowy (15,4%), jednak zarówno w przypadku eksporterów, jak i nie-eksporterów nie przekraczał jednej piątej firm.

Ponieważ zjawisko „wielostrategii” zostało przyjęte przez autorów jako jedna z możliwych operacjonalizacji zwinności strategicznej, można stwierdzić, że w odniesieniu do strategii cenowej większość badanych MŚP wykazuje zwinność strategiczną, przy czym eksporterzy w większym stopniu niż firmy nieeksportujące. Zwinność strategiczna w odniesieniu do jakości produktu była zdecydowanie mniej rozpowszechniona. Nie jest to zaskakujące, gdyż cenę można zmieniać natychmiast wskutek decyzji kierownictwa, natomiast zmiany jakości produktu wymagają uprzednich zmian technologii i procesów produkcyjnych.

Wyniki przedstawione w niniejszym opracowaniu skłaniają do dalszych badań nad zwinnością strategiczną na podstawie innych operacjonalizacji oraz przy wykorzystaniu analizy stopnia zmienności środowiska biznesowego. Zwinność strategiczna miałaby się sprawdzać głównie w środowisku nieprzewidywalnym, „turbulentnym”, zatem uwzględnienie tej zmiennej przez rozróżnienie otoczenia (środowiska biznesowego) wysoce i nisko turbulentnego ukazałoby być może istotne różnice w wynikach między polskimi MŚP „jedno-” i „wielostrategicznymi”.

Bibliografia

- Aaker, D., Mascarenhas, B. (1984). The Need for Strategic Flexibility. *Journal of Business Strategy*, 5 (2), 74–82.
- Banaszyk, P. (2013). Zmiana kluczowych problemów strategicznych. W: S. Trzcieliński (red.), *Wybrane problemy zarządzania. Teraźniejszość i przyszłość*, Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Doz, Y., Kosonen, M. (2008a). *Fast strategy: How strategic agility will help you to stay ahead of the game*. Pearson Education.
- Doz, Y., Kosonen, M. (2008b). The dynamic of strategic agility: Nokia's rollercoaster experience. *Californian Management Review*, 50 (3), 95–118.
- Goldman, S.L., Nagel, N., Preiss, K. (1995). *Agile competitors and virtual organizations: Strategies for enriching the customer*. New York, NY: Van Nostrand Reinhold.
- Gunasekaran, A. (1998). Agile Manufacturing: Enablers and Implementation Framework. *International Journal of Production Research*, 36 (5), 1223–1247.
- Jonas, A. (2013). Strategie obecności polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. *Marketing i Rynek*, 2, 18–23.
- Junni, P., Sarala, R.M., Tarba, S.Y., Weber, Y. (2015). The role of strategic agility in acquisitions. *British Journal of Management*, 26, 596–616.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* (2019) Warszawa: PARP.
- Sajdak, M. (2014). Zwinność w odpowiedzi współczesnych przedsiębiorstw na nowe wyzwania. *Studia Oeconomica Posnaniensa*, 11, 138–152.
- Sanchez, R. (1995). Strategic flexibility in product competition. *Strategic Management Journal*, 16, 135–159.
- Weber, Y., Tarba, S.Y. (2014). Strategic agility: A state of the art. *Californian Management Review*, 53 (2), 271–286.
- Vokurka, J.R., Fliedner, G. (1998). The journey toward agility. *Industrial Management & Data Systems*, 98 (4), 165–171.

STRATEGIC AGILITY IN COMPETITIVE STRATEGY OF POLISH EXPORTING SMES

ABSTRACT

The main purpose of this article is to present and discuss one aspect of Polish exporting SMEs strategic agility, i.e., multi-strategy, which in our case is: differentiating pricing strategy and product quality strategy applied concurrently. Research results have shown that,

in the case of pricing strategy, the majority of firms is applying two or more price levels for the same product on separate foreign markets. But the quality level of the offered products is predominantly the same in all exporting markets. There is no significant difference in success perception indices between the reference group of non-exporting firms applying one strategy and the exporting SMEs with multi-strategic orientation. In the case of non-exporting SMEs small differences have been observed with respect to pricing strategy and two indices of firm performance. The analysis of sales dynamics proved better results for multistrategic firms, but in the case of success perceived in relation to competitors better findings have been revealed in SMEs which applied only single strategy.

Keywords: strategic agility, competitive strategies, SME's export strategies

Adam Karbowski, ORCID: 0000-0002-8725-1616

Jacek Prokop, ORCID: 0000-0001-5228-658X

Katedra Ekonomii Biznesu, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

EFEKTYWNOŚĆ INNOWACYJNA PATENTÓW WOBEC KARTELI BADAWCZO-ROZWOJOWYCH

STRESZCZENIE

W niniejszej pracy zbadano wpływ (1) ochrony patentowej wynalazków oraz (2) kartelu badawczo-rozwojowego na innowacyjność przedsiębiorstw działających na rynku ze zróżnicowanym produktem. Analizy teorio-growe oraz numeryczne pozwoliły ustalić, że kartel badawczo-rozwojowy jest narzędziem skuteczniejszym w promowaniu innowacyjności przedsiębiorstw niż ochrona patentowa wynalazków dla odpowiednio wysokich wartości efektów zewnętrznych w gałęzi. Ponadto pokazano, że zmniejszenie stopnia heterogeniczności produktu finalnego prowadzi zarówno dla konkurencji badawczo-rozwojowej, jak i kartelu badawczo-rozwojowego do niższych indywidualnych inwestycji przedsiębiorstw w badania i rozwój.

Słowa kluczowe: patenty, kartele badawczo-rozwojowe, zróżnicowany produkt, innowacyjność

Wprowadzenie

Prawo własności intelektualnej (w szczególności prawo patentowe) oraz struktura rynku stanowią podstawowe determinanty rozwoju gospodarczych systemów tworzenia wiedzy (Amable, 2003; Kearney, 2009; Schot, Steinmueller, 2018). Sys-

temy tworzenia wiedzy to architektury instytucjonalne, których celem jest promowanie i rozpowszechnianie wiedzy na podstawie badań i edukacji, a także wykorzystywanie wiedzy do wprowadzania innowacji w gospodarce. Chattopadhyay i Chatterjee (2019) zauważają, że instrumentami szczególnie istotnymi w procesie tworzenia i rozpowszechniania wiedzy w gospodarce są (1) patenty oraz (2) kartele badawczo-rozwojowe.

Zdaniem Nordhaus (1969) oraz Mazzoleniego i Nelsona (1998) do funkcji patentów należą: promowanie innowacyjności (patenty stanowią bodźce do podejmowania prac wynalazczych, a jednocześnie nagrodę dla wynalazcy) oraz rozpowszechnianie wiedzy (przedmiot patentu jest ujawniony i rzetelnie opisany). W zakresie tej pierwszej funkcji patenty mają jednak silną konkurencję w postaci karteli badawczo-rozwojowych (Kamien, Muller, Zang, 1992; Belleflamme, Peitz, 2015; Karbowski, 2019). Kartele badawczo-rozwojowe są formą współpracy przedsiębiorstw w obszarze badań i rozwoju. Polegają na koordynowaniu inwestycji badawczo-rozwojowych przez przedsiębiorstwa (współpraca przedsiębiorstw w zakresie inwestycji badawczo-rozwojowych), ale jednocześnie konkurowaniu przez te przedsiębiorstwa na rynku produktu finalnego (przedsiębiorstwa nie koordynują cen lub podaży produktu finalnego). Kartele badawczo-rozwojowe stymulują wynalazczość oraz innowacyjność przedsiębiorstw (Kamien, Zang, 2000; Belderbos, Gilsing, Lokshin, Carree, Sastre, 2018). Oznacza to, że przedsiębiorstwa uczestniczące w kartelu badawczo-rozwojowym inwestują więcej w badania i rozwój niż przedsiębiorstwa rywalizujące w obszarze badań i rozwoju, jeżeli efekty zewnętrzne inwestycji badawczo-rozwojowych w gałęzi są odpowiednio duże (d'Aspremont, Jacquemin, 1988; Kamien, Muller, Zang, 1992; Kamien i Zang, 2000; Karbowski, 2019).

Ponieważ zarówno patenty, jak i kartele badawczo-rozwojowe pełnią funkcję stymulowania innowacyjności, interesujące wydaje się porównanie, który z tych instrumentów jest efektywniejszy. Niektórzy ekonomiści sugerują, że ochrona patentowa wynalazków może być mechanizmem mniej skutecznym w promowaniu innowacyjności niż kartele badawczo-rozwojowe, ponieważ w przypadku patentów wystąpić może tzw. efekt turniejowy (Chowdhury, 2005; Che, Yang, 2009). Zgodnie z tym efektem przedsiębiorstwa uczestniczące w konkurencji o patent (w tzw. wyścigu patentowym) obniżają swoje indywidualne inwestycje w badania i rozwój, gdy wzrasta liczba uczestników wyścigu. Dzieje się tak, ponieważ maleją indywidualne szanse wygrania wyścigu i uzyskania danego patentu.

Celem niniejszej pracy jest porównanie wpływu ochrony patentowej wynalazków oraz kartelu badawczo-rozwojowego na innowacyjność przedsiębiorstw w gałęzi ze zróżnicowanym produktem. Rynki z produktem jednorodnym są stosunkowo rzadko spotykane w praktyce gospodarczej (niektórzy analitycy szacują, że 7% rynków produktu finalnego to rynki z produktem jednorodnym, por. Flath, 2012), dlatego wybór gałęzi z heterogenicznym produktem jest naturalny. Ze względu na występowanie efektu turniejowego w przypadku ochrony patentowej (efekt ten oznacza redukcję indywidualnych inwestycji przedsiębiorstw w badania i rozwój) formułujemy przewidywanie, że kartel badawczo-rozwojowy wiąże się z wyższymi indywidualnymi inwestycjami badawczo-rozwojowymi przedsiębiorstw niż ochrona patentowa wynalazków.

W kolejnej części pracy analizujemy przypadek rywalizacji (konkurencji) w obszarze badań i rozwoju, bez (scenariusz referencyjny) oraz z ochroną patentową wynalazków. Kolejna część opracowania poświęcona jest przypadkowi kartelu badawczo-rozwojowego. Pracę wieńczy krótka dyskusja uzyskanych wyników.

1. Rywalizacja badawczo-rozwojowa

Rozważamy gałąź złożoną z dwóch przedsiębiorstw, które oznaczamy 1 i 2. Przedsiębiorstwo i produkuje q_i jednostek zróżnicowanego produktu. Popyt rynkowy na produkt końcowy dany jest za pomocą odwróconej funkcji popytu w postaci:

$$p_i = a - q_i - sq_j \quad (1)$$

gdzie p_i oznacza cenę rynkową produktu końcowego oferowanego przez przedsiębiorstwo i , jest wielkością produkcji przedsiębiorstwa, parametr a określa rozmiar rynku, zaś s ($0 \leq s \leq 1$) jest parametrem substytucyjności. Zauważmy, że dobra produkowane przez oba przedsiębiorstwa są doskonałymi substytutami, gdy $s = 1$, zaś każde z przedsiębiorstw staje się monopolistą, gdy $s = 0$.

Całkowite koszty produkcji każdego z przedsiębiorstw są określone za pomocą następującej funkcji liniowej:

$$\frac{q_i}{c} \quad (2)$$

gdzie c jest danym parametrem początkowej efektywności przedsiębiorstwa i . Zakładamy, że istnieją odpowiednio wysokie bariery wejścia do danej gałęzi uniemożliwiające wejście nowym przedsiębiorstwom.

Rozpatrujemy grę przedsiębiorstw przebiegającą w dwóch etapach. W etapie pierwszym, zwanym etapem B+R, oba przedsiębiorstwa jednocześnie i niezależnie od siebie wybierają poziom inwestycji w badania i rozwój, x_i . Decyzje te wpływają na funkcję całkowitych kosztów produkcji każdego z przedsiębiorstw. Przyjmujemy, że koszty inwestycji rozwojowych mają formę funkcji kwadratowej:

$$\gamma \frac{x_i^2}{2} \quad (3)$$

gdzie γ ($\gamma > 0$) jest danym parametrem. W etapie drugim przedsiębiorstwa konkurują na rynku produktu finalnego zgodnie z modelem Cournot.

Najpierw rozważamy przypadek, w którym efekt innowacyjny powstający w wyniku nakładów na B+R nie może być ochroniony patentem (konkurencja w zakresie B+R bez ochrony patentowej). Gdy oba przedsiębiorstwa inwestują w B+R, koszty produkcji przedsiębiorstwa i będą określone w postaci następującej funkcji:

$$C_i(q_i, x_i, x_j) = \frac{q_i}{c + x_i + \beta x_j} \quad (4)$$

gdzie x_i oznacza wielkość inwestycji B+R dokonanych przez przedsiębiorstwo i , zaś x_j oznacza rozmiary inwestycji rozwojowych dokonanych przez przedsiębiorstwo j . Parametr β ($0 \leq \beta \leq 1$) określa zakres efektów zewnętrznych powstających przy inwestowaniu w B+R, tzn. korzyści przedsiębiorstwa osiągnięte w wyniku nakładów badawczo-rozwojowych dokonanych przez konkurenta.

Zysk przedsiębiorstwa i można zapisać w następującej postaci:

$$\pi_i = (a - q_i - s q_j) q_i - \frac{q_i}{c + x_i + \beta x_j} - \gamma \frac{x_i^2}{2} \quad (5)$$

Z warunków pierwszego stopnia względem wielkości produkcji q_i otrzymujemy wielkość podaży maksymalizującej zysk przedsiębiorstwa i :

$$q_i = \frac{a(2-s) - \frac{2}{c + \beta x_1 + x_2} + \frac{s}{c + x_1 + \beta x_2}}{4 - s^2} \quad (6)$$

Poziomy produkcji q_1 oraz q_2 dane za pomocą (6) stanowią równowagę typu Cournot-Nash dla danego poziomu inwestycji badawczo-rozwojowych, x_1 oraz x_2 .

Po podstawieniu (6) do wyrażenia (5) otrzymujemy zyski każdego przedsiębiorstwa, π_1 oraz π_2 , jako funkcję inwestycji w badania i rozwój, x_1 oraz x_2 :

$$\pi_i(x_1, x_2) \quad (i=1,2) \quad (7)$$

W pierwszym etapie, gdy przedsiębiorstwa w sposób jednoczesny decydują o działalności badawczo-rozwojowej, strategię równowagi Nasha uzyskujemy jako rozwiązanie układu dwóch równań z dwiema niewiadomymi, x_1 oraz x_2 :

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial x_i} = 0 \quad (i=1,2) \quad (8)$$

Oznaczmy rozwiązanie powyższego układu jako x_1^* oraz x_2^* . Po podstawieniu x_i^* za x_i do (6) oraz (7) otrzymujemy poziom produkcji w równowadze q_i^* oraz zyski w punkcie równowagi π_i^* . Ponieważ koncentrujemy się na równowadze symetrycznej, więc mają miejsce następujące równości: $x_1^* = x_2^*$, $q_1^* = q_2^*$ oraz $\pi_1^* = \pi_2^*$.

W celu zilustrowania możliwych wyników wykorzystujemy analizę numeryczną. W niniejszej pracy ograniczymy się do rozważenia przypadku, gdy trzy główne parametry mają następujące wielkości: $a = 100$, $c = 1$ oraz $\gamma = 3$. Wyniki obliczeń dla $s = 0.5$ oraz różnych poziomów parametru β dane są w tabeli 1.

Tabela 1. Rywalizacja B+R – przypadek braku patentów, dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $s = 0.5$ oraz $\beta \in [0,1]$

β	x_i^*	q_i^*	p_i^*	π_i^*
0.0	1.80332	39.8573	40.2140	1583.73
0.1	1.69023	39.8601	40.2098	1584.54
0.2	1.59097	39.8625	40.2062	1585.22
0.3	1.50283	39.8646	40.2031	1585.80
0.4	1.42380	39.8664	40.2004	1586.29
0.5	1.35233	39.8679	40.1981	1586.71
0.6	1.28722	39.8693	40.1961	1587.07
0.7	1.22749	39.8704	40.1944	1587.39
0.8	1.17237	39.8714	40.1929	1587.67
0.9	1.12123	39.8722	40.1917	1587.91
1.0	1.07355	39.8729	40.1907	1588.12

Źródło: obliczenia własne.

Z tabeli 1 wynika, że inwestycje badawczo-rozwojowe spadają monotonicznie wraz z rosnącą skalą efektów zewnętrznych. Z kolei podaż produktu końcowego rośnie, a jego cena maleje wraz z powiększającym się zakresem efektów zewnętrz-

nych. Zyski przedsiębiorstw są tym większe, im większe są rozmiary efektów zewnętrznych w inwestycjach badawczo-rozwojowych.

Przejdźmy do zbadania wpływu zmian rozmiarów substytucji (parametr s) na zachowanie przedsiębiorstw. Tabela 2 ilustruje równowagę typu Cournot dla różnych poziomów s oraz parametru efektów zewnętrznych $\beta = 0.3$.

Tabela 2. Rywalizacja B+R – przypadek braku patentów, dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $\beta = 0.3$, $s \in [0, 1]$

s	x_i^*	q_i^*	p_i^*	π_i^*
0.0	1.66249	49.8418	50.1582	2480.06
0.1	1.61979	47.4657	47.7877	2249.06
0.2	1.58276	45.3059	45.6329	2048.87
0.3	1.55105	43.3341	43.6656	1874.24
0.4	1.52445	41.5269	41.8623	1721.00
0.5	1.50283	39.8646	40.2031	1585.80
0.6	1.48620	38.3304	38.6714	1465.90
0.7	1.47469	36.9101	37.2529	1359.09
0.8	1.46858	35.5915	35.9353	1263.52
0.9	1.46835	34.3642	34.7080	1177.67
1.0	1.47472	33.2191	33.5619	1100.24

Źródło: obliczenia własne.

Z tabeli 2 wynika, że rozmiary inwestycji badawczo-rozwojowych maleją monotonicznie wraz ze wzrostem zakresu substytucji (rosnący parametr s), gdy parametr s jest mniejszy niż 0.8, lecz rosną, gdy parametr s jest większy niż 0.9.

Wraz ze wzrostem zróżnicowania produktu obserwujemy rosnący poziom zysków osiągniętych przez duopolistów. Najniższe ceny oraz zyski notujemy, gdy produkty są homogeniczne, tj. $s = 1$. Warto jednak zwrócić uwagę, że poziom podaży także jest wówczas najniższy.

Następnie przejdziemy do rozpatrzenia konkurencji badawczo-rozwojowej w sytuacji ochrony patentowej. Gdy przedsiębiorstwo i uzyska patent na swoje wynalazki, to obniży koszty produkcji zgodnie z wyrażeniem (4). W przypadku uzyskania patentu przez konkurenta j , przedsiębiorstwo i nie będzie mogło używać chronionej prawnie technologii i będzie zmuszone do produkowania po kosztach danych wyrażeniem (2). Ponieważ przedsiębiorstwa są identyczne, zakładamy, że szanse uzyskania patentu są jednakowe dla każdego z nich (prawdopodobieństwo 0.5).

Zatem w przypadku ochrony patentowej, zysk oczekiwany duopolisty i dany jest jako:

$$\pi_i^e = pq_i - \gamma \frac{x_i^2}{2} - \left(\frac{1}{c + x_i + \beta x_j} + \frac{1}{c} \right) \frac{q_i}{2} \quad (9)$$

Optymalny poziom podaży przedsiębiorstwa i wynosi wówczas:

$$q_i = \frac{\left(a - \frac{1}{c} \right) (2 - s) - \frac{2}{c + \beta x_1 + x_2} + \frac{s}{c + x_1 + \beta x_2}}{4 - s^2} \quad (10)$$

Podstawiając (10) do wyrażenia (9), otrzymujemy zysk oczekiwany przedsiębiorstwa i w punkcie równowagi jako funkcję inwestycji badawczo-rozwojowych. Optymalny poziom inwestycji B+R obliczamy, rozwiązując następujący układ dwóch równań z dwiema niewiadomymi: $\frac{\partial \pi_i^e}{\partial x_i} = 0 (i = 1, 2)$. Rozwiązanie to oznaczmy jako \hat{x}_1 oraz \hat{x}_2 . Optymalne poziomy produkcji oznaczmy jako \hat{q}_1 oraz \hat{q}_2 , zaś optymalne poziomy zysków oczekiwanych jako $\hat{\pi}_1^e$ oraz $\hat{\pi}_2^e$. Ponieważ przedsiębiorstwa są identyczne, skoncentrujemy uwagę na przypadku symetrycznym, tj.: $\hat{x}_1 = \hat{x}_2$, $\hat{q}_1 = \hat{q}_2$ and $\hat{\pi}_1^e = \hat{\pi}_2^e$.

Tabela 3 przedstawia wyniki analizy numerycznej w przypadku istnienia ochrony patentowej i dla wybranego zestawu wartości parametrów.

Tabela 3. Rywalizacja B+R – przypadek ochrony patentowej, dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $s = 0.5$, $\beta \in [0, 1]$

β	\hat{x}_i	\hat{q}_i	\hat{p}_i	$\hat{\pi}_i^e$
0.0	1.79537	39.4569	40.8146	1552.01
0.1	1.68282	39.4597	40.8104	1552.82
0.2	1.58403	39.4621	40.8068	1553.49
0.3	1.49631	39.4642	40.8037	1554.06
0.4	1.41765	39.4660	40.8010	1554.55
0.5	1.34651	39.4675	40.7987	1554.97
0.6	1.28169	39.4689	40.7967	1555.33
0.7	1.22223	39.4700	40.7949	1555.64
0.8	1.16736	39.4710	40.7935	1555.92
0.9	1.11645	39.4718	40.7922	1556.16
1.0	1.06898	39.4725	40.7912	1556.37

Źródło: obliczenia własne.

Na podstawie tabeli 3 możemy stwierdzić, że wielkość inwestycji badawczo-rozwojowych maleje wraz z rosnącym zakresem efektów zewnętrznych. Jest to wynik analogiczny do sytuacji bez ochrony patentowej. Wraz ze wzrostem zakresu efektów zewnętrznych rośnie również wielkość podaży produktu końcowego i maleje jego cena rynkowa. Powstające zyski przedsiębiorstw rosną, gdy zwiększają się rozmiary efektów zewnętrznych.

Z kolei przyjrzyjmy się wpływowi parametru substytucyjności na zachowanie przedsiębiorstw. Równowagę typu Cournot dla parametru $\beta = 0.3$ oraz różnych poziomów parametru s przedstawiono w tabeli 4.

Tablica 4. Rywalizacja B+R – przypadek ochrony patentowej, dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $s = 0.5$, $\beta = 0.3$, $\epsilon \in [0,1]$

s	\hat{x}_i	\hat{q}_i	\hat{p}_i	$\hat{\pi}_i^e$
0.0	1.65541	49.3414	50.6586	2430.46
0.1	1.61286	46.9891	48.3120	2204.07
0.2	1.57596	44.8509	46.1789	2007.88
0.3	1.54437	42.8989	44.2314	1836.74
0.4	1.51785	41.1099	42.4462	1686.56
0.5	1.49631	39.4642	40.8037	1554.06
0.6	1.47974	37.9454	39.2874	1436.57
0.7	1.46826	36.5393	37.8831	1331.89
0.8	1.46218	35.2340	36.5788	1238.23
0.9	1.46195	34.0190	35.3638	1154.09
1.0	1.46830	32.8854	34.2292	1078.22

Źródło: obliczenia własne.

Z tabeli 4 wynika, że poziom inwestycji badawczo-rozwojowych maleje wraz ze wzrostem zakresu substytucji dla parametru s mniejszego od 0.9, a następnie zaczyna rosnąć, gdy parametr s zwiększa się od 0.9 do 1.0. Spadek zróżnicowania produktu zmniejsza jego podaż, ale również cenę. Zyski przedsiębiorstw są największe, gdy produkt przedsiębiorstwa są monopolistami, tj. $s = 0$.

2. Kartel w zakresie B+R

W tej części rozważymy przypadek kartelu badawczo-rozwojowego. Przyjmuje się w tym przypadku, że przedsiębiorstwa działają bez porozumienia (niekooperacyjnie) jako podmioty typu Cournot na rynku produktu końcowego, ale podejmując decyzje o poziomie inwestycji badawczo-rozwojowych, przedsiębiorstwa maksymalizują łączne zyski kartelu B+R, tj. $\pi(x_1, x_2) = \pi_1 + \pi_2$. Ponieważ koncentrujemy się na punktach równowagi symetrycznej, optymalny poziom inwestycji B+R poszczególnych przedsiębiorstw możemy zapisać jako $\tilde{x}_1 = \tilde{x}_2$, optymalny poziom podaży produktu końcowego jako $\tilde{q}_1 = \tilde{q}_2$, optymalny poziom cen rynkowych jako $\tilde{p}_1 = \tilde{p}_2$, zaś optymalny poziom zysku jako $\tilde{\pi}_1 = \tilde{\pi}_2$.

Tabela 5 ilustruje wyniki analizy numerycznej w przypadku kartelu B+R dla wcześniej wybranego zestawu wartości parametrów.

Tablica 5. Kartel B+R – punkt równowagi dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $s = 0.5$, $\beta \in [0, 1]$

β	\tilde{x}_i	\tilde{q}_i	\tilde{p}_i	$\tilde{\pi}_i$
0.0	1.58729	39.8454	40.2319	1583.88
0.1	1.57089	39.8534	40.2199	1584.59
0.2	1.55408	39.8604	40.2094	1585.23
0.3	1.53724	39.8666	40.2001	1585.80
0.4	1.52058	39.8722	40.1918	1586.32
0.5	1.50424	39.8772	40.1843	1586.79
0.6	1.48831	39.8817	40.1774	1587.23
0.7	1.47283	39.8858	40.1712	1587.63
0.8	1.45782	39.8896	40.1656	1587.99
0.9	1.44329	39.8931	40.1603	1588.34
1.0	1.42923	39.8963	40.1555	1588.65

Źródło: obliczenia własne.

Z tabeli 5 wynika, że wzrost zakresu efektów zewnętrznych w działalności badawczo-rozwojowej powoduje spadek inwestycji B+R oraz cen produktu końcowego, a przyczynia się do wzrostu podaży produktu końcowego oraz zysków przedsiębiorstw.

Tabela 6 przedstawia wpływ zróżnicowania produktu na zachowanie przedsiębiorstw w przypadku kartelu B+R dla wybranego zestawu wartości parametrów.

Tabela 6. Kartel B+R – punkt równowagi dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $\beta = 0.3$, $s \in [0,1]$

s	\tilde{x}_i	\tilde{q}_i	\tilde{p}	$\tilde{\pi}_i$
0.0	1.85550	49.8535	50.1465	2480.2
0.1	1.78167	47.4755	47.7770	2249.16
0.2	1.71355	45.3137	45.6235	2048.93
0.3	1.65046	43.3400	43.6579	1874.27
0.4	1.59185	41.5309	41.8567	1721.02
0.5	1.53724	39.8666	40.2001	1585.80
0.6	1.48620	38.3304	38.6714	1465.90
0.7	1.43838	36.9080	37.2564	1359.10
0.8	1.39349	35.5873	35.9429	1263.54
0.9	1.35123	34.3577	34.7204	1177.71
1.0	1.31139	33.2101	33.5798	1100.33

Źródło: obliczenia własne.

Na podstawie tabeli 6 możemy stwierdzić, że rosnące zróżnicowanie produktu końcowego (malejąca wartość parametru s) prowadzi do większych nakładów na badania i rozwój. Natomiast relacja poziomu heterogeniczności produktu do pozostałych wielkości, tj. podaży produktu finalnego, jego ceny oraz zysków przedsiębiorstw pozostaje analogiczna do przypadku konkurencji B+R.

Podsumowanie

Uzyskane wyniki (zob. tabele 1, 3 i 5) prowadzą do następujących wniosków. Po pierwsze – ochrona patentowa wynalazków w warunkach konkurencji badawczo-rozwojowej wiąże się z niższymi indywidualnymi inwestycjami badawczo-rozwojowymi przedsiębiorstw niż konkurencja badawczo-rozwojowa bez ochrony patentowej. Wynik ten tłumaczyć można efektem turniejowym. Po drugie – kartel badawczo-rozwojowy okazuje się narzędziem skuteczniejszym w promowaniu innowacyjności przedsiębiorstw niż ochrona patentowa wynalazków dla odpowiednio wysokich wartości efektów zewnętrznych w gałęzi (w analizowanych przypadkach wartości parametru beta równe co najmniej 0.3). Dla niskich wartości efektów zewnętrznych na rynku ochrona patentowa wiąże się z wyższymi indywidualnymi inwestycjami badawczo-rozwojowymi przedsiębiorstw niż kartel badawczo-rozwojowy. Po trzecie – dla odpowiednio niskich wartości efektów zewnętrznych

w gałęzi (wartość beta poniżej 0.3) najwyższe wartości indywidualnych inwestycji przedsiębiorstw w B+R obserwujemy dla konkurencji badawczo-rozwojowej bez ochrony patentowej wynalazków. Z kolei dla odpowiednio wysokich wartości efektów zewnętrznych na rynku (wartość beta powyżej 0.3) najwyższe wartości indywidualnych inwestycji przedsiębiorstw w B+R obserwujemy dla kartelu badawczo-rozwojowego. Po czwarte – we wszystkich rozpatrywanych wariantach (por. tabele 2, 4 i 6), zmniejszenie stopnia heterogeniczności produktu finalnego prowadzi do niższych indywidualnych inwestycji przedsiębiorstw w badania i rozwój. Jest to wynik naturalny, ponieważ działania badawczo-rozwojowe służą m.in. różnicowaniu przedsiębiorstw.

Powyższe wnioski mają jednak pewne ograniczenia. Po pierwsze, są wyciągnięte jedynie na podstawie analiz teoretycznych. Warto w kolejnej pracy przetestować uzyskane wyniki empirycznie. Po drugie, zaproponowany model obejmował jedynie dwa przedsiębiorstwa (duopol). Pożądane wydaje się rozszerzenie analizy na większą grupę przedsiębiorstw. Innym istotnym rozszerzeniem byłoby także włączenie do analiz typów innowacji nierozważanych w niniejszej pracy (produktywnych, organizacyjnych, rynkowych).

Literatura

- Amable, B. (2003). *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- d'Aspremont, C., Jacquemin, A. (1988). Cooperative and Noncooperative R&D in Duopoly with Spillovers. *American Economic Review*, 78, 1133–1137.
- Belderbos, R., Gilsing, V., Lokshin, B., Carree, M., Sastre, J. (2018). The Antecedents of New R&D Collaborations with Different Partner Types: On the Dynamics of Past R&D Collaboration and Innovative Performance. *Long Range Planning*, 51, 285–302.
- Belleflamme, P., Peitz, M. (2015). *Industrial Organization. Markets and Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chattopadhyay, S., Chatterjee, R. (2019). Patent Protection and R&D Incentives under Incomplete Information. *Journal of Quantitative Economics*, first online, 1–7.
- Che, X., Yang, Y. (2009). *Patent Protection with Cooperative R&D Option*. MPRA Paper No. 19436.
- Chowdhury, P. (2005). Patents and R&D: The Tournament Effect. *Economics Letters*, 89, 120–126.
- Flath, D. (2012). Are There any Cournot Industries in Japan?. *The Japanese Economy*, 39, 3–36.

- Kamien, M., Muller, E., Zang, I. (1992). Research Joint Ventures and R&D Cartels. *American Economic Review*, 82, 1293–1306.
- Kamien, M., Zang, I. (2000). Meet Me Halfway: Research Joint Ventures and Absorptive Capacity. *International Journal of Industrial Organization*, 18, 995–1012.
- Karbowski, A. (2019). Cooperative and Non-Cooperative R&D in Product Innovation and Firm Performance. *Journal of Business Economics and Management*, 20, 1121–1142.
- Kearney, M. (2009). Higher Education, Research and Innovation: Charting the Course of the Changing Dynamics of the Knowledge Society. W: V. Meek, U. Teichler. M. Kearney (red.), *Report on the UNESCO Forum on Higher Education, Research and Knowledge 2001–2009*. INCHER-Kassel.
- Mazzoleni, R., Nelson, R. (1998). The Benefits and Costs of Strong Patent Protection: A Contribution to the Current Debate. *Research Policy*, 27, 273–284.
- Nordhaus, W. (1969). *Invention, Growth and Welfare: A Theoretical Treatment of Technological Change*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Schot, J., Steinmueller, W. (2018). Three Frames for Innovation Policy: R&D, Systems of innovation and Transformative Change. *Research Policy*, 47, 1554–1567.

INNOVATION EFFECTIVENESS OF PATENTS COMPARED WITH R&D CARTELS

ABSTRACT

In this work, the impacts of (1) patent protection and (2) R&D cartels on enterprise innovation in the differentiated goods' industry were investigated. The game-theoretic and numerical analyses led to conclusions that an R&D cartel is a more effective instrument in promoting innovation compared with patent protection, for sufficiently large knowledge spillovers in the industry. Further, the less heterogeneous products decrease the firms' individual R&D investments, both in the scenario of R&D competition, and R&D cartel.

Keywords: patents, R&D cartels, heterogeneous product, innovation

Izabela Jonek-Kowalska, ORCID: 0000-0002-4006-4362

Politechnika Śląska

OCENA STOPNIA ZAAWANSOWANIA ZARZĄDZANIA RYZYKIEM Z PERSPEKTYWY RODZAJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH*

STRESZCZENIE

Głównym celem artykułu jest ocena stopnia zaawansowania zarządzania ryzykiem w polskich przedsiębiorstwach z perspektywy rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej. Ocena ta została przeprowadzona na podstawie badań ankietowych wykonanych w 2019 r. na reprezentatywnej próbie 722 średnich i dużych przedsiębiorstw w Polsce z uwzględnieniem następujących rodzajów działalności: handel, usługi, produkcja oraz budownictwo. Z badań wynika, że zdecydowana większość badanych firm nie zatrudniała ekspertów z zakresu zarządzania ryzykiem, nie posiadała odrębnej komórki zajmującej się zarządzaniem ryzykiem i nie wykorzystywała też zaawansowanych systemów zarządzania ryzykiem zaprojektowanych przez firmy doradcze. Przedsiębiorstwa polegały jedynie na własnych wewnętrznych systemach zarządzania ryzykiem, starając się równocześnie włączyć wszystkich pracowników w proces zarządzania ryzykiem. Mimo niejednorodnej ekspozycji na ryzyko, wyniki w przypadku wszystkich rodzajów działalności były zbliżone (nie stwierdzono istotnych

* Badania i udział w konferencji zostały sfinansowane z prac statutowych Katedry Ekonomii i Informatyki Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej (BK-235/ROZ-1/2020- 13/010/BK_20/0042 oraz BK-245/ROZ1/2019 - 13/010/BK_19/0034).

różnic statystycznych). Świadczy to o niskim stopniu zaawansowania zarządzania ryzykiem w polskich średnich i dużych przedsiębiorstwach.

Słowa kluczowe: zarządzanie ryzykiem, systemy zarządzania ryzykiem, średnie i duże przedsiębiorstwa w Polsce

Wprowadzenie

We współczesnym otoczeniu gospodarczym przedsiębiorstwa spotykają więcej nowych źródeł ryzyka o coraz większej intensywności oddziaływania. Jest to spowodowane postępującą internacjonalizacją działalności oraz globalizacją gospodarek i wymusza poszukiwanie coraz skuteczniejszych i elastyczniejszych sposobów dostosowywania się do zmian zachodzących w otoczeniu (Nogalski, Niewiadomski, 2017). Działania przedsiębiorstw w tym zakresie mogą być wspierane przez zarządzanie ryzykiem, na które składa się: identyfikacja i ocena ryzyka, dobór metod zarządzania ryzykiem oraz kontrola efektów zarządzania ryzykiem ukierunkowana na systematyczne doskonalenie tego procesu (Jędralska, 1992; Kaczmarek, 2007; Karmańska, 2008).

Aby zarządzanie ryzykiem było skuteczne i efektywne, czyli przyczyniało się do ograniczenia źródeł ryzyka lub/i zniwelowania skutków realizacji ryzyka przy optymalnym zaangażowaniu zasobowym, konieczne jest posiadanie wiedzy i doświadczenia na temat metod i systemów zarządzania ryzykiem, umożliwiające zaplanowanie działań na rzecz ograniczenia ryzyka oraz ich właściwą implementację. Zakres wdrożonych w przedsiębiorstwie metod zarządzania ryzykiem uzależniony jest m.in. od rozmiaru przedsiębiorstwa, rodzaju prowadzonej przez nie działalności oraz zasobów ludzkich i finansowych pozostających do jego dyspozycji (Haas, Yorio, 2019; Sprčić, Kožul, Pecina, 2015; Arnold, Benford, Canada, Sutton, 2015).

Najniższy poziom zarządzania ryzykiem dotyczy sytuacji, w której w przedsiębiorstwie nie zatrudnia specjalistów z zakresu zarządzania ryzykiem, powierzając część obowiązków związanych z tym procesem (np. bezpieczeństwo i higiena pracy) pracownikom lub komórkom wykonującym także inne działania (np. kadrowe). Ochronę przed ryzykiem w wyższym stopniu zapewnia zatrudnienie ekspertów profesjonalnie zajmujących się zarządzaniem ryzykiem oraz wyodrębnienie w strukturze przedsiębiorstwa komórki odpowiedzialnej za proces zarządzania ryzykiem. Najwyższym stopniem zaawansowania w przedmiotowym zakresie jest jednakże opracowanie i wdrożenie holistycznych systemów zarządzania ryzykiem, tak zwa-

nych *Enterprise Risk Management* (ERM), obejmujących monitoringiem i ochroną całe przedsiębiorstwo. Systemy te mogą powstawać wewnątrz przedsiębiorstwa przy zaangażowaniu wiedzy i doświadczenia pracowników firmy, mogą też być – i często są – tworzone przez przedsiębiorstwa doradcze zajmujące się na co dzień ich projektowaniem i wdrażaniem (Lamine i in., 2020). Należy też dodać, że w zaawansowanych systemach zarządzania ryzykiem wszyscy pracownicy przedsiębiorstwa mają świadomość istnienia takiego systemu, uczestniczą w jego powstaniu i doskonaleniu, na bieżąco identyfikują i monitorują ryzyko, raportują o potencjalnych zagrożeniach i przyczyniają się do zwiększania poziomu ochrony.

Mimo stosunkowo niewielkiej liczby publikacji poświęconych skuteczności i efektywności poszczególnych metod i systemów zarządzania ryzykiem, zakłada się, że wraz ze wzrostem stopnia zaawansowania zarządzania ryzykiem rośnie także poziom ochrony przed niekorzystnymi skutkami związanymi z realizacją ryzyka. Potwierdzają to także dotychczasowe badania (de Araújo Lima, Crema, Verbano, 2020). Metody i systemy zarządzania ryzykiem są zatem istotnym elementem zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem, pozwalającym sprawniej i efektywniej dostosowywać się do zmian zachodzących w otoczeniu (Halkos, Tsirivis, 2020; Malik, Zaman, Buckby, 2020; Singh, Hong, 2020).

Wyniki dotychczasowych badań wskazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa w mitygacji ryzyka wykorzystują głównie własną wiedzę i intuicję, nie posługują się metodami zaawansowanymi, nie wykorzystują też zintegrowanych systemów zarządzania ryzykiem czy projektowych metodyk zarządzania ryzykiem. Wynika to głównie z czasochłonności i kosztochłonności projektowania i wdrażania tych systemów, a także przekonania o możliwości sprostania wszystkim zagrożeniom we własnym zakresie. Należy jednak podkreślić, że z międzynarodowych badań wynika, że takie podejście jest niewystarczające i bazowanie jedynie na wewnętrznej wiedzy menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw nie umożliwia skutecznego zarządzania ryzykiem, nawet wtedy, gdy struktury organizacyjne i ekspozycja na ryzyko wydają się mieć niewielkie rozmiary (Hock-Doepgen, Clauss., Kraus, Cheng, 2020; de Araújo Lima, Crema, Verbano, 2020; Cantonnet, Aldasoro, Iradi, 2019; Oduoza, Odimabo, Tamparapoulos, 2017).

W dużych przedsiębiorstwach stosuje się z reguły wspomniane wcześniej holistyczne systemy zarządzania ryzykiem, tzw. ERM. Ich wdrożenie i działanie obejmuje szereg wewnętrznych procedur związanych z identyfikacją, oceną, raportowaniem i monitorowaniem ryzyka (Callahan, Soileau, 2017; Oliva, 2016; Nguy-

en, Vo, 2019). Teoretycznie takie podejście ma charakter kompleksowy i taka też powinna być ochrona przedsiębiorstwa zagwarantowana jego istnieniem. Jednakże w praktyce zarządzanie ryzykiem przy pomocy ERM często staje się kolejną rutynową procedurą dokumentacyjną oraz dodatkowym elementem poprawy wizerunku medialnego.

Tymczasem w zarządzaniu ryzykiem zarówno ignorancja wobec ryzyka, jak i rutynowe podejście do jego identyfikacji i oceny może przyczyniać się do bardzo poważnych konsekwencji, z bankructwem włącznie. W aktualnych zglobalizowanych gospodarkach dochodzi bowiem do zdarzeń trudno przewidywalnych, takich jak zapaść wywołana w 2008 roku przez kryzys na rynku kredytów hipotecznych w USA czy pandemia koronowirusa w 2019 roku. Świadomość nieprzewidywalności ryzyka i jego konsekwencji nie może stanowić przesłanki do braku planu w sytuacji zagrożenia, ponieważ konsekwencje w tym zakresie mogą być bardzo poważne zarówno dla przedsiębiorstw, jak i całych gospodarek.

Mając na uwadze powyższe okoliczności, głównym celem artykułu jest ocena stopnia zaawansowania zarządzania ryzykiem w polskich przedsiębiorstwach z perspektywy rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej. Ocena ta została przeprowadzona na podstawie badań ankietowych wykonanych w 2019 roku na reprezentatywnej próbie 722 średnich i dużych przedsiębiorstw w Polsce z uwzględnieniem następujących rodzajów działalności: handel, usługi, produkcja oraz budownictwo.

1. Metodyka badawcza

W toku badań ankietowanym zadano pięć pytań identyfikujących stopień zaawansowania zarządzania ryzykiem, odnoszących się do kategoryzacji przedstawionych we wprowadzeniu:

1. Przedsiębiorstwo zatrudnia ekspertów w zakresie zarządzania ryzykiem.
2. W przedsiębiorstwie działa komórka zajmująca się zarządzaniem ryzykiem.
3. Przedsiębiorstwo angażuje wszystkich pracowników w proces zarządzania ryzykiem.
4. Przedsiębiorstwo korzysta z własnych wewnętrznych systemów zarządzania ryzykiem.
5. Przedsiębiorstwo wykorzystuje zaawansowany system zarządzania ryzykiem opracowany przez podmiot zewnętrzny.

Ankietowani oceniali odpowiedzi w pięciostopniowej skali Likerta, zgodnie z poniższym opisem:

1. Nie dotyczy mojego przedsiębiorstwa.
2. Dotyczy mojego przedsiębiorstwa w niewielkim zakresie.
3. Częściowo dotyczy mojego przedsiębiorstwa.
4. Dotyczy mojego przedsiębiorstwa w znacznym zakresie.
5. W pełni dotyczy mojego przedsiębiorstwa.

Uzyskane wyniki pozwoliły uzyskać odpowiedzi na następujące problemy badawcze:

- Jaki stopień zaawansowania zarządzania ryzykiem charakteryzuje polskie przedsiębiorstwa?
- Jakie rozwiązania z zakresu zarządzania ryzykiem są stosowane w polskich przedsiębiorstwach najczęściej?
- Czy stopień zaawansowania zarządzania ryzykiem różni się między przedsiębiorstwami w zależności od rodzaju prowadzonej działalności (handel, usługi, produkcja, budownictwo)?

Tak sformułowane pytania pozwoliły ocenić stan zaawansowania zarządzania ryzykiem w polskich przedsiębiorstwach oraz zidentyfikować potencjalne różnice w tym zaawansowaniu, powstałe z uwagi na profil prowadzonej działalności. Warto bowiem zauważyć, że złożoność prowadzonej działalności oraz dłuższy cykl wytwarzania w przypadku produkcji i budownictwa powodują wyższą ekspozycję tych aktywności gospodarczych na ryzyko, niż ma to miejsce w przypadku handlu i usług (Byrne, Ibrahim, Sakemoto, 2018). Ponadto budownictwo jest branżą najwrażliwszą na zmiany zachodzące w cyklu koniunkturalnym, co czyni je działalnością o najwyższym poziomie ryzyka w ocenianej grupie (Barriuso i in., 2018).

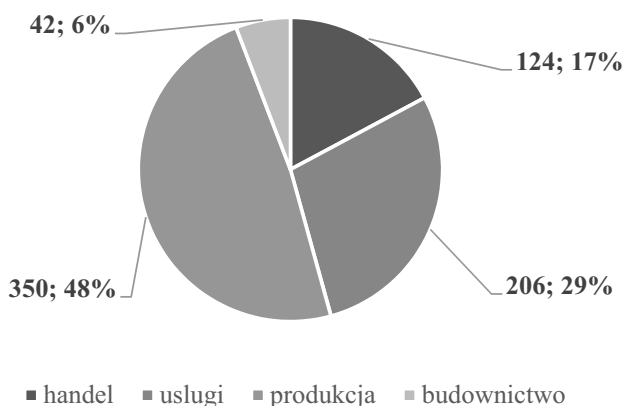
W opracowaniu wyników i udzieleniu odpowiedzi na powyższe problemy badawcze wykorzystano test niezależności χ^2 , testując następujące hipotezy:

H_0 : Zmienne X i Y są niezależne.

H_1 : Zmienne X i Y nie są niezależne.

Hipoteza H_0 jest odrzucana, jeśli wartość obliczonej statystyki χ^2 jest większa od statystyki teoretycznej. Jeżeli jest mniejsza, należy przyjąć hipotezę H_0 . Zakładany w badaniach poziom istotności wyniósł $\alpha = 0,05$. Powyższe hipotezy testowano w odniesieniu do rodzaju prowadzonej działalności (handel, usługi, budownictwo, produkcja). Strukturę tak określonej próby badawczej przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Struktura próby badawczej (liczba przedsiębiorstw; udział przedsiębiorstw w próbie)



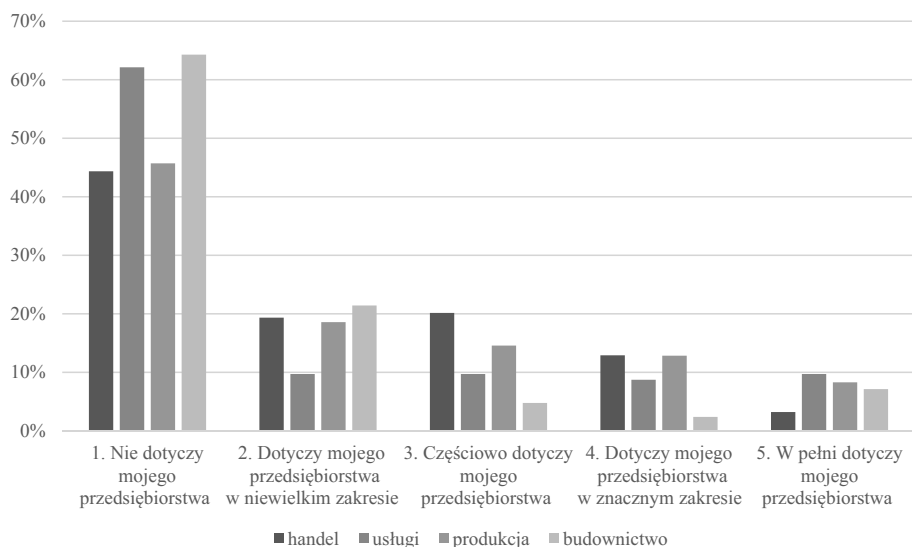
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

2. Wyniki badań

Badanie stopnia zaawansowania zarządzania ryzykiem w polskich przedsiębiorstwach rozpoczęto od pytania dotyczącego zatrudniania ekspertów w tej dziedzinie. Zgodnie z danymi przedstawionymi na rysunku 2, ponad 60% przedsiębiorstw usługowych i budowlanych nie zatrudniało ekspertów z zakresu zarządzania ryzykiem. W handlu i produkcji odsetek ten był nieco niższy, ale nadal wysoki, bo wynoszący ponad 40%. Specjaliści pracowali jedynie w 9% przedsiębiorstw usługowych, 8% produkcyjnych i 7% budowlanych. Najmniej było ich w handlu – około 3%.

Powyższe wyniki świadczą o bardzo niskim zaangażowaniu polskich przedsiębiorstw w zarządzanie ryzykiem i to bez względu na rodzaj prowadzonej działalności, co potwierdzają także wyniki testu χ^2 , przedstawione w tabeli 1 (dla wszystkich pytań wykorzystanych w ankiecie i opisanych w niniejszym artykule), wskazujące na brak statystycznie istotnych różnic w odpowiedziach w poszczególnych branżach.

Rysunek 2. Rozkład ocen w przypadku stwierdzenia:
Przedsiębiorstwo zatrudnia ekspertów w zakresie zarządzania ryzykiem



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Tabela 1. Wyniki testu χ^2 dla badanych przedsiębiorstw (średnie, duże)

Pytanie	Statystyka empiryczna	Statystyka teoretyczna
Przedsiębiorstwo zatrudnia ekspertów w zakresie zarządzania ryzykiem	0,0003	21,0261
W przedsiębiorstwie działa komórka zajmująca się zarządzaniem ryzykiem	0,0026	
Przedsiębiorstwo angażuje wszystkich pracowników w proces zarządzania ryzykiem	0,0327	
Przedsiębiorstwo korzysta z własnych wewnętrznych systemów zarządzania ryzykiem	0,1121	
Przedsiębiorstwo wykorzystuje zaawansowany system zarządzania ryzykiem opracowany przez podmiot zewnętrzny	0,0345	

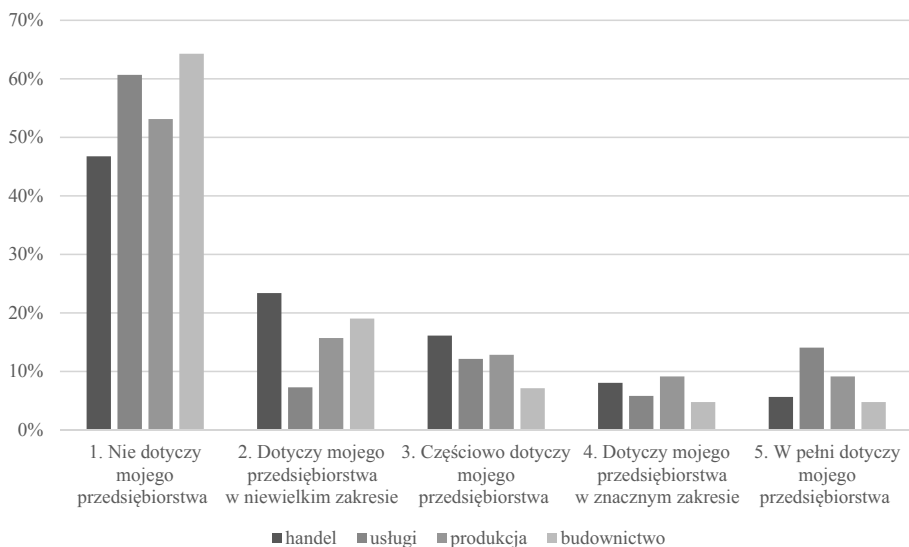
* – odrzucono hipotezę H_0 o niezależności zmiennych X i Y przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$; liczba stopni swobody – 12.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

W większości badanych przedsiębiorstw nie funkcjonowały także wyspecjalizowane komórki zajmujące się zarządzaniem ryzykiem (rys. 3). Jednostek takich nie było w ponad 60% przedsiębiorstw usługowych i budowlanych, w ponad 50% przedsiębiorstw produkcyjnych i w ponad 40% firm handlowych. Komórki takie istniały jedynie w ponad 10% przedsiębiorstw usługowych i w kilku procentach firm produkcyjnych, handlowych i usługowych. W odpowiedziach analizowanych z perspektywy rodzaju działalności nie stwierdzono też statystycznie istotnych różnic (tab. 1), co oznacza, że decyzja o powołaniu komórki ds. zarządzania ryzykiem nie była uzależniona od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej.

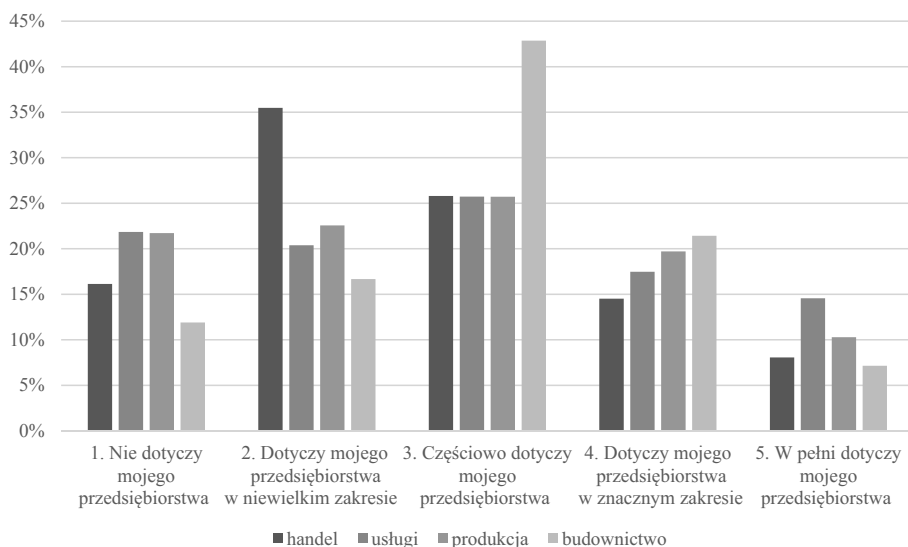
Warto jednak dodać, że zsumowane odpowiedzi na pytania 1 i 2 (*dotyczy mojego przedsiębiorstwa w znacznym stopniu + w pełni dotyczy mojego przedsiębiorstwa*) wskazują na nieco wyższy stopień zaawansowania zarządzania ryzykiem w działalności usługowej i produkcyjnej, w których eksperci byli częściej zatrudniani i częściej też w ich strukturach organizacyjnych pojawiały się komórki zajmujące się tym procesem (usługi: 38,35%; produkcja: 39,43%).

Rysunek 3. Rozkład ocen w przypadku stwierdzenia:
W przedsiębiorstwie działa komórka zajmująca się zarządzaniem ryzykiem



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

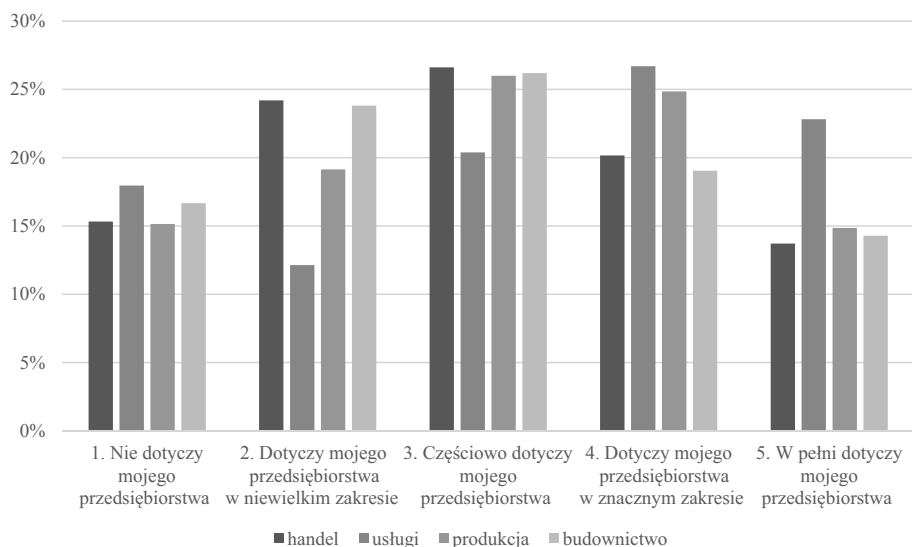
Rysunek 4. Rozkład ocen w przypadku stwierdzenia:
Przedsiębiorstwo angażuje wszystkich pracowników w proces zarządzania ryzykiem



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Mimo niskiej formalizacji organizacyjnej zarządzania ryzykiem, znaczna część ankietowanych stwierdziła, że przedsiębiorstwo częściowo lub w pełni angażuje wszystkich pracowników w proces zarządzania ryzykiem (rys. 4), co w opisanym powyżej kontekście oznacza najprawdopodobniej przerzucenie odpowiedzialności za identyfikację i zapobieganie ryzyku na zatrudnionych, a nie zalecany w literaturze i praktyce właściwy proces partycypacji pracowników w zarządzaniu ryzykiem. Tendencja ta była najwyraźniejsza w budownictwie, co wynikało z oczywistej konieczności przestrzegania przez pracowników przepisów z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy zabezpieczających przed wypadkami. Niemniej jednak istotne statystycznie różnice pomiędzy badanymi grupami przedsiębiorstw w przypadku analizowanego pytania także nie wystąpiły.

Rysunek 5. Rozkład ocen w przypadku stwierdzenia:
Przedsiębiorstwo korzysta z własnych wewnętrznych systemów zarządzania ryzykiem

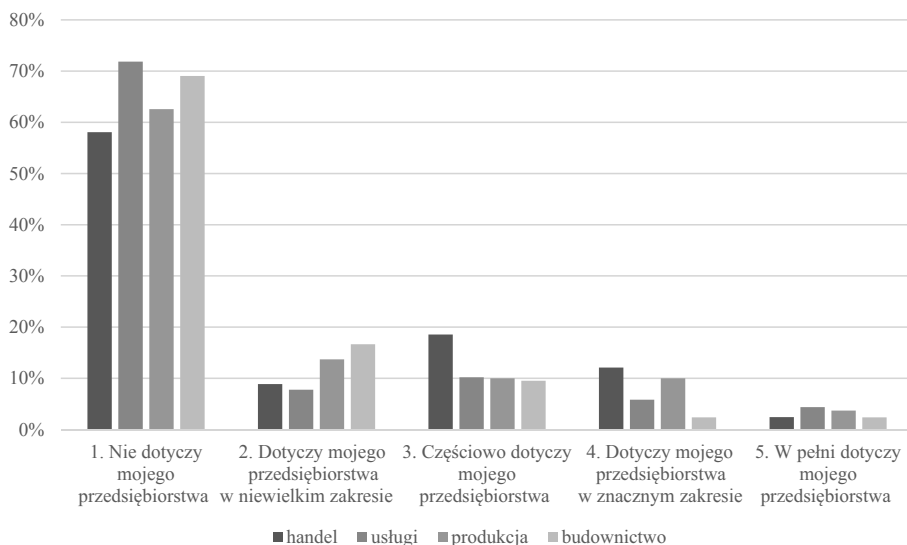


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Powyższe wnioski wyraźnie potwierdzają odpowiedzi na dwa kolejne pytania (rys. 5 i 6). Większość badanych przedsiębiorstw nie korzystała bowiem z zaawansowanych systemów zarządzania ryzykiem przygotowanych przez instytucje zewnętrzne, nie zatrudniała ekspertów z zakresu zarządzania ryzykiem i nie posiadała komórki zajmującej się zarządzaniem ryzykiem, ale polegała na własnych wewnętrznych systemach zarządzania ryzykiem, najprawdopodobniej opartych jedynie na dotychczasowym doświadczeniu zarządzających oraz „włączeniu” pracowników w zarządzanie ryzykiem, co uznać należy za rozwiązanie łatwe, ale pozorne i nieskuteczne. W obu analizowanych pytaniach nie stwierdzono przy tym występowania w tym zakresie istotnych statystycznie różnic między badanymi rodzajami działalności gospodarczej (tab. 1).

Własny system zarządzania ryzykiem najczęściej posiadały przedsiębiorstwa usługowe (49,51% odpowiedzi w *znacznym zakresie* i w *pełni dotyczy mojego przedsiębiorstwa*) i produkcyjne (39,71%), a zatem te, które najczęściej miały także wyspecjalizowane komórki wewnętrzne oraz zatrudniały ekspertów.

Rysunek 6. Rozkład ocen w przypadku stwierdzenia: *Przedsiębiorstwo wykorzystuje zaawansowany system zarządzania ryzykiem opracowany przez podmiot zewnętrzny*



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

System zarządzania ryzykiem opracowany przez podmiot zewnętrzny posiadało najwięcej przedsiębiorstw handlowych (14,52% odpowiedzi *w znacznym zakresie* i *w pełni dotyczy mojego przedsiębiorstwa*) i produkcyjnych (13,71% odpowiedzi *w znacznym zakresie* i *w pełni dotyczy mojego przedsiębiorstwa*). Przedsiębiorstwa handlowe, w znacznej części zagraniczne, najprawdopodobniej mogły korzystać z macierzystych sieciowych systemów zarządzania ryzykiem wprowadzonych przez międzynarodową spółkę matkę. Z kolei przedsiębiorstwa produkcyjne powierzały najprawdopodobniej zaprojektowanie i wdrożenie systemów zarządzania ryzykiem jednostkom zewnętrznym z uwagi na złożoność działalności i konieczność skoncentrowania się na tzw. *core business*.

Podsumowanie

Odnosząc się do postawionych w artykule pytań badawczych, należy stwierdzić, że polskie średnie i duże przedsiębiorstwa charakteryzuje niski stopień zaawansowania zarządzania ryzykiem bez względu na rodzaj prowadzonej działalno-

ści gospodarczej (handel, usługi, produkcja, budownictwo). Większość z nich nie zatrudniała ekspertów z zakresu zarządzania ryzykiem. Nie posiadała w strukturze organizacyjnej komórki zajmującej się zarządzaniem ryzykiem. Nie zlecała projektowania i wdrożenia systemu zarządzania ryzykiem firmom zewnętrznym. Polegała jedynie na własnych systemach wewnętrznych i włączaniu w zarządzanie ryzykiem wszystkich pracowników, co zbiorczo uznać należy za niewystarczające i mało profesjonalne.

Najlepiej z punktu widzenia zakresu wdrażanych metod zarządzania ryzykiem wypadły przedsiębiorstwa usługowe i produkcyjne, które częściej niż firmy handlowe i budowlane zatrudniały zarządzających ryzykiem i wyodrębniały działy zarządzania ryzykiem. Firmy handlowe i produkcyjne częściej niż budowlane i usługowe korzystały z kolei z rozwiązań przygotowanych przez instytucje zewnętrzne. Najgorzej zabezpieczone przed ryzykiem były przedsiębiorstwa budowlane.

W artykule i badaniach nie identyfikowano przyczyn ignorancji zagrożeń i samego zarządzania ryzykiem. Można jedynie domniemywać, że wynikało ono z braku zasobów ludzkich lub/i finansowych, niskiej świadomości istnienia systemów zarządzania ryzykiem czy też przekonania o ich nieskuteczności. Niemniej jednak warto podkreślić, że w badaniach uwzględniono średnie i duże przedsiębiorstwa, w których – wzorem gospodarek rozwiniętych – powinno się dostrzegać konieczność zarządzania ryzykiem oraz wdrażania metod i systemów wspierających ten proces.

Literatura

- Arnold, V., Benford, T., Canada, J., Sutton, S.G. (2015). Leveraging Integrated Information Systems to Enhance Strategic Flexibility and Performance: The Enabling Role of Enterprise Risk Management. *International Journal of Accounting Information Systems*, 19, 1–16.
- Barriuso, A.R., Escribano, B.M., Cañamares, M.S., García, M.N.G., Sáiz, A.R. (2018). Analysis and Diagnosis of risk-Prevention Training Actions in the Spanish Construction Sector. *Safety Science*, 106, 79–91.
- Byrne, J.P., Ibrahim, B.M., Sakemoto, R. (2018). Common Information in Carry Trade Risk Factors. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 52, 37–47.
- Callahan, C., Soileau, J. (2017). Does Enterprise Risk Management Enhance Operating Performance? *Advances in Accounting*, 37, 122–139.

- Cantonnet, M.L., Aldasoro, J.C., Iradi, J. (2019). New and Emerging Risks Management in Small and Medium-Sized Spanish Enterprises. *Safety Science*, 113, 257–263.
- Oliva, F.L. (2016). A Maturity Model for Enterprise Risk Management. *International Journal of Production Economics*, 173, 66–79.
- Oduoza, Ch.F., Odimabo, O., Tamparapoulos, A. (2017). Framework for Risk Management Software System for SMEs in the Engineering Construction Sector. *Procedia Manufacturing*, 11, 1231–1238.
- de Araújo Lima, P.F., Crema, M., Verbano, Ch. 2(020). Risk Management in SMEs: A Systematic Literature Review and Future Directions. *European Management Journal*, 38, 78–94.
- Hock-Doepgen, M., Clauss, Th., Kraus, S., Cheng, Ch.-F. (2020). Knowledge Management Capabilities and Organizational Risk-Taking for Business Model Innovation in SMEs. *Journal of Business Research*. DOI: 10.1016/j.jbusres.2019.12.001.
- Haas, E.M., Yorio, P.L. (2019). The Role of Risk Avoidance and Locus of Control in Workers' Near Miss Experiences: Implications for Improving Safety Management Systems. *Journal of Loss Prevention in the Process Industries*, 59, 91–99.
- Halkos, G.E., Tsirivis, A.S. (2020). Value-at-Risk Methodologies for Effective Energy Portfolio Risk Management. *Economic Analysis and Policy*, 62, 197–212.
- Jędralska, K. (1992). *Zachowania przedsiębiorstw w sytuacjach niepewnych i ryzykownych*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Kaczmarek, T.T. (2007). *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa: Difin.
- Karmańska, A. (2008). Neoklasyczne ramy analizy atrybutów ryzyka. W: A. Karmańska (red.), *Ryzyko w rachunkowości*. Warszawa: Difin.
- Lamine, E., Thabet, R., Sienou, A., Bork, D., Fontanili, F., Pingaud, H. (2020). BPRIM: An Integrated Framework for Business Process Management and Risk Management. *Computers in Industry*, 117 (w druku). DOI: 10.1016/j.compind.2020.103199.
- Malik, M.F., Zaman, M., Buckby, S. (2020). Enterprise Risk Management and Firm Performance: Role of the Risk Committee. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16 (w druku). DOI: 10.1016/j.jcae.2019.100178.
- Nguyen, D.K., Vo, D.T. (2019). Enterprise Risk Management and Solvency: The Case of the Listed EU Insurers. *Journal of Business Research* (w druku). DOI: 10.1016/j.jbusres.2019.09.034.
- Nogalski, B., Niewiadomski, P. (2017). Próba oceny relacji uelastyczniających procesy implementacyjne. *Organizacja i Kierowanie*, 2, 411–426.
- Singh, N.P., Hong, P.C. (2020). Impact of Strategic and Operational Risk Management Practices on Firm Performance: An Empirical Investigation. *European Management Journal* (w druku). DOI: 10.1016/j.emj.2020.03.003.

Sprčić, D.M., Kožul, A., Pecina, E. (2015). State and Perspectives of Enterprise Risk Management System Development – The Case of Croatian Companies. *Procedia Economics and Finance*, 20, 768–779.

ASSESSMENT OF THE STAGE OF RISK MANAGEMENT FROM THE PERSPECTIVE OF THE TYPE OF BUSINESS ACTIVITY CONDUCTED IN POLISH ENTERPRISES

ABSTRACT

The main purpose of the article is to assess the level of advancement of risk management in Polish enterprises from the perspective of the type of business activity. This assessment was conducted on the basis of surveys carried out in 2019 on a representative sample of 722 medium and large enterprises in Poland, taking into account the following activities: trade, services, production and construction. Research shows that the majority of surveyed companies did not employ risk management experts, did not have a separate risk management internal unit and did not use advanced risk management systems designed by external consulting enterprises. Enterprises relied only on their own internal risk management systems, while trying to involve all employees in the risk management process. Despite the differential risk exposure, the results for all types of activities were similar (no significant statistical differences were found). This demonstrates the low level of risk management in Polish medium and large enterprises.

Keywords: risk management; systems of risk management; medium and large enterprises in Poland

Ewa Janik, ORCID: 0000-0002-2816-8791
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

PLAN RESTRUKTURYZACJI PRZEDSIĘBIORSTW – ZAGADNIENIA WYBRANE

STRESZCZENIE

Polskie rozwiązania dotyczące postępowania restrukturyzacyjnego są wzorem dla innych krajów, które nie mają lub w ograniczonym zakresie posiadają regulacje pozwalające na zapobieżenie ogłoszenia upadłości. Krajowy plan restrukturyzacyjny pozwala na wdrożenie przemyślanej i skutecznej strategii oddłużenia przedsiębiorstwa. Warto jednak podkreślić, że ustawa Prawo restrukturyzacyjne funkcjonuje od czterech lat i potrzeba trochę czasu na wypracowanie określonej kultury restrukturyzacji. Praktyka gospodarcza pokazuje, że przedsiębiorstwa mają problem z identyfikacją momentu, kiedy pojawiają się pierwsze problemy związane z zagrożeniem niewypłacalnością, a tym samym przygotowaniem planu restrukturyzacji. Dyrektywa 2019/1023, która wejdzie w życie 17 lipca 2021 r., pozwoli m.in. w Polsce na dostosowanie pewnych standardów restrukturyzacyjnych, aby były bardziej przyjazne dla przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: niewypłacalność, przedsiębiorca, plan restrukturyzacji

Wprowadzenie

Ustawodawca krajowy uregulował sytuację przedsiębiorstw, które mogą znaleźć się w sytuacji zagrożenia niewypłacalnością. Rozwiązania zawarte w ustawie z dnia 15 maja 2015 roku Prawo restrukturyzacyjne umożliwiają dłużnikowi¹, który znalazł się w złej kondycji finansowej, złożenie wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego, mające charakter postępowania wnioskowego. Przepisy Prawa restrukturyzacyjnego przewidują wymóg zawarcia w osnowie wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego „wstępnego” planu restrukturyzacyjnego w przyspieszonym postępowaniu układowym, postępowaniu układowym oraz postępowaniu sanacyjnym, który stanowi odrębny dokument od planu restrukturyzacyjnego.

„Wstępny” plan restrukturyzacyjny składa się z wnioskiem o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego, natomiast plan restrukturyzacyjny już po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego. Na podstawie złożonego wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego każdorazowo sąd restrukturyzacyjny będzie miał możliwość zbadania, czy obrane postępowanie nie będzie prowadzone w celu pokrzywdzenia wierzycieli, a również ustalenia zasadności jego przeprowadzenia (np. efektywna poprawa kondycji finansowej dłużnika). Dłużnicy, którzy złożą wniosek o otwarcie postępowania po spełnieniu ustawowych przesłanek, będą mieli możliwość zreformowania swojej aktywności gospodarczej; celem będzie doprowadzenie do poprawy ich rentowności, a w konsekwencji dalsze prowadzenie działalności i uniknięcie ogłoszenia upadłości oraz likwidacji (Janik, 2019, s. 56).

W celu harmonizacji przepisów dotyczących restrukturyzacji i upadłości przedsiębiorstw w obszarze europejskim² Parlament Europejski oraz Rada wydała Dyrektywę 2019/1023 w dniu 20 czerwca 2019 roku w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności oraz w sprawie środków zwiększających skuteczność postępowań dotyczących restrukturyza-

¹ Postępowanie sanacyjne – także wierzyciel.

² W tym miejscu warto przywołać wcześniejsze inicjatywy harmonizacji przepisów np. Zalecenie Komisji (2014) oraz o Wniosek Komisji (2016). Te ważne instrumenty zbliżania przepisów prawnych państw członkowskich, sprzyjające „kondycji rynku wewnętrznego”, wpisują się w inicjatywę zainspirowane Programem Sztokholmskim (Rada Europejska 2010/C 115/01) oraz II Aktem Rynku Jednolitego (Single Market Act II Together for New Growth, Bruksela, 3 października 2012 r.). Kolejny akt prawny unifikujący przepisy unijne z zakresu problematyki to Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (2015).

cji, niewypłacalności i umorzenia długów (Dyrektywa, 2019/1023)³. Założeniem Unii Europejskiej jest, aby regulacje prawne przyjęte w państwach członkowskich przewidywały takie sposoby restrukturyzacji przedsiębiorstw, które zapewnią skuteczność oraz obniżą koszty w taki sposób, aby przedsiębiorstwa miały możliwość skorzystania z „drugiej szansy”. Celem harmonizacji nie jest ujednolicenie procesu w zakresie warunków wszczęcia postępowania czy zdefiniowanie wspólnego dla UE pojęcia upadłości, albowiem aktualne zróżnicowanie ustawodawstw państw Unii na to nie pozwala.

Wskazana jest jednak częściowa harmonizacja, która pozwoli na zachowanie swobody państw członkowskich przy wyborze odpowiednich metod i środków pozwalających osiągnąć standardy ustanowione w Dyrektywie 2019/1023. Państwa członkowskie UE zostały zobligowane do wprowadzenia do krajowych systemów prawnych ochrony na etapie przedsądowym dla podmiotów zagrożonych niewypłacalnością lub niewypłacalnych⁴. Ważnym zagadnieniem dla podmiotów europejskich jest zakres regulacji Dyrektywy oraz to, jak jej przepisy zbliżą poszczególne systemy prawne.

Przedmiotem niniejszego opracowania jest przedstawienie zagadnienia przygotowania planu restrukturyzacyjnego oraz jego analiza, która ma na celu zwrócenie uwagi na doniosłość analizowanej problematyki dla przedsiębiorstw europejskich, w szczególności w kontekście poprawy ich funkcjonowania na wspólnym rynku. Cel niniejszych rozważań ogniskuje się na zagadnieniach, które pozwolą w regulacjach krajowych zawrzeć lub poprawić uregulowania wynikające z Dyrektywy 2019/1023. Procedura krajowa w tym zakresie jest zbliżona do tej przewidzianej unijnej dyrektywie, ale będzie wymagała określonego dostosowania.

W opracowaniu przyjęto metodę dogmatyczną, uzupełnioną o metodę komparatystyczną oraz analizę orzecznictwa sądowego. Źródłem informacji uczyniono również literaturę przedmiotu krajową oraz zagraniczną.

³ Dyrektywa 2019/1023 składa się z oddzielnych głównych części: ram restrukturyzacji zapobiegawczej (tytuł II) i drugiej szansy dla przedsiębiorców (tytuł III) oraz środków zwiększających skuteczność środków w zakresie restrukturyzacji, upadłości i drugiej szansy (tytuł IV). Natomiast zakres horyzontalny dyrektywy to tytuły I, V, VI.

⁴ Szerzej: Opinia (2016).

1. Implementowanie Dyrektywy 2019/1023

Czas na implementowanie Dyrektywy 2019/1023 do krajowych porządków prawnych państwa członkowskie będą miały do 17 lipca 2021 roku. W razie gdyby w tym okresie pojawiły się trudności w dostosowaniu Dyrektywy 2019/1023, państwa będą miały możliwość skorzystania z przedłużenia wyżej wskazanego okresu o 12 miesięcy. Komisja Europejska wymaga jednak, by państwa notyfikowały jej o takiej sytuacji. Podać w tym miejscu należy, że czas na wprowadzanie elektronicznych środków komunikacji do dokonywania czynności w postępowaniu określono na dzień 17 lipca 2024 roku. Natomiast możliwość skarg i odwołań w formie elektronicznej powinna zostać zapewniona do dnia 17 lipca 2026 roku. Polsce przyjęte rozwiązania dają możliwość dokonania zmian, uzupełnień czy wprowadzenia nowych regulacji dotyczących zagadnień objętych regulacją Dyrektywy 2019/1023.

Założenia Dyrektywy 2019/1023, które znajdują odzwierciedlenie w aktualnie obowiązujących regulacjach, to: ramy restrukturyzacji przedsiębiorstw, dostępność postępowania dla przedsiębiorców na progu niewypłacalności, pozostawienie dłużnikowi zarządu nad bieżącą działalnością czy też umożliwienie umorzenia długów jako wyniku skutecznej restrukturyzacji. Istotne będą natomiast zalecenia, które wynikają z implementacji Dyrektywy 2019/1023. To przede wszystkim narzędzia wczesnego ostrzegania przed niewypłacalnością⁵, wstrzymanie indywidualnych czynności egzekucyjnych, elektroniczne środki komunikacji (przetwarzanie danych) oraz zakaz rozwiązywania umów i zmian ich zapisów.

Jednym z wyzwań, z którym Polska będzie musiała się zmierzyć w regulacjach krajowych, to dostosowanie planu restrukturyzacji do wymagań unijnych. Plan restrukturyzacji z Dyrektywy 2019/1023 obejmuje swoim zakresem zarówno problematykę zawartą w planie restrukturyzacyjnym, jak i w układzie, których zagadnienia wynikają z ustawy Prawo restrukturyzacyjne. To zespole, które wprowadza Dyrektywa 2019/1023, ograniczyłoby możliwe rozbieżności między treścią planu restrukturyzacyjnego i treścią propozycji układowych. Pomimo że krajowe regulacje są precyzyjnie uregulowane, konieczne będzie dostosowanie i uzupełnienie ich do wymogów wynikających z Dyrektywy 2019/1023.

⁵ Dyrektywa przewiduje, że restrukturyzacje zapobiegawcze powinny umożliwić przedsiębiorstwom restrukturyzację na wczesnym etapie, aby uniknąć wszczęcia formalnych postępowań upadłościowych; te zapobiegawcze restrukturyzacje mają mieć charakter prewencyjny (Tollenaar, 2017).

2. Wniosek restrukturyzacyjny w krajowych postępowaniach

Mając na uwadze przedmiot rozważań, należy wskazać, że celem ustawy Prawo restrukturyzacyjne⁶ jest restrukturyzacja przedsiębiorstwa dłużnika i zawarcie układu z wierzycielami, przy jednoczesnym wprowadzeniu niezależnych postępowań restrukturyzacyjnych: postępowania o zatwierdzenie układu (art. 210–226), postępowania przyspieszonego układowego (art. 227–264), postępowania układowego (art. 265–282) oraz sanacyjnego (art. 283–323).

Ustawodawca dążył do uregulowania wymienionych postępowań, aby były dostosowane do sytuacji finansowej, w jakiej znalazł się przedsiębiorca, stawiając określone kryteria (sporność zobowiązań (<15% / >15%), ochrona majątku dłużnika, zarządzanie masą czy samodzielne zbieranie głosów), które będą miały kluczowy wpływ na wybór konkretnego postępowania⁷ w celu umożliwienia przeprowadzenia restrukturyzacji zobowiązań dłużnika, a ponadto, w różnym stopniu, jego majątku, sposobu zarządzania czy zatrudnienia (Uzasadnienie, 2015; Hrycaj, 2015, s. 4).

Złożenie wniosku restrukturyzacyjnego przez dłużnika do sądu restrukturyzacyjnego jest konieczne w wymienionych postępowaniach restrukturyzacyjnych, gdzie – zgodnie z art. 7 ustawy Prawo restrukturyzacyjne – przez wniosek należy rozumieć zarówno wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego, jak i wniosek o zatwierdzenie układu przyjętego w postępowaniu o zatwierdzenie układu. Postępowanie restrukturyzacyjne jest wszczynane na wniosek, a jego przedmiotem jest „żądanie udzielenia ochrony prawnej w drodze otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego lub zatwierdzenia układu przyjętego w trybie samodzielnego zbierania głosów” (Hrycaj, 2016, s. 93). Należyte, rzetelne, a poza tym bez braków formalnych przygotowanie wniosku przez dłużnika zwiększa szansę na wydanie przez sąd postanowienia w przedmiocie otwarcia postępowania (Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu, 2018)⁸.

⁶ Przyjęta nazwa Prawo restrukturyzacyjne nie odwołuje się do nazwy żadnego z regulowanych ustawą postępowań, ale stanowi określenie zbiorcze, które jednocześnie wskazuje, że postępowania restrukturyzacyjne nie ograniczają się wyłącznie do zawarcia układu z wierzycielami, ale w celu zawarcia i wykonania układu obejmują również wiele narzędzi służących restrukturyzacji przedsiębiorstwa (Janik, 2015, s. 11).

⁷ Jeżeli dłużnik wybierze niewłaściwy rodzaj postępowania, sąd powinien taki wniosek restrukturyzacyjny oddalić.

⁸ „Choć dłużnik sporządził plan restrukturyzacyjny, to jednak ogranicza się on do ogólnikowego opisanie przyjętych założeń i nie zawiera wymaganego dla planu restrukturyzacyjnego biznesplanu wskazującego, jakie efekty przeniesie restrukturyzacja ani w jaki sposób i na jakim poziomie zostanie przywrócona zdolność do spełniania zobowiązań”.

Ważne dla oceny zasadności wniosku przez sąd restrukturyzacyjny będą dane, które zostaną zawarte we wniosku i załącznikach (materializacja w konkretnym stanie niewypłacalności lub stanu zagrożenia niewypłacalnością). Sąd będzie opierał swoje rozstrzygnięcie w przedmiocie wniosku restrukturyzacyjnego bez możliwości skorzystania z opinii biegłego sądowego⁹, zatem celowe byłoby ich uzasadnienie, co zapewne przełoży się na usprawnienie rozpoznania wniosku przez sąd restrukturyzacyjny. Warto w tym miejscu wskazać, że zgodnie z art. 284 ust. 4 Prawo restrukturyzacyjne, jeżeli wniosek o otwarcie postępowania sanacyjnego zgłasza wierzyciel, przepisów ust. 1 pkt 3–8 i ust. 2 nie stosuje się.

Ocena zasadności wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego za każdym razem będzie należała do sądu restrukturyzacyjnego, który będzie związany treścią art. 8 ust. 1 i 2 Prawo restrukturyzacyjne. Przepisy prawa restrukturyzacyjnego przewidują przesłanki odmowy otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego na wniosek, w których sąd restrukturyzacyjny obligatoryjnie „odmawia otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego (przyspieszonego postępowania układowego, postępowania układowego oraz postępowania sanacyjnego), jeżeli skutkiem tego postępowania byłoby pokrzywdzenie wierzycieli” (art. 8 ust. 1). Ustawodawca posłużył się klauzulą generalną, w której jak podkreśla R. Adamus, „[...] pokrzywdzenie wierzycieli ma miejsce zawsze wówczas, gdy otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego jest mniej korzystne dla wierzycieli niż jego brak” (Adamus, 2015, s. 48)¹⁰. Z kolei przesłanka zawarta w art. 8 ust. 2 odnosi się jedynie do postępowania układowego i sanacyjnego¹¹, gdzie ciężar uprawdopodobnienia zdolności dłużnika do bieżącego zaspokajania kosztów postępowania i zobowiązań powstałych po jego otwarciu spoczywa na dłużniku¹². Dłużnik ma „możliwość” uprawdopodobnić swoją zdolność w treści „wstępnego” planu restrukturyzacyjnego albo w innym odręb-

⁹ Zgodnie z art. 196 ustawy Prawo restrukturyzacyjne w postępowaniu restrukturyzacyjnym nie przeprowadza się dowodu z opinii biegłego, z wyjątkiem zawartym w art. 93 ust. 1 ustawy.

¹⁰ „Sąd wskazał, że pokrzywdzenie wierzycieli jest na tyle pojemną klauzulą generalną, że uprawnione jest uwzględnienie, jeśli uzasadniają to okoliczności konkretnego przypadku i rodzaj postępowania, także takich okoliczności, które pośrednio mogą wpływać na ekonomiczne efekty postępowania restrukturyzacyjnego, a tym samym na interes ekonomiczny wierzycieli” (Postanowienie Sądu Okręgowego w Warszawie, 2018).

¹¹ W postępowaniu układowym i sanacyjnym, aby spełnić tę przesłankę, opis sytuacji ekonomicznej dłużnika będzie dodatkowym punktem „wstępnego” planu restrukturyzacyjnego.

¹² Szerzej: Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie (2018): „W ocenie Sądu ocena poziomu zaspokojenia (pokrzywdzenia wierzycieli) ma na celu eliminację wniosków zarówno o restrukturyzację, która jest niepotrzebna, jak i taką, która jest nieuzasadniona”.

nym dokumencie; na poparcie swojego stanowiska w przypadku uprawdopodobnienia swojej sytuacji finansowej może posłużyć się opinią przygotowaną przez profesjonalistę. Sąd restrukturyzacyjny może także wezwać dłużnika do przedstawienia dodatkowych informacji. W sytuacji nieuprawdopodobnienia swojej zdolności sąd restrukturyzacyjny oddali wniosek wykazując brak podstaw otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego. Wymieniona przesłanka w art. 8 ust. 1 ustawy Prawo restrukturyzacyjne (pokrzywdzenie wierzycieli) może się ziścić albo łącznie, albo niezależnie od przesłanki, o której mowa w art. 8 ust. 2 Prawa restrukturyzacyjnego (brak zdolności do bieżącego zaspokajania kosztów i zobowiązań); każda z nich ma charakter samodzielny (Adamus, 2016, s. 49).

3. „Wstępny” plan restrukturyzacyjny a plan restrukturyzacyjny w regulacjach krajowych

„Wstępny” plan restrukturyzacyjny jest elementem składowym wniosku w postępowaniach restrukturyzacyjnych, które prowadzone są na podstawie procesowej decyzji sądu restrukturyzacyjnego o otwarciu postępowania¹³. W przypadku postępowania o zatwierdzenie układu¹⁴ (art. 219) nie wlicza w treści wniosku konieczności przygotowania „wstępnego” planu restrukturyzacyjnego¹⁵, a tym samym zasadnicza część ma charakter pozasądowy.

W przepisach ustawy Prawo restrukturyzacyjne ustawodawca określił, co powinien zawierać „wstępny” plan restrukturyzacyjny (art. 9) oraz plan restrukturyzacyjny (art. 10), które mają za zadanie m.in. realizację zakładanych celów w obranych postępowaniach restrukturyzacyjnych (zob. tab. 1). „Wstępny” plan restrukturyzacyjny sporządza się przed otwarciem postępowania restrukturyzacyjnego przez sąd, natomiast plan restrukturyzacyjny już po otwarciu postępowania. To dokument sporządzany w toku postępowania restrukturyzacyjnego, dzięki któremu dłużnik będzie miał możliwość uniknięcia działań protezowych, wdrożenia przemyślanej i skutecznej strategii oddłużenia.

¹³ „Wstępnego” planu restrukturyzacyjnego nie przygotowuje wierzyciel we wniosku o otwarcie postępowania sanacyjnego (art. 284 ust. 4 Prawa restrukturyzacyjnego).

¹⁴ W art. 7 ust. 2 Prawa restrukturyzacyjnego został wskazany drugi typ wniosku o zatwierdzenie układu przyjętego w postępowaniu o zatwierdzenie układu. Postępowanie o zatwierdzenie układu nie jest wszczynane decyzją sądu, lecz w wyniku decyzji dłużnika zawierającego umowę z nadzorcą układu.

¹⁵ Zgodnie z art. 37 ust. 2 pkt 1 nadzorca sporządza plan restrukturyzacyjny.

Tabela 1. „Wstępny” plan restrukturyzacyjny a plan restrukturyzacyjny

„Wstępny” plan restrukturyzacyjny zawiera co najmniej (art. 9 Prawa restrukturyzacyjnego) ^A	Plan restrukturyzacyjny zawiera co najmniej (art. 10 Prawa restrukturyzacyjnego)
<ul style="list-style-type: none"> – analizę przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej dłużnika^B – wstępny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych i związanych z nimi kosztów^C – wstępny harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych^D – sprawozdanie finansowe dłużnika sporządzone na dzień przypadający w okresie trzydziestu dni przed dniem złożenia wniosku; jeżeli dłużnik nie może załączyć sprawozdania, podaje przyczyny niezłączenia (art. 9 ust. 2 i 3, dodany ustawą z dnia 6 grudnia 2018 r., Dz.U. 2019, poz. 55, która wchodzi w życie 1 grudnia 2020 r.)^E 	<ul style="list-style-type: none"> – opis przedsiębiorstwa dłużnika wraz z informacją o aktualnym oraz przyszłym stanie podaży i popytu w sektorze rynku, na którym przedsiębiorstwo działa – analizę przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej dłużnika – prezentację proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa dłużnika oraz informację na temat poziomu i rodzaju ryzyka – pełny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych i związanych z nimi kosztów – harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych oraz ostateczny termin wdrożenia planu restrukturyzacyjnego – informację o zdolnościach produkcyjnych przedsiębiorstwa dłużnika, w szczególności o ich wykorzystaniu i redukcji – opis metod i źródeł finansowania, w tym wykorzystania dostępnego kapitału, sprzedaży aktywów w celu finansowania restrukturyzacji, finansowych zobowiązań udziałowców i osób trzecich, w szczególności banków lub innych kredytodawców, wielkości udzielonej i wnioskowanej pomocy publicznej oraz pomocy <i>de minimis</i> lub pomocy <i>de minimis</i> w rolnictwie lub rybołówstwie i wykazania zapotrzebowania na nią – projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat, oparte na co najmniej dwóch prognozach – imiona i nazwiska osób odpowiedzialnych za wykonanie układu – imiona i nazwiska autorów planu restrukturyzacyjnego – datę sporządzenia planu restrukturyzacyjnego

^A Jest to minimalna treść, ale zawsze może być wzbogacona o inne szczegółowe informacje, co bez wątpienia ułatwi sądowi podjęcie decyzji o otwarciu postępowania. Przekonujące argumenty poprzedzone rzetelną analizą danych finansowych we „wstępnym” planie będą dla sądu dodatkowym źródłem informacji.

^B Istotne będzie wskazanie wpływu najistotniejszych problemów, które skłoniły dłużnika do podjęcia decyzji o przygotowaniu wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego. W analizie powinny być zawarte informacje: a) w jakim okresie dłużnik stanie się niewypłacalny przy braku działań restrukturyzacyjnych, b) następnie jakich zdarzeń płynność finansowa ulegała zachwianiu, c) o celowości dalszego funkcjonowania podmiotu (planowane inwestycje, sprzedaż częściowa majątku, pozycja na rynku, promesa kredytu czy pomoc publiczna). Należy zaznaczyć, że to dłużnik będzie decydował, które z kluczowych obszarów działania przedsiębiorstwa wymagają naprawy. Tym samym powinien wskazać i uzasadnić okoliczności przemawiające za tym, że należy dać szansę podmiotowi na dalsze funkcjonowanie.

^C W punkcie tym powinny być zawarte informacje na temat np. zamierzeń dłużnika dotyczących możliwych źródeł finansowania działalności w trudnej sytuacji ekonomicznej podmiotu w założonym przedziale czasowym (kredyt, obniżenie kosztów stałych, sprzedaż części majątku), kosztów działalności podmiotu oraz wydatków na realizację proponowanego układu (np. wynagrodzenie nadzorczy sądowego, nadzorczy wykonania układu). Dłużnik powinien wykazać, jak zamierza rozwiązać problem i zaproponować możliwe scenariusze ratowania działalności. Ratio legis przyjętych rozwiązań to uniknięcie podejmowania działań doraźnych. Na tym etapie bardzo ważne będzie zaprezentowanie kosztów planowanych działań restrukturyzacyjnych. Dłużnik powinien przedstawić wy-

odrębną ewidencję, służącą ujęciu kosztów w określonym okresie naprawczym przyjętym w harmonogramie. Ewidencja powinna zwierać koszty w momencie rozpoczęcia działań restrukturyzacyjnych (moment aktywacji kosztów) aż do zakończenia planowanych działań. We „wstępnym” planie restrukturyzacyjnym koszty nie powinny być na tyle wysokie, że wierzyciele, a przede wszystkim sąd, powinien być przekonany o celowości „ratowania” podmiotu.

^D Rolą wstępnego harmonogramu jest pokazanie przez dłużnika planu wywiązywania się z zaplanowanych działań poprzez opis kolejności ich wdrażania oraz czas trwania poszczególnych etapów. W tym wypadku dłużnik jako wiarygodny podmiot – tak też powinni postrzegać go wierzyciele i sąd – musi wykazać, że podjęte przez niego działania pozwolą na oddłużenie zgodnie z przedstawionym harmonogramem. Postać tej składowej będzie uzależniona od wnioskowanego przez dłużnika postępowania restrukturyzacyjnego.

^E Obecne przepisy, które wymagają, aby dłużnik przedłożył jedynie bilans, nie pozwalają na dokonanie oceny płynności dłużnika. Z bilansu nie wynikają żadne istotne informacje dla oceny stanu wypłacalności dłużnika.

Źródło: opracowanie na podstawie art. 9 i 10 ustawy Prawo restrukturyzacyjne.

Plan restrukturyzacyjny składa się do sędziego-komisarza w postaci papierowej (art. 455 ust. 3), zaś sędzia-komisarz wykląda plan w sekretariacie sądu (art. 455 ust. 2) do momentu wejścia w życie przepisów o Krajowym Rejestrze Zadłużonych (Ustawa, 2017).

Plan sporządzany jest przez doradcę restrukturyzacyjnego (nadzorcę sądowego, zarządcę oraz za zgodą sędziego-komisarza w szczególnie uzasadnionych przypadkach możliwe jest powierzenie przygotowania planu osobie trzeciej) (Benduch, Janik, 2015, s. 337).

Analiza tabeli 1 prowadzi do stwierdzenia, że nie ma tożsamości między wskazanymi planami. Fundamentalne różnice odnoszą się do treści merytorycznej, a w następstwie analizy przepisów ustawy Prawo restrukturyzacyjne – czasu oraz terminu złożenia, autorów planu oraz celu złożenia. W przypadku „wstępnego” planu restrukturyzacyjnego, który sporządza dłużnik, ustawodawca przewidział mniejsze wymogi formalne co do jego treści, co nie oznacza jednak możliwości jego uzupełnienia o dodatkowe dane (informacje) niezawarte w art. 9 Prawa restrukturyzacyjnego. Im więcej informacji udokumentuje dłużnik o sytuacji finansowej swojego podmiotu (niezależnie od wymienionych w art. 9 Prawo restrukturyzacyjne), tym większe prawdopodobieństwo otwarcia obranego postępowania przez sąd.

4. Plan restrukturyzacji z Dyrektywy 2019/1023

Ważnym zagadnieniem wynikającym z Dyrektywy 2019/1023 jest plan restrukturyzacji, w którym dłużnik będzie mógł zaproponować restrukturyzację swoich zobowiązań. Plan restrukturyzacyjny, zgodnie z art. 8 Dyrektywy 2019/1023, powinien zawierać minimalne standardy, do których zalicza się:

- a) dane identyfikujące dłużnika;
- b) aktywa i pasywa dłużnika w momencie przedkładania planu restrukturyzacji (wartość aktywów, opis sytuacji ekonomicznej dłużnika i położenia pracowników oraz opis przyczyn i skali trudności dłużnika);
- c) zainteresowanych uczestników, których wymienia się indywidualnie lub opisuje według kategorii długów, zgodnie z prawem krajowym, a także ich roszczenia lub udziały objęte planem restrukturyzacji¹⁶;
- d) grupy, na które podzielono zainteresowanych uczestników w celu przyjęcia planu restrukturyzacji, oraz odpowiednie wartości roszczeń i udziałów każdej grupy (w stosownych przypadkach);
- e) strony, których plan restrukturyzacji nie dotyczy i które wymienia się indywidualnie lub opisuje według kategorii długów, zgodnie z prawem krajowym, wraz z opisem powodów, dlaczego proponuje się, aby plan ich nie dotyczył (w stosownych przypadkach);
- f) dane identyfikujące nadzorcy restrukturyzacyjnego (w stosownych przypadkach);
- g) warunki planu restrukturyzacji, w tym w szczególności:
 - wszelkie proponowane środki restrukturyzacji,
 - proponowany okres trwania wszelkich proponowanych środków restrukturyzacji (w stosownych przypadkach),
 - ustalenia dotyczące informowania przedstawicieli pracowników i przeprowadzania z nimi konsultacji zgodnie z prawem Unii i prawem krajowym,
 - ogólne skutki w zakresie zatrudnienia, na przykład zwolnienia, organizacja pracy w zmniejszonym wymiarze czasu lub podobne skutki (w stosownych przypadkach),
 - szacowane przepływy finansowe dłużnika, jeżeli tak przewiduje prawo krajowe,
 - wszelkie nowe finansowanie przewidywane w ramach planu restrukturyzacji oraz powody, dla których nowe finansowanie jest niezbędne do realizacji tego planu,

¹⁶ Dla przyjęcia planu restrukturyzacji w każdej z grup zainteresowanych stron wymagana większość zostanie określona przez państwa członkowskie, pod warunkiem, że nie może przekroczyć 75% kwoty wierzytelności i odsetek w każdej klasie.

- uzasadnienie, w którym wyjaśnia się, dlaczego istnieje racjonalna szansa na to, że plan restrukturyzacji zapobiegnie niewypłacalności dłużnika i zapewni rentowność jego przedsiębiorstwa, w tym warunki wstępne niezbędne dla powodzenia planu.

Punkty wynikające z Dyrektywy 2019/1023 są zbliżone do krajowych regulacji, jednakże będą wymagały pewnych zabiegów dostosowawczych. Na przykład zgodnie z preambułą (pkt 42) do Dyrektywy 2019/1023 państwa członkowskie mogą wymagać dodatkowych wyjaśnień w planie restrukturyzacji, dotyczących na przykład kryteriów, według których pogrupowano wierzycieli.

Godne odnotowania jest uzasadnienie dla projektu planu restrukturyzacji, które zawiera się w treści planu. Uzasadnienie ma wskazywać realność szans na zapobieżenie niewypłacalności albo na zapewnienie rentowności przedsiębiorstwa. Można przyjąć, że uzasadnieniem do treści planu będzie opinia nadzorcy restrukturyzacyjnego. Dyrektywa pozostawia swobodę państwom członkowskim, które mogą w swoich regulacjach przewidzieć wymóg sporządzenia lub zatwierdzenia uzasadnienia. Zgodnie z Dyrektywą 2019/1023 nadzorca restrukturyzacyjny to każda osoba lub podmiot powołany przez organ sądowy lub administracyjny do przeprowadzenia, w szczególności, jednego lub większej liczby następujących zadań: pomoc dłużnikowi lub wierzycielom w przygotowaniu lub negocjowaniu planu restrukturyzacji; nadzór nad działalnością dłużnika podczas negocjacji dotyczących planu restrukturyzacji oraz przedkładanie sprawozdań organowi sądowemu lub administracyjnemu; przejęcie częściowej kontroli nad majątkiem lub sprawami dłużnika podczas negocjacji (Dyrektywa 2019/1023, art. 2).

W punkcie 66 preambuły do Dyrektywy podkreśla się, że powodzenie planu restrukturyzacji będzie zależało od udzielenia dłużnikowi pomocy finansowej (zapewnianie środków pieniężnych lub gwarancji udzielanych przez osoby trzecie oraz dostarczanie towarów, zapasów, surowców i usług komunalnych, na przykład poprzez przyznanie dłużnikowi dłuższego okresu spłaty). Finansowanie będzie potrzebne od momentu negocjowania planu aż po realizację planu po jego zatwierdzeniu.

W punkcie 69 preambuły podkreśla się, by objęte ochroną zostało tylko takie finansowanie, które jest racjonalnie i niezwłocznie konieczne, aby umożliwić kontynuowanie działalności przedsiębiorstwa dłużnika lub jego przetrwanie oraz aby utrzymać lub zwiększyć wartość tego przedsiębiorstwa w okresie poprzedzającym zatwierdzenie planu.

W Dyrektywie zwraca się szczególną uwagę na to, aby w państwach członkowskich zapewnić wszelkie możliwe ułatwienia dla przedsiębiorstw, by mogły one przygotować taki dokument (plan), np. informacyjne portale internetowe itp.

Kolejnym istotnym zagadaniem, na które zwraca się uwagę w Dyrektywie, jest wymóg zatwierdzenia przez organ sądowy tylko niektórych planów restrukturyzacyjnych. Rozwiązanie to traktuje się jako furtkę do wprowadzenia prywatnych planów restrukturyzacyjnych, czyli bez sądowej procedury. Należy pozytywnie ocenić wyżej wskazane rozwiązanie, które powinno znaleźć odzwierciedlenie w krajowych regulacjach po uwzględnieniu zaleceń wynikających z Dyrektywy 2019/1023.

Podsumowanie

Ustawa Prawo restrukturyzacyjne zaliczana jest do jednych z lepszych tego typu regulacji w Europie, które umożliwiają złożenie wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego, będącego początkiem drogi do oddłużenia przedsiębiorstwa i dania mu „drugiej szansy”. W dyskusji wskazuje się na pewne zagrożenia i niedoskonałości przyjętych rozwiązań, w szczególności przewlekłość i niepewność postępowania w sądzie. Wprowadzenie uregulowań związanych z planem restrukturyzacji wynikających z Dyrektywy 2019/1023 pozwoli w większym zakresie wspomóc przedsiębiorstwa w drodze do restrukturyzacji. Jednak szczegółowych ocen i spostrzeżeń funkcjonowania w praktyce analizowanej instytucji będzie można dokonać dopiero wówczas, gdy zwiększy się liczba składanych wniosków. W konkluzji można wskazać, że aktualnie jest właściwy czas na przeprowadzenie koniecznych dostosowań wynikających z Dyrektywy 2019/1023.

Literatura

- Adamus, R. (2015). *Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*. Warszawa: Ch. Beck.
- Benduch, D., Janik, E. (2016). Usługi doradcze w procesie restrukturyzacji naprawczej przedsiębiorstw. *Europa Regionum*, 29, 337–350.
- Dyrektywa 2019/1023 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności oraz w sprawie środków zwiększających skuteczność postępowań dotyczących restrukturyzacji, niewypłacalności i umorzenia długów. Tj. Dz. Urz. UE L 172/18 z 26.06.2019 r.

- Hrycaj, A. (2015). Cztery postępowania restrukturyzacyjne. *Doradca Restrukturyzacyjny*, 1, 4–15.
- Janik, E. (2015). Zakres regulacji prawnej Prawa restrukturyzacyjnego, Prawa upadłościowego oraz transformacji i likwidacji spółek handlowych. W: A. Witosz, E. Janik (red.), *Od restrukturyzacji do likwidacji spółek handlowych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Janik, E. (2019). *Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego przez sąd – przesłanki merytoryczne*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Tollenaar, N. (2017). The European Commission's Proposal for a Directive on Preventive Restructuring Proceedings. "Insolvency Intelligence" nr 5.
- Opinia w sprawie wniosku dotyczącego dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczącej ram prawnych restrukturyzacji zapobiegawczej, drugiej szansy i środków zwiększających skuteczność postępowań restrukturyzacyjnych, upadłościowych i w zakresie umorzenia oraz zmieniającej dyrektywę 2012/30/UE (COM (2016) 723 final), BAS-WAL/WAPEiM-141/17.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu z dnia 2 marca 2018 r., VI Gz 43/18.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie z dnia 5 października 2018 r., VI Gz 292/18.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 30 lipca 2018 r., XXIII Gz 611/18.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2015/848 z dnia 20 maja 2015 r. w sprawie postępowania upadłościowego. Dz. Urz. UE L 160 z 2017 r.
- Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne. T.j. Dz.U. z 2019 r., poz. 1508 ze zm.
- Ustawa z dnia 16 sierpnia 2017 r. o Krajowym Rejestrze Zadłużonych. Dz.U. z 2019 r., poz. 1802 ze zm.
- Uzasadnienie do projektu ustawy z dnia 15 maja 2015 r. – Prawo restrukturyzacyjne. Druk Sejmowy nr 2824. Sejm RP VII kadencji.
- Witosz, A.J. (2016). W: A. Torbus, A. Witosz, A.J. Witosz (red.), *Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wniosek Komisji w sprawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczący ram prawnych restrukturyzacji zapobiegawczej, drugiej szansy i środków zwiększających skuteczność postępowań restrukturyzacyjnych, upadłościowych i w zakresie umorzenia oraz zmieniającej dyrektywę 2012/30/EU70. Komisja Europejska 2016/0359 (COD) Strasburg, 22 listopada 2016 r.
- Zalecenie Komisji Nr 2014/135/UE z 12 marca 2014 r. w sprawie nowego podejścia do niepowodzenia w działalności gospodarczej i niewypłacalności. Dz. Urz. UE L 74 z 2014 r.

ENTERPRISE RESTRUCTURING PLAN – SELECTED ISSUES

ABSTRACT

Polish solutions regarding restructuring proceedings are a model for other countries that have no or limited regulations to prevent bankruptcy. National restructuring plans allow for the implementation of a thought-out and effective strategy for debt relief. It is worth emphasizing, however, that Restructuring Law has been operating for four years and you need some time to develop a specific restructuring culture. Economic practice shows that enterprises have a problem with identifying the moment when the first problems related to the risk of insolvency arise, and thus preparing a restructuring plan. Directive 2019/1023, which will enter into force on July 17, 2021, will allow in Poland to adapt certain restructuring standards to make them more business-friendly.

Keywords: insolvency, entrepreneur, restructuring plan

Michał Sosnowski, ORCID: 0000-0002-0567-5109

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ZASTOSOWANIE KWOTY WOLEJ OD PODATKU JAKO WYRAZ SPRAWIEDLIWEGO OPODATKOWANIA DOCHODÓW

STRESZCZENIE

W artykule omówiono kwestię wykorzystania kwoty wolnej od podatku jako instrumentu realizacji zasady sprawiedliwego opodatkowania dochodów osób fizycznych. W tym kontekście przedstawiono zagadnienie sprawiedliwego opodatkowania oraz dokonano analizy poziomu opodatkowania dochodów osób fizycznych na zasadach ogólnych oraz stopnia realizacji zasady równomierności i sprawiedliwości opodatkowania w polskim systemie podatkowym, prezentując obserwowane w Polsce tendencje w stosowaniu kwoty wolnej od podatku. W konkluzji stwierdzono, że brak wyraźnego efektu łagodzenia progresji w aspekcie stosowania kwoty wolnej od podatku powoduje nierównomierne rozłożenie ciężarów podatkowych, a tym samym utrudnia osiągnięcie przez państwo celów społeczno-ekonomicznych.

Słowa kluczowe: polityka fiskalna, podatek dochodowy, kwota wolna od podatku

Wprowadzenie

Podatek stanowi jedno z narzędzi instrumentarium polityki ekonomicznej państwa, które umożliwia wpływ na postać relacji społeczno-gospodarczych pomiędzy państwem a podatnikami. Nie bez znaczenia jest tu konstrukcja samego

podatku, bowiem to ona determinuje poziom realizacji przypisanych intencjonalnie przez władzę publiczną funkcji podatku i osiągnięcia zamierzonych celów polityki gospodarczej państwa.

W Polsce, podobnie jak w innych krajach, konstrukcja podatku dochodowego od osób fizycznych na zasadach ogólnych oparta została na modelu progresywnego opodatkowania. Kardynalną cechą tego modelu jest wzrost stawki podatkowej wraz ze wzrostem podstawy opodatkowania, przy czym tempo wzrostu wysokości podatku obliczonego według takiej stawki jest szybsze od tempa wzrostu podstawy opodatkowania. Rzecz jasna, o stopniu obciążenia podatkiem dochodu w głównej mierze decyduje konkretna konstrukcja skali podatkowej. Dlatego też w ocenie stopnia „uciążliwości” dla podatników progresywnego opodatkowania ważny jest zarówno poziom stawek i liczba przedziałów skali podatkowej, jak i wysokość maksymalnej (granicznej) stawki podatku, rozpiętość progresji (tj. różnica między maksymalną a minimalną stawką podatkową), wielkość kwoty wolnej od podatku, a także poziom kolejnych progów podatkowych, czyli granicznych wielkości podstawy opodatkowania, po przekroczeniu których następuje zmiana stawki. Ponadto o kwocie należnego podatku decydować będą ulgi podatkowe wpływające na poziom efektywnego opodatkowania dochodów.

Najistotniejszą jednak kwestią z punktu widzenia skutecznego osiągnięcia celów fiskalnych i pozafiskalnych polityki podatkowej winno być równomierne i umiarkowane obciążenie obywateli daninami publicznoprawnymi. Niewątpliwie trudno jest określić optymalną postać progresji podatkowej, tak w aspekcie fiskalnym, jak i pozafiskalnym, bowiem nie jest rzeczą prostą pogodzić w systemie podatkowym cel efektywności i sprawiedliwości opodatkowania, równocześnie uwzględniając jego wymiar społeczny i gospodarczy.

1. Problem sprawiedliwego opodatkowania

Już w starożytności Arystoteles wskazywał na fakt, że sprawiedliwość stanowi cnotę ducha, która pozwala na osiągnięcie harmonii. Stosowanie sprawiedliwości w relacjach międzyludzkich pozwala na współpracę całego społeczeństwa w strukturach państwa (Arystoteles, 1996, s. 167–185; Szumlakowski, 2013, s. 115). Według J. Rawlsa wszelkie dobra publiczne powinny być rozdzielane równo, każdy ma mieć te same prawa do swobód podstawowych, nierówności społeczne i gospodarcze mają zaś prowadzić do polepszenia się bytu osób znajdujących się w ciężkiej

sytuacji materialnej (Rawls, 2019). Zwolennicy teorii egalitarnej postrzegają sprawiedliwość jako możliwość świadczenia dóbr i usług publicznych przez państwo jednostkom, które osiągają niski dochód (Nowak-Far, 2011, s. 31).

Według włoskiego filozofa N. Bobbio pojęcie równości jest względne, nie zaś absolutne. Jest względne z powodu co najmniej trzech kryteriów, które trzeba brać pod uwagę za każdym razem, kiedy dochodzi do wypowiedzi dotyczącej tego, czy idea równości jest mniej, czy bardziej pożądana i/lub mniej czy bardziej możliwa do urzeczywistnienia: 1) podmioty, między które chcemy rozdzielać dobra i ciężary, 2) dobra i ciężary do rozdzielenia, 3) kryterium, według którego będziemy je rozdzielać. Zatem przy żadnym planie podziału dóbr nie można uniknąć odpowiedzi na trzy pytania: równość, tak, ale między kim a kim, w czym i na podstawie jakiego kryterium? Ludzie zatem są zarówno równi, jak i nierówni. Wziąwszy jedne aspekty pod uwagę, są równi, gdy inne – nierówni. Są równi, jeśli rozpatruje się ich jako *genus* i przeciwstawia się im *genus* odmienny; są nierówni, jeśli patrzy się na nich jako *uti singuli* (Bobbio, 1996, s. 77, 83).

Zdaniem Ch. Perelmana „sprawiedliwość może istnieć jedynie w stosunku do istot identycznych, które – niezależnie od obranego kryterium – będą zawsze należały do tej samej kategorii istotnej. Jeśli dwie istoty nie są identyczne, jeśli musimy się zastanawiać, czy trzeba pomijać dzielącą je różnicę czy też, przeciwnie, brać ją pod uwagę, jeśli musimy odróżniać cechy istotne i drugorzędne, by stosować sprawiedliwość, przechodzimy do rozważań wartościujących, z konieczności arbitralnych” (Perelman, 1959, s. 107). W tej sytuacji nie można stwierdzić, że nie jest możliwe stworzenie takiej ogólnej teorii sprawiedliwości, która będzie uwzględniała wszystkie zmienne i nie będzie prowadziła do zaprzeczania samej sobie w odniesieniu do przykładów z mikroskali.

W literaturze przedmiotu istnieją dwie niezależne koncepcje sprawiedliwości w rozumieniu równości. Jest to mianowicie sprawiedliwość pozioma i sprawiedliwość pionowa (Musgrave, 1990). Sprawiedliwość pozioma polega na równym traktowaniu równych, czyli jednostek identycznych pod wszystkimi istotnymi względami. Z kolei zasada sprawiedliwości pionowej polega na zróżnicowaniu opodatkowania w stosunku do tego, co jest nierówne pod względem podatkowym. Zatem skoro niektórzy są w stanie płacić wyższe podatki, to powinni to czynić. Jednak tu pojawiają się następujące problemy: po pierwsze, kto – co do zasady – winien płacić podatki według wyższych stawek, po drugie, jak sformułować zgodnie z tą zasadą adekwatne przepisy prawa, po trzecie zaś, trzeba określić, czy jeżeli dana

jednostka jest w stanie płacić wyższe (na skutek zastosowania wyższych stawek podatkowych) podatki, to o ile więcej powinna płacić w stosunku do innych (Stiglitz, 2019). Odpowiedzią na postulat stosowania zasady sprawiedliwości poziomej jest zastosowanie w opodatkowaniu stosunkowo niskiej, proporcjonalnej stawki liniowej przy szerokiej i równoprawnej bazie podatkowej. Z kolei stosunkowo silna progresja oraz znacząca liczba różnych ulg i zwolnień podatkowych jest wyrazem realizacji w systemie podatkowym zasady sprawiedliwości pionowej. Wprawdzie stopień tej progresji jest sprawą odrębnej dyskusji i zdania są tu podzielone, to panuje zgoda co do twierdzenia, że stroma progresja przyczynia się do niszczenia źródeł podatkowych, jest sprzeczna z ideą zdolności płatniczej i wpływa negatywnie na rozwój przedsiębiorczości.

Upowszechnienie w polityce podatkowej wielu państw progresywnego opodatkowania dochodów należy wiązać z budową teoretycznych podwalin dla idei progresji w dziełach takich twórców, jak A. Smith i A. Wagner oraz z późniejszym rozwojem myśli podatkowej w XIX wieku. Do czołowych zwolenników progresji podatkowej należeli także Monteskiusz, J.-J. Rousseau oraz J.B. Say. Ich intencją było realizowanie za pomocą progresji postulatu sprawiedliwego i równomiernego opodatkowania, poprzez personalizację podatku dzięki uwzględnianiu tu w większym stopniu subiektywnej zdolności płatniczej podatników. Rousseau pisał: „Ten, kto posiada jedynie to, co niezbędne, nie powinien nic płacić; podatek od tych, którzy mają zbędne nadwyżki, może w razie potrzeby obejmować wszystko, co wykracza poza zaspokojenie niezbędnych potrzeb” (Bouvier, 2000, s. 38).

W latach 50. XX wieku koncepcja progresji podatkowej, szczególnie stromej, została poddana krytyce. M. Friedman wątpił w jej egalitaryzujące możliwości, gdyż przy okazji progresywnego opodatkowania dochodów do konstrukcji podatków wprowadza liczne zniżki stawek, ulgi i zwolnienia, co sprzyja unikaniu płacenia podatków. W rezultacie efektywne stawki są niższe od nominalnych, a ciężar podatkowy rozkłada się nierównomiernie i przypadkowo. Skutkiem tego podatnicy w takiej samej sytuacji dochodowej ponoszą daniny w różnej kwocie, w zależności od źródła dochodów i skuteczności optymalizacji wysokości podatków (Friedman, 2018, s. 162). R. Nozick uznał wprost opodatkowanie za niesprawiedliwe i zrównał je moralnie z pracą przymusową, ponieważ narusza ono prawa jednostki (Nozick, 1974, s. 169). Z kolei według L. Murphy’ego i T. Nagela własność prywatna jest konwencją prawną, częściowo zdefiniowaną właśnie przez system podatkowy, dlatego też systemu podatkowego nie można oceniać, analizując jego wpływ na

własność prywatną, rozumianą jako coś, co ma niezależne istnienie i ważność. Podatki należy oceniać w ramach ogólnego systemu praw własności, który pomagają stworzyć. Sprawiedliwość lub niesprawiedliwość podatkowa może oznaczać jedynie sprawiedliwość lub niesprawiedliwość w systemie praw własności i uprawnień wynikających z określonego systemu podatkowego. Ich zdaniem sprawiedliwość społeczna, a nie sprawiedliwość podatkowa, powinna być wartością, która kieruje polityką podatkową (Murphy, Nagel, 2002, s. 8). Prawa mają koszty budżetowe i „nic, co kosztuje pieniądze, nie może być absolutne” (Holmes, Sunstein, 1999, s. 97). Demokratycznie wybrana i zorganizowana władza publiczna jest niezbędnym narzędziem skutecznego mobilizowania i kierowania rozproszonych zasobów społeczności, które zmagają się z określonymi problemami społeczno-gospodarczymi. Egzekwowanie praw wiąże się zatem z kosztami, a opodatkowanie jest niezbędnym instrumentem ochrony praw (Farrelly, 2004, s. 189). Fakt, że prawa wiążą się z kosztami, oznacza, że redystrybucja jest wszechobecna. Nie dzieje się tak tylko wtedy, gdy rząd bierze pieniądze od podatników i przekazuje je potrzebującym. Redystrybucja ma również miejsce, aby chronić osoby zamożne przed przemocą i groźbami przemocy (Holmes, Sunstein, 1999, s. 229).

Osiągnięcie sprawiedliwości podatkowej nie jest łatwe, nie istnieją uniwersalne metody oraz sposoby jej realizacji. Najbardziej szczerze zamierzenia ustawodawcy mogą nie zostać (i nierzadko w praktyce nie zostają) odebrane w oczekiwany sposób przez wszystkich podatników. Część z nich zawsze będzie uważała, że została potraktowana niesprawiedliwie (Głuchowski, 1999, s. 45). Sprawiedliwość w koncepcji nauki prawa finansów publicznych powinna być postrzegana przez pryzmat wysokości podatków oraz pojawiających się problemów prawnych przy równomiernym obciążeniu społeczeństwa podatkami. Wybór sprawiedliwej formuły powinien stworzyć warunki, które zahamowałyby zawiść ze strony innych jednostek, co ma wpływ na funkcjonowanie społecznego dobrobytu (Nowak-Far, 2011, s. 26). Zasada sprawiedliwości podatkowej stanowi uszczegółowienie zasady sprawiedliwości społecznej w kontekście sprawiedliwości obciążeń fiskalnych obywateli, ale nie oznacza ona przyznania równych praw i obowiązków wszystkim obywatelom¹.

A. Smith, który sformułował zasadę sprawiedliwego opodatkowania twierdził, że „poddani każdego państwa powinni przyczyniać się do utrzymywania rządu w jak najściślejszym stosunku do ich możliwości, czyli proporcjonalnie do dochodu, jaki każdy z nich pod opieką państwa uzyskuje”. Smith porównywał gospodarkę

¹ Wyrok TK z dnia 29 maja 1996 r., sygn. akt. K.22/95, OTK 1996/3/21.

państwa do gospodarki prywatnej, w której rządzi zasada świadczeń wzajemnych (ekwiwalencji) (Smith, 2019, s. 584). Zwracał też uwagę na zdolność płatniczą (*ability-to-pay*) podatnika, który nie powinien ponosić większych danin, niż jest w stanie zapłacić. Podobnie J.S. Mill, który kontestował progresywną formę opodatkowania dochodów, uważając wykorzystywanie podatków w charakterze narzędzi redystrybucji jako niesprawiedliwe i szkodliwe ekonomicznie (Mill, 1966, s. 564), zastrzegł, że podatek płacić się powinno od dochodu stanowiącego nadwyżkę ponad określony poziom gwarantujący minimum egzystencji (Szczodrowski, 2019, s. 37 i n.), dzisiaj utożsamianym m.in. z kwotą wolną od opodatkowania. A. Wagner, będący zwolennikiem zastosowania w systemie podatkowym progresji podatkowej, oprócz funkcji fiskalnej i socjalnej podatku dostrzegł potrzebę wykorzystania go w działaniach interwencyjnych państwa w sferze gospodarki i polityki, odrzucając tym samym idee liberalizmu gospodarczego i automatyzmu rynkowego. Te zwiększone zadania państwa oraz urzeczywistnianie koncepcji państwa dobrobytu i sprawiedliwości społecznej wymagają większych środków, których źródłem – zdaniem Wagnera – musi być powszechność podatku i rozsądne progresywne opodatkowanie wysokich dochodów, które zachowuje źródło podatku i bodziec do osiągania zysku. Również zdaniem F. Neumarka optymalnym budżetem w aspekcie opodatkowania jest jedynie taki budżet, który nie narusza granic (źródeł) opodatkowania, a równocześnie zabezpiecza realizację niezbędnych zadań publicznych (Neumark, 1957, s. 450 i n.).

W codziennym życiu nie istnieje jednoznaczne kryterium, które pozwoliłoby jednoznacznie stwierdzić, że np. jedynie wysokość uzyskiwanego dochodu jest podstawą do określonych różnicowań w polityce podatkowej czy socjalnej. Pojawiają się tu bowiem pytania: co z różną sytuacją rodzinną czy różnym stanem zdrowia dwóch osób uzyskujących identyczny dochód – czy należy to brać pod uwagę, czy nie, a jeśli tak, to w jakim stopniu? W jaki sposób stworzyć „sprawiedliwe” przepisy podatkowe, które uwzględniałyby wszystkie te zmienne? (Gwiazdowski, 2001, s. 47–48).

Sprawiedliwość jednak oznacza między innymi równość prawa, ale równe prawa nie są tożsame z równymi dochodami. Wszyscy ludzie posiadają prawo do korzystania z owoców swej pracy i czynienia pracy owocną. Nie oznacza to jednak, by mieli prawo do owoców pracy innych ludzi. Największą niesprawiedliwością jest takie samo traktowanie ludzi pracowitych i leniwych, prawdomównych i kłamców, dobrych i zdeprawowanych. W dziewięciu przypadkach na dziesięć nierówność wy-

wodzi się z różnic inteligencji, siły, dynamiki, zręczności, urody i innych kwalifikacji fizycznych i psychicznych. J. Rawls próbuje tymczasem poszukiwać koncepcji sprawiedliwości, która eliminuje wpływ przypadkowego uposażenia w naturalne przymioty na osiąganie politycznych czy ekonomicznych korzyści (Gwiazdowski, 2001, s. 37).

Współcześnie zasada sprawiedliwości opodatkowania przede wszystkim sprowadza się do tego, aby dany podatek nie powodował nadmiernego ponoszenia ciężarów na rzecz państwa, zwłaszcza przez osoby żyjące na granicy minimum egzystencji, był równomiernie rozłożony i dostosowany do zdolności danego podatnika do jego płacenia. Ponadto konstrukcja podatku musi gwarantować jego powszechność, a także eliminować bądź utrudniać przerzucanie podatków na innych niż ci, którzy zgodnie z intencją ustawodawcy mają dany podatek ponosić (Gajl, 1992, s. 144).

2. Kwota wolna od podatku – istota i funkcje

Kwota dochodu wolna od podatku (inaczej minimum wolne od opodatkowania) jest ściśle powiązana z podstawą opodatkowania, będącą elementem konstrukcji każdego podatku. Kwota ta w ustawach podatkowych może zostać podana w sposób bezpośredni, jako kwota, do poziomu której podatek nie jest naliczany (np. w podatku od spadków i darowizn) bądź jak kwota, o którą pomniejsza się podstawę opodatkowania, jak również pośrednio, poprzez obniżanie kwoty podatku należnego (np. w podatku dochodowym od osób fizycznych). W systemach podatkowych wielu państw jest to też kwota, do wysokości której w progresywnej skali podatkowej stosuje się stawkę zerową.

Przyjęcie w polityce fiskalnej (ściślej w polityce podatkowej) takiego rozwiązania ma, z jednej strony, wymiar socjalny, z drugiej zaś służy realizacji zasady taniości opodatkowania. Socjalny (społeczny) aspekt takiego minimum może sprowadzać się do pozostawienia podatnikom wolnego od podatków pewnego poziomu dochodów, który państwo uznaje za niezbędny dla zaspokojenia minimum potrzeb egzystencjalnych obywateli. Określone grupy podatników płacą w związku z tym efektywnie mniejsze podatki albo w ogóle są wyłączone z tego obowiązku. We współczesnych systemach podatkowych kwota dochodu wolna od opodatkowania spełnia w głównej mierze rolę socjalną, ponieważ w zależności od jej wysokości nie są obciążane podatkiem kwoty gwarantujące obywatelom niezbędne minimum ich egzystencji. W założeniu kwota ta powinna m.in. uwzględniać wartość koszyka dóbr

i usług, którego konsumpcja zapewnia społecznie akceptowalny minimalny poziom życia i jego określoną jakość.

Funkcja socjalna systemu podatkowego wpisuje się w powszechny system pomocy społecznej charakterystyczny dla państw europejskich. Systemy te są często bezpośrednimi następcami przedwojennych systemów pomocy humanitarnej i stanowiły formę rządowej pomocy charytatywnej, zapewniając ramy organizacyjne i finansowe wspierania biednych ludzi na poziomie lokalnym. Po wojnie zmieniły się podstawy pomocy z charytatywnej na prawną, gdzie ustawowo określono poziom świadczeń na pokrycie minimalnych kosztów utrzymania, przy czym programy te są finansowane z podatków ogólnych² (Vonk, Olivier, 2019). Dla UE głównym wyzwaniem politycznym jest realizacja powszechnego gwarantowanego dochodu minimalnego we wszystkich krajach do poziomu granicy ubóstwa, któremu towarzyszą dobrze funkcjonujące systemy aktywizacji i reintegracji³ (Vandenbroucke, Cantillon, Van Mechelen, Goedemé, Van Lancker, 2012).

Takie powiązanie kwoty wolnej z minimum socjalnym jest trudne w praktycznym zastosowaniu, gdyż wymaga większej indywidualizacji opodatkowania, zaś samo określenie takiego minimum jest z kolei uzależnione od sytuacji osobistej podatnika (Sobiech, 2003, s. 198). Tym samym ustanowienie poziomu kwoty dochodu wolnego od podatku w większym stopniu jest arbitralnym wyborem politycznym niż ekonomicznym.

Natomiast kwestia taniości funkcjonowania administracji podatkowej (*vide* zasada taniości opodatkowania) to nieangażowanie tej administracji w zakresie obliczania kwot podatków od niewielkich podstaw opodatkowania, co redukuje koszty poboru podatku, które byłyby niewspółmiernie wysokie do uzyskiwanych dochodów budżetu. Ponadto brak ustanowienia kwoty wolnej od podatku mogłoby – zważ-

² Globalne katalogi praw podstawowych, takie jak Powszechna Deklaracja Praw Człowieka i Międzynarodowy Pakt Praw Gospodarczych, Społecznych i Kulturalnych (ICESCR), nie zawierają żadnych bezpośrednich odniesień do pojęcia pomocy społecznej. Katalogi te formułują prawo do zabezpieczenia społecznego (art. 22 Powszechnej deklaracji i art. 9 ICESCR) oraz prawo do odpowiedniego poziomu życia (art. 25 Powszechnej deklaracji i art. 11 ICESCR). To ostatnie prawo uznaje podstawowy cel, jakim jest zapewnienie minimalnego poziomu utrzymania.

³ W 14 zasadzie zapisanej w Europejskim Pilarze Praw Socjalnych (dokument Unii Europejskiej podpisany wspólnie przez Parlament Europejski, Radę Europy i Komisję Europejską 17 listopada 2017 r.): „Każdy, kto nie dysponuje wystarczającymi środkami, ma prawo do odpowiedniego dochodu minimalnego zapewniającego godne życie na wszystkich jego etapach oraz skuteczny dostęp do towarów i usług wspierających. W przypadku osób zdolnych do pracy świadczenia związane z dochodem minimalnym powinny być powiązane z zachętami do (ponownego) włączenia się do rynku pracy” (https://ec.europa.eu/commission/priorities/deeper-and-fairer-economic-and-monetary-union/european-pillar-social-rights/european-pillar-social-rights-20-principles_pl).

cza w przypadku obywateli egzystujących na granicy minimum socjalnego – spowodować wtórny zwrot pobranych danin w postaci różnego rodzaju form pomocy społecznej i świadczeń (w tym pieniężnych) z niej wynikających. Co więcej, brak takiej kwoty wolnej mógłby sprawić, że osoby niepotrzebujące żadnych świadczeń socjalnych, wskutek konieczności zapłacenia wyższego podatku, zostałyby niejako zmuszone do korzystania z tej pomocy. Byłoby to w oczywisty sposób sprzeczne z zasadą racjonalności finansów publicznych.

Obserwacje dotyczące stosowania w latach 2006–2018 w Polsce kwoty wolnej od opodatkowania skłaniają do konstatacji, że narzędzie to nie mogło w sposób znaczący przyczyniać się do realizacji społecznych celów polityki fiskalnej. Kwota dochodu wolna od podatku zawarta w progresywnej skali podatkowej była na przestrzeni minionych lat symboliczna, a jej wysokość nie gwarantowała ani minimum egzystencji, ani minimum socjalnego, co naruszało zasadę zdolności płatniczej oraz sprawiedliwości opodatkowania. W latach 2006–2016 roczna kwota dochodu wolna od opodatkowania stanowiła średnio 53,8% minimum egzystencji oraz 26,6% minimum socjalnego. W obu przypadkach w analizowanym okresie nastąpił spadek obu wskaźników odpowiednio o 15,9 p.p. i 5,5 p.p. (spadek o 25,5% i 19%). Oznacza to, że polski system podatkowy „nie chronił” w pełni przed podatkiem nawet kwot gwarantujących minimum egzystencji, a tym bardziej minimum socjalnego. Ponadto relacja kwoty wolnej od opodatkowania do przeciętnego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej w skali roku stanowiła średnio w tym okresie zaledwie 8,3%, przy czym począwszy od 2009 roku wartość ta sukcesywnie malała. Jeszcze niższą wartością charakteryzował się stosunek kwoty wolnej do wartości I progu podatkowego (średnio 4,6%), przy czym spadek udziału kwoty wolnej w wynagrodzeniu brutto w latach 2008–2016 wyniósł 3,8 p.p., tj. ponad 37%. (zob. tab. 1).

W 2017 roku do skali podatkowej wprowadzono podwyższoną wartość kwoty wolnej od podatku, przy czym ograniczono jej wyższą wartość (od 3091 do 6600 zł) dla osób najmniej zarabiających (do kwoty 11 000 zł), stosując tu degresywną kwotę wolną od podatku. Dla dochodów w granicach od 11 000 do 85 528 zł kwota wolna była stała i równa 3091 zł, a w granicach od 85 528 do 127 000 zł zmniejszała się od 3091 zł do 1 zł. Z kolei dla dochodów powyżej 127 000 zł nie stosuje się kwoty wolnej od opodatkowania. Na podobnych zasadach w skali podatkowej dla 2018 roku wprowadzono nową, wyższą wartość kwoty wolnej od podatku w wysokości 8000 zł (por. tab. 2).

Tabela 1. Kwota dochodu wolna od podatku, poziom płacy brutto w gospodarce narodowej, poziom minimum egzystencji i socjalnego w Polsce w latach 2006–2018

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Kwota wolna (KW)	2790	3013	3089	3091	3091	3091	3091	3091	3091	3091	3091	0–6600	0–8000
Płaca (P)	29727	32229	35326	37235	38699	40794	42260	43800	44401	46797	48566	51258	55020
Minimum socjalne (MS)*	9624	9840	10380	10824	11160	11796	12324	12732	12852	12948	13176	13608	14016
Minimum egzystencji (ME)*	4476	4632	4956	5340	5664	6012	6252	6504	6528	6552	6660	6888	7092
KW / P (w %)	9,4	9,4	10,2	10,0	10,1	7,5	7,3	7,0	6,9	6,6	6,4	0–12,8	0–14,5
KW / I próg podatkowy (w %)	7,5	6,9	6,9	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	0–7,7	0–9,3
KW / MS (w %)	29,0	30,6	29,8	28,6	27,7	26,2	25,1	24,3	24,1	23,9	23,5	0–48,5	0–57,1
KW / ME (w %)	62,3	65,0	62,3	57,9	54,6	51,4	49,4	47,5	47,3	47,2	46,4	0–95,8	0–112,8

* w gospodarstwie pracowniczym jednoosobowym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl), Ministerstwa Finansów (www.mf.gov.pl) i Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych (www.ipiss.com.pl).

Tabela 2. Kwota dochodu wolna od podatku w Polsce w latach 2017–2018

Dochód roczny podatnika (podstawa opodatkowania)	Stawka podatku	Kwota wolna
2017		
1 zł – 6600 zł	18% minus 1188 zł	6600 zł
6601 – 11 000 zł	18% minus kwota obniżająca	degresywna – od 6600 zł do 3091 zł
11 001 – 85 528 zł	18% minus 556,02 zł	3091 zł
85 529 zł – 127 000 zł	32% minus kwota obniżająca	degresywna – od 3091 zł do 0 zł
od 127 001 zł	32%	brak kwoty wolnej od podatku
2018		
1 zł – 8000 zł	18% minus 1440 zł	8.000 zł
8001 – 13 000 zł	18% minus kwota obniżająca	degresywna – od 8.0001 zł do 3091 zł
13 001 – 85 528 zł	18% minus 556,02 zł	3091 zł
85 529 zł – 127 000 zł	32% minus kwota obniżająca	degresywna – od 3091 zł do 0 zł
od 127 001 zł	32%	brak kwoty wolnej od podatku

Źródło: opracowanie własne.

Bez wątpienia taka wysokość kwoty wolnej od podatku nie redukuje w sposób istotny poziomu opodatkowania, a w przypadku podmiotów prowadzących działalność gospodarczą działa destymulująco na ich ekonomiczną aktywność i rozwój. Z tego też względu niektóre środowiska ekonomistów, zwłaszcza te o liberalnej proveniencji, proponują likwidację kwoty wolnej, pozostawiając jej socjalny wymiar polityce społecznej, zamiast polityce fiskalnej, państwa. Jednocześnie postulują uproszczenie opodatkowania i wprowadzenie podatku liniowego, przy pozostawieniu kwoty wolnej oraz ulg podatkowych (*de facto* to likwidacja progresji w opodatkowaniu) bądź wprowadzenie podatku liniowego bez kwoty wolnej i ulg podatkowych⁴.

W tym miejscu warto postawić pytanie, jak stosowanie kwot wolnych od podatku przełożyło się na redukcję nominalnego poziomu opodatkowania dochodów (zob. tab. 3). Szukając odpowiedzi na to pytanie, należy poddać analizie kształtowanie się nominalnych⁵ obciążeń dochodu podatkiem dochodowym od osób fizycznych w poszczególnych przedziałach skali podatkowej w latach 2004–2018, przy czym należy mieć na uwadze, że do 2008 roku obowiązywała trójprowadzająca skala (ze stawkami 19, 30 i 40%), a od 2009 roku obowiązuje skala dwuprowadzająca (ze stawkami 18 i 32%).

Z zaprezentowanych danych wynika, że we wszystkich grupach podatników zastosowanie kwoty wolnej od podatku – zgodnie z istotą tego elementu konstrukcji podatku – wpłynęło na zredukowanie nominalnego poziomu opodatkowania w porównaniu z poziomem określonym stawkami skali podatkowej. Z punktu widzenia korzyści bezwzględnych, wyrażonych różnicą między stawką określoną dla danego przedziału skali podatkowej a obciążeniem nominalnym (w punktach procentowych), grupą odnoszącą największą korzyść z tego tytułu byli podatnicy II przedziału skali podatkowej, przy czym tak określona „korzyść” stopniowo malała w analizowanym okresie, zmniejszając się o 0,5 p.p. W przypadku podatników I przedziału skali rzeczona redukcja wyniosła 1,77 p.p. (tj. niemal 44%). Podobnie kwestia ta wygląda przy porównaniu relatywnych korzyści mierzonych względną różnicą między stawką podatkową a obciążeniem nominalnym. Warto zauważyć, że wprowadzenie z rokiem 2017 wyższych kwot wolnych od podatku poprawiło nieznacznie sytuację podatników osiągających najmniejsze dochody, jednak ze wzglę-

⁴ Drugie rozwiązanie jest najbardziej klasycznym ujęciem podatku liniowego, gdzie funkcja kwoty należnego podatku od poziomu dochodu jest funkcją liniową dla dochodu większego od zera.

⁵ Zgodnie z nomenklaturą stosowaną przez Ministerstwo Finansów nominalny poziom opodatkowania to taki, który uwzględnia kwotę wolną od podatku.

Tabela 3. Obciążenie dochodu podatkiem dochodowym od osób fizycznych 2006–2018

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
obciążenie nominalne (w proc.)													
przedział I	14,95	15,12	15,43	15,28	15,37	15,49	15,43	15,65	15,68	15,77	15,77	15,73	15,72
przedział II	20,40	20,39	20,36	23,79	23,05	22,99	23,21	22,98	22,94	22,94	22,80	22,98	22,89
przedział III	30,96	30,57	30,36	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Różnica między stawką podatkową a obciążeniem nominalnym (w pkt proc.)													
przedział I	4,05	3,88	3,57	2,72	2,63	2,51	2,57	2,35	2,32	2,23	2,23	2,27	2,28
przedział II	9,6	9,61	9,64	8,21	8,95	9,01	8,79	9,02	9,06	9,06	9,2	9,02	9,11
przedział III	9,04	9,43	9,64	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Różnica względna między stawką podatkową a obciążeniem nominalnym (w proc.)													
przedział I	21,32	20,42	18,79	15,11	14,61	13,94	14,28	13,06	12,89	12,39	12,39	12,61	12,67
przedział II	32,00	32,03	32,13	25,66	27,97	28,16	27,47	28,19	28,31	28,31	28,75	28,19	28,47
przedział III	22,60	23,58	24,10	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów (www.mf.gov.pl).

du na niezwykle ograniczony charakter oddziaływania tych wyższych kwot nie mogło to w sposób znaczący zmienić sytuacji pozostałych podatników. Dla większości podatników (osiągających dochód od 11 001 zł, czy potem 13 001 zł do 85 528 zł) kwota wolna od podatku nadal kształtuje się na poziomie 3091 zł, określonym w 2008 roku, ze wszystkimi tego negatywnymi konsekwencjami wynikającymi z jej wysokości do przeciętnej płacy brutto w gospodarce narodowej, poziomu minimum socjalnego czy egzystencji w Polsce. Niestety nadal relatywnie niskie dochody są opodatkowane względnie wysoko, a podatek dochodowy od osób fizycznych według stawki 18% płaci średnio ok. 97% podatników, co czyni go *de facto* podatkiem płaskim (*flat tax*) zamiast podatku progresywnego.

Dowodzi to, że trudno tu mówić o istotnym mitygowaniu progresji, co z kolei może mieć negatywne implikacje dla poziomu zamożności społeczeństwa, dysponującego mniejszym dochodem rozporządzalnym w relacji do dochodów brutto, *ipso facto* zasada sprawiedliwego opodatkowania jest zachowana w bardzo ograniczonym zakresie. Niewątpliwie zmniejszenie obciążeń fiskalnych poprzez wprowadzenie wyższych kwot wolnych od podatku dla szerszej grupy podatników średnio zarabiających może mieć znaczący wpływ na ułatwienie im egzystencji oraz funkcjonowanie na rynku drobnym przedsiębiorcom (Gentry, Hubbard, 2002, s. 34).

Podsumowanie

Dorobek nauki skarbowości w postaci zasad podatkowych jest wynikiem dążenia różnych przedstawicieli szkół i myśli ekonomicznych do znalezienia „złotego środka”, który godziłby ekonomiczne interesy państwa i podatników. W latach 2006–2018 działania władzy publicznej w sferze polityki podatkowej powodowały wzrost nominalnego i efektywnego poziomu podatków dla poszczególnych grup podatników podatku dochodowego od osób fizycznych. Niestety, głównym priorytetem państwa było zwiększenie w krótkim okresie wpływów podatkowych do budżetu, bez uwzględniania długookresowych konsekwencji gospodarczych i społecznych, które były raczej na drugim planie. Z jednej strony mało troski wykazywano w odniesieniu do grup najmniej zamożnych obywateli, nie gwarantując im odpowiedniego poziomu wolnych od podatków dochodów, co negatywnie rzutowało na jakość ich życia. Z drugiej zaś działano destymulująco na podatników bardziej zamożnych, których pozbawiano bodźców do zwiększania dochodowości i aktywności ekonomicznej, m.in. wskutek redukcji preferencji podatkowych. W konsekwencji nie zostały dostatecznie spełnione zasady sprawiedliwego i równomiernego opodatkowania, co niewątpliwie utrudniało realizację celów społeczno-gospodarczych państwa. Dopiero w 2019 roku dokonano obniżenia stawki w I przedziale skali podatkowej do poziomu 17%, przy utrzymaniu kwoty wolnej od podatku w wysokości 8000 zł na zasadach już obowiązujących w roku poprzednim. Jednocześnie zwiększono też zryczałtowane koszty uzyskania przychodów, co sumarycznie powinno przyczynić się do redukcji obciążeń podatkowych, zwłaszcza podatników mało i średnio zarabiających.

Konkludując, należy stwierdzić, że jedynym sposobem właściwego realizowania funkcji podatków i jednocześnie spełnienia warunku, by były one obiektywnie sprawiedliwe w odczuciu społecznym, jest koordynacja działań władzy publicznej z działalnością podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych. Obecnie, w dobie dynamicznych zmian sytuacji na rynkach światowych, istnieje w Polsce potrzeba znalezienia równowagi między efektywnością mechanizmów rynkowych a sprawiedliwością podziału produktu i dochodu wytworzonego przez rynek.

Literatura

- Arystoteles (1996). Etyka nikomachejska. W: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*. T. 5 (s. 167–185). Warszawa: PWN.
- Bouvier, M. (2000). *Wprowadzenie do prawa podatkowego i teorii podatku*. Warszawa: KiK.
- Bobbio, N. (1996). *Prawica i lewica*, Kraków: Znak.
- Farrelly, C. (2004). Taxation and Distributive Justice. *Political Studies Review*, 2, 185–197.
- Friedman, M. (2018). *Kapitalizm i wolność*. Gliwice: Helion.
- Gajl, N. (1992). *Teorie podatkowe w świecie*. Warszawa: PWN.
- Gentry, W.M., Hubbard, R.G. (2002). *Tax Policy and Entry into Entrepreneurship*. Columbia University.
- Głuchowski, J. (1999). Sprawiedliwość podatkowa: założenia teoretyczne i możliwości aplikacyjne. W: J. Mujżel, S. Owsiak, E. Mączyńska (red.), *System podatkowy. Stan, kierunki reformy, wpływ na wzrost gospodarczy*. Warszawa: Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Prezesie Rady Ministrów, Raport nr 36.
- Gwiazdowski, R. (2001). *Sprawiedliwość a efektywność opodatkowania. Pomiędzy progresją a podatkiem liniowym*. Warszawa: Centrum im. Adama Smitha.
- Holmes, S., Sunstein, C.R. (1999). *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*. New York: W.W. Norton.
- Mill, J.S. (1966). *Zasady ekonomii politycznej*. T. 2. Warszawa: PWN.
- Murphy, L., Nagel T. (2002). *The Myth of Ownership: Taxes and Justice*. Oxford: Oxford University Press.
- Musgrave, R.A. (1990). Horizontal Equity. Once More. *National Tax Journal*, 43 (2), 113–122.
- Neumark, F. (1957). *Interventionische und dirigische Steuerpolitik*. W: *Wirtschaftsfragen der freien Welt*, Frankfurt am Main: Fritz Knapp Verlag.
- Nowak-Far, A. (2011). *Finanse publiczne i prawo finansowe*. Warszawa: C.H. Beck.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, State and Utopia*. New York: Basic Books.
- Perelman, Ch. (1959). *O sprawiedliwości*. Warszawa: PWN.
- Rawls, J. (2019). *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, A. (2019). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. T. 2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sobiech, J. (2003). Kontrowersyjne problemy opodatkowania dochodów w Polsce. W: A. Pomorska (red.), *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Stiglitz, J.E. (2019). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Szczodrowski, G. (2019). *Polski system podatkowy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szumlakowski, R. (2013). Zasada sprawiedliwości podatkowej. *Acta Erasmiana*, 5: Varia, 151–162.
- Vandenbroucke, F., Cantillon, B., Van Mechelen, N., Goedemé, T., Van Lancker, W. (2012). The EU and Minimum Income Protection: Clarifying the Policy Conundrum. W: I. Marks, K. Nelson (red.), *Minimum Income Protection in Flux* (s. 271–317). London: Palgrave MacMillan.
- Vonk G., M. Olivier, M. (2019). The Fundamental Right of Social Assistance: A Global, a Regional (Europe and Africa) and a National Perspective (Germany, the Netherlands and South Africa). *European Journal of Social Security*, 21 (3), 219–240.

APPLICATION OF THE TAX-FREE ALLOWANCE AS AN EXPRESSION OF FAIR INCOME TAXATION

ABSTRACT

In this article the author discusses the use of tax preferences and tax-free allowance as tools for the implementation of social objectives of fiscal policy. In this context the author analyzes here the taxation level in the individual income tax and the degree of implementation of the principle of uniformity and fairness of taxation in the polish tax system. Moreover, there are presented the observed trends in the application of tax-free allowance and tax relief. The conclusion is that the lack of a clear effect of the progression mitigating in terms of the use of tax preferences and tax-free allowance results in an uneven distribution of the tax burden, and thus hinders the state socio-economic objectives.

Keywords: fiscal policies, income tax, tax relief, tax-free allowance

Arkadiusz Żabiński, ORCID: 0000-0002-0352-688X

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ROLA ZRYCZAŁTOWANYCH FORM OPODATKOWANIA WE WSPARCIU PRZEMIAN GOSPODARCZYCH W POLSCE I NA UKRAINIE

STRESZCZENIE

W artykule zaprezentowano rolę, jaką odegrały preferencyjne formy opodatkowania podatkiem dochodowym w rozwoju mikro i małej przedsiębiorczości na Ukrainie i w Polsce. Przedstawiono zastosowane w systemach podatkowych rozwiązania i ich efekty w postaci rozwoju sektora prywatnego. Cechy charakterystyczne ryczałtów zawarte w karcie podatkowej, ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych, podatku stałym oraz podatku jednolitym okazały się również pomocne w walce z szarą sferą gospodarki.

Słowa kluczowe: polityka fiskalna, system podatkowy, podatek dochodowy

Wprowadzenie

Rozwój prywatnej drobnej przedsiębiorczości leżał u podstaw przemian strukturalnych, jakie nastąpiły w Europie Środkowo-Wschodniej. Ważnym elementem polityki gospodarczej wspierającym ten proces były preferencje podatkowe skierowane do wybranych grup podatników. W wielu państwach regionu dla wsparcia rozwoju mikroprzedsiębiorczości wprowadzono różne formy zryczałtowanego podatku dochodowego. Nie był to proces jednolity. Rozwiązania konstrukcyjne, czas wprowadzania preferencji oraz motywy działania były tak różne, jak różna była droga przemian wybrana przez poszczególne państwa. Różnice w budowie systemów po-

datkowych w latach transformacji wynikały również z doświadczeń historycznych oraz różnych podejść do doktryny gospodarki centralnie sterowanej poszczególnych państw bloku wschodniego.

Dotychczasowe badania dotyczące wykorzystania systemów podatkowych w przebudowie gospodarek państw Europy Środkowo-Wschodniej nie traktowały zryczałtowanego opodatkowania dochodów jako istotnego narzędzia polityki fiskalnej. Wynika to również z faktu, że tylko nieliczne z państw przechodzących transformację ustrojową wykorzystały ryczałty w procesie rozwoju prywatnej przedsiębiorczości. Wśród państw, w których ryczałty zyskały największą popularność, znajduje się Ukraina i Polska. Przyjąć można hipotezę, że w gospodarkach tych zryczałtowane opodatkowanie dochodów stało się jednym z podstawowych narzędzi wspierających rozwój sektora prywatnego w gospodarce.

Celem opracowania jest analiza wykorzystania zryczałtowanego opodatkowania dochodów podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w mikro i małej skali w kierunku zmian strukturalnych w gospodarkach Polski i Ukrainy. Wyniki przeprowadzonych badań powinny być pomocne w określeniu skuteczności zryczałtowanego opodatkowania jako narzędzia realizującego wyznaczone cele polityki fiskalnej. Przegląd prawodawstwa podatkowego ukaże różnice w preferencyjnych konstrukcjach podatkowych, a analiza danych statystycznych GUS oraz Państwowego Komitetu Statystycznego Ukrainy pozwoli na ocenę skuteczności przyjętych rozwiązań. W artykule zastosowano metody krytycznej analizy literatury oraz aktów prawnych. W części badawczej wykorzystano metody analizy materiałów statystycznych.

1. Istota ryczałtów

Słowo „ryczałt” wywodzi się od staroniemieckiego „Rutscher” (Rysiewicz, 1967). W dawnej Polsce przybrało nazwę „ryczart” i oznaczało opłatę karną za zwłokę w płaceniu czynszu (Doroszewski, 1980). Ryczałt podatkowy ma zastosowanie tylko do pewnych kategorii podatków i często jest ich uzupełnieniem. Wiąże się ze sposobem szacunkowego ustalania podstawy dla celów finansowych. Określenie to jest bardzo szerokie i może być różnie wykorzystane, np. jako suma globalnie określona, a przeznaczona w budżecie na ogólnie ustalone wydatki, bez podziału na określone pozycje.

Ryczałt podatkowy może być wyodrębnioną instytucją prawną na podstawie ustaleń organów administracyjnych lub instytucją niesamoistną, związaną z poborem już istniejących podatków, uzupełniającą istniejące konstrukcje. Ryczałt jako niesamoistna instytucja prawna może mieć zastosowanie tylko do pewnych kategorii podatników w stopniu znacznie węższym niż by to wynikało z przepisów ogólnie obowiązujących. Tylko w takiej sytuacji ma uzupełniający, niesamoistny charakter. Zryczałtowanie już istniejących podatków oznacza faktycznie wprowadzenie *ex lege* nowych konstrukcji materialnych i formalnoprawnych. Natomiast określenie zasad i warunków zryczałtowania w drodze aktów prawnych faktycznie oznacza określenie w przepisach przesłanek, po spełnieniu których organy podatkowe mogą zastosować ryczałt.

Pojęcie ryczałtu podatkowego należy łączyć z formą opodatkowania, która polega na nieustalaniu podstawy opodatkowania w każdym poszczególnym przypadku bądź rezygnacji z podstawy opodatkowania czy ustalenia indywidualnej podstawy dla każdego podmiotu podatkowego (Białobrzeski, 1984). Jednocześnie nie musi oznaczać, że dla celów kalkulacji należności podatkowej nie dokonuje się ustalenia podstawy w sposób abstrakcyjny i jak najbardziej ogólny dla kategorii podatników, którzy są objęci danym rodzajem ryczałtu (na podstawie kryteriów szczegółowo określonych w poszczególnych przepisach). Cechą charakterystyczną jest również to, że konstrukcja ryczałtu wyodrębnia określoną kategorię podmiotów podatkowych z ogółu podmiotów w danym podatku, zmieniając zasady ustalenia podstawy.

Istota ryczałtów wiąże się z wypełnianiem kilku warunków. Podstawowymi są zasady: prostoty, taniości i pewności opodatkowania. Ryczałt jest uproszczonym modelem opodatkowania w obliczaniu podstawy i wielkości opodatkowania. Dla podatników to uproszczenie przejawia się najczęściej ograniczoną dokumentacją bez obowiązku prowadzenia pełnej dokumentacji rachunkowej. Z kolei dla organów finansowych nie powoduje to wielu czynności kontrolnych dla sprawdzenia rzetelności podatnika. Forma ta dzięki swej prostocie odpowiada też zasadzie taniości opodatkowania, bowiem pobór podatku jest prosty i tani. Często możliwość korzystania z tej formy opodatkowania wiąże się z określonymi wymogami stawianymi podatnikowi, np. co do liczby zatrudnianych osób, wysokości obrotów, wysokości przychodu czy dochodu itp.

Ryczałty powinny charakteryzować się mniejszym fiskalizmem niż podobne mu podatki. Podatnik powinien zostać potraktowany preferencyjnie, a forma obciążenia podatkowego – ustalana na poziomie przeciętnego uśrednionego obciążenia.

Taka ulgowa wysokość obciążenia może zachęcać podatników do określonych działań, wyboru określonych form prowadzenia działalności gospodarczej czy wręcz w ogóle ujawnienia działalności gospodarczej. Z ryczałtami powinno się łączyć oszacowanie wynikające z dobrze określonych wskaźników podobnych do rzeczywistych wyników. Aby jednak ryczałt pełnił funkcję motywacyjną, normy szacunkowe powinny być ustalone na poziomie średnim lub niższym od faktycznego.

2. Rola zryczałtowanego opodatkowania w przemianach ustrojowych na Ukrainie

Budowanie gospodarki wolnorynkowej rozpoczęło się na Ukrainie od gwałtownego rozkwitu handlu bazarowego. Braki zaopatrzenia w państwowych sklepach były uzupełniane prywatną wytwórczością i prywatnym importem. Proces ten odbywał się w dużej mierze poza regulacjami i kontrolą władz.

Potrzeby fiskalne rodzącego się państwa oraz plany wyłączenia handlu bazarowego z szarej sfery gospodarki skłoniły w 1992 roku do wprowadzenia tzw. podatku stałego dekretem Gabinetu Ministrów Ukrainy nr 13–92 z dnia 26 grudnia 1992 r. „O podatku dochodowym od obywateli” (Ministerstwo Finansów Ukrainy). Był to prosty konstrukcyjnie zryczałtowany podatek kwotowy znacznie ograniczony podmiotowo. Płatnikami stałego podatku mogły być wyłącznie osoby fizyczne prowadzące własną działalność gospodarczą, zatrudniające nie więcej niż 5 osób w ciągu roku. Ograniczenie dotyczyło również limitu osiąganych dochodów rocznych z prowadzonej działalności gospodarczej, które nie mogły przekroczyć 1000 minimalnych dochodów niepodlegających opodatkowaniu. Podstawowym ograniczeniem podmiotowym było jednak prowadzenie działalności gospodarczej w ramach zorganizowanych targowisk.

Rozwój prywatnej przedsiębiorczości, mimo że dotyczył głównie handlu, wpłynął również na zmiany w postrzeganiu roli małych przedsiębiorstw w gospodarce przez kręgi naukowe. Rolą małych przedsiębiorstw w przemianach na Ukrainie (Varnaliy, Syzonenko 1996), w deregulacji i demopolizacji (Zhalilo, 1995) zajmowano się już w pierwszych latach budowy gospodarki rynkowej. Wnioski płynące z badań dotyczyły w szczególności zwalczania negatywnych skutków monopolizacji rynku przez duże przedsiębiorstwa. Rozwój sektora małych przedsiębiorstw prowadzić miał do demonopolizacji gospodarki Ukrainy i tworzenia otoczenia konkurencyjnego. Małe przedsiębiorstwa postrzegano jako stymulatory wprowadzające do obrotu gospodarczego materialne, naturalne, finansowe, ludzkie i informacyjne czynniki,

które nie są wykorzystywane przez duże przedsiębiorstwa. Sytuacja taka powinna prowadzić do wypełniania luk na rynku w produkcji i dystrybucji, której nie wykorzystywał coraz słabszy sektor dużych państwowych przedsiębiorstw. Podobnie pozytywnie przedstawiano wpływ rozwoju małych przedsiębiorstw na rynek pracy i stabilność polityczną Ukrainy (Gerasimchuk, 1995). Wnioski z badań ukraińskich naukowców prowadziły do konkluzji, że postrzegali oni mikro i małe przedsiębiorstwa jako sektor, który jest w stanie w krótkim czasie skutecznie przeprowadzić rynkową i społeczną restrukturyzację kraju. Oczekiwano, że rozwój drobnej przedsiębiorczości zniweluje niemal wszystkie negatywne gospodarczo-społeczne skutki transformacji i zapewni dalszy wzrost i rozwój gospodarczy.

Efektom oczekiwań dotyczących roli małych przedsiębiorstw w gospodarce ukraińskiej oraz pozytywnych doświadczeń z objęcia zryczałtowanym opodatkowaniem dochodów z handlu targowego było wprowadzenie dekretu Prezydenta Ukrainy nr 727/98 z dnia 3 lipca 1998 roku „O uproszczonym systemie opodatkowania, księgowości i sprawozdawczości dla małych podmiotów gospodarczych” (Ministerstwo Finansów Ukrainy). W systemie podatkowym Ukrainy pojawiła się nowa zryczałtowana konstrukcja nazywana podatkiem jednolitym. Forma ta, podobnie jak podatek stały, była fakultatywna w stosunku do zasad ogólnych. Korzystanie z podatku jednolitego wiązało się z wieloma preferencjami, z których najważniejszą było zwolnienie z uiszczania szeregu innych podatków i opłat. Płatnicy podatku jednolitego nie musieli odprowadzać: podatku dochodowego, w zależności od formy działalności, od przedsiębiorstw lub od osób fizycznych, podatku VAT, podatku gruntowego, opłaty za korzystanie z zasobów naturalnych, opłaty za celowe wykorzystanie wody, opłat za celowe wykorzystanie zasobów leśnych oraz opłat za pozwolenie handlowe. Osoby fizyczne, będące płatnikami jednolitego podatku, miały również prawo nie stosować kas fiskalnych przy prowadzeniu działalności gospodarczej oraz nie musiały prowadzić książki przychodów i rozchodów. Z obowiązku prowadzenia książki przychodów i rozchodów zwolnione były także osoby fizyczne będące płatnikami podatku stałego.

Płatnikami jednolitego podatku mogły być podmioty prowadzące działalność gospodarczą jako osoby fizyczne oraz osoby prawne. W zakresie osób fizycznych warunkiem skorzystania z ryczałtu było prowadzenie własnej działalności gospodarczej przy zatrudnieniu nie więcej niż 10 osób w ciągu roku, z górnym limitem dochodu rocznego ogłaszanym corocznie przez Ministra Finansów. Z ryczałtu mogły również korzystać osoby prawne (niezależnie od ich formy organizacyjno-prawnej),

zatrudniające rocznie nie więcej niż 50 osób, również z górnym limitem dochodu rocznego ogłaszanych corocznie przez Ministra Finansów.

Tabela 1. System opodatkowania małych przedsiębiorstw na Ukrainie

Ogólny system opodatkowania	Uproszczony system opodatkowania
rodzaje podatków	
podatek dochodowy od osób prawnych	podatek jednolity
podatek dochodowy od osób fizycznych	
VAT	
podatek kapitałowy	
podatek od nieruchomości	
akcyza	
podatek ekologiczny	
podatek turystyczny	

Źródło: Remlein, Romanchuk (2016).

Stawka podatku jednolitego dla osób fizycznych ustalana była przez władze samorządowe właściwe dla miejsca państwowej rejestracji tych podmiotów, a jej wysokość zależała od rodzaju działalności gospodarczej. Dolne i górne limity możliwego podatku, podobnie jak w przypadku podatku stałego, ogłaszane były w corocznym rozporządzeniu Ministra Finansów.

Osoby prawne, które przeszły na uproszczony system opodatkowania, mogły wybrać jeden z dwóch następujących wariantów opodatkowania swoich dochodów:

- 6% od wartości dochodów ze sprzedaży towarów, usług, prac (bez uwzględniania wartości akcyzy) pod warunkiem oddzielnej spłaty podatku VAT,
- 10% od wartości dochodów ze sprzedaży towarów, usług, prac (bez uwzględniania wartości akcyzy), w przypadku włączenia podatku VAT do wartości jednolitego podatku.

Przedstawione formy preferencyjne miały w założeniu charakter fakultatywny w stosunku do konstrukcji podstawowych. Należy zwrócić uwagę, że szczególnie w przypadku osób prawnych obciążonych wieloma podatkami i opłatami forma uproszczona, jakim był podatek jednolity, była bardzo atrakcyjna.

Przedstawione zależności miały wpływ na analizę wykorzystania zryczałtowanego opodatkowania w kierunku rozwoju przedsiębiorczości na Ukrainie, którą przeprowadzono na grupie małych przedsiębiorstw.

Tabela 2. Małe przedsiębiorstwa korzystające z uproszczonych form opodatkowania na Ukrainie

Lata	Liczba małych przedsiębiorstw	Udział przedsiębiorstw korzystających z ryczałtowych form opodatkowania w %
1995	71 000	27
2000	218 000	83
2005	295 000	83
2010	325 000	75
2015	395 000	73

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Państwowego Komitetu Statystycznego Ukrainy.

W badanym okresie zaobserwować można ciągły wzrost liczby małych przedsiębiorstw na Ukrainie. W ostatnim z badanych lat małe przedsiębiorstwa osiągnęły 73% udziału w liczbie wszystkich funkcjonujących na Ukrainie przedsiębiorstw (Państwowy Komitet Statystyczny Ukrainy). Dynamika zmian liczby badanych firm nie jest jednak stabilna. Najwyższe tempo wzrostu osiągnięte zostało w latach 1999–2000, czyli po wejściu w życie dekretu wprowadzającego zryczałtowany podatek jednolity. W latach późniejszych liczba małych przedsiębiorstw nie rosła już w takim tempie. Wyniki takie mogą sugerować, że wprowadzenie preferencyjnej formy opodatkowania przyczyniło się zarówno do wzrostu liczby funkcjonujących małych przedsiębiorstw, jak i do ujawnienia w sferze realnej przedsiębiorstw funkcjonujących w szarej sferze gospodarki. Wzrost liczby małych przedsiębiorstw w pierwszych latach był prawdopodobnie wynikiem wzrostu znaczenia handlu bazarowego w sprzedaży detalicznej, objętej zryczałtowanym podatkiem stałym. Również w zakresie znaczenia zryczałtowanego opodatkowania małych przedsiębiorstw można zauważyć wyraźny wzrost wykorzystania tej formy opodatkowania od roku 1999. Można przyjąć, że nawet przedsiębiorstwa rozliczające się do tej pory na zasadach ogólnych z podatku dochodowego i VAT korzystały z możliwości objęcia preferencjami podatkowymi. Nie bez znaczenia jest tutaj wyjątkowy zakres zryczałtowania wielu podatków i opłat, którymi objęte były małe przedsiębiorstwa funkcjonujące w formie osoby prawnej.

3. Zryczałtowany podatek dochodowy jako narzędzie przemian strukturalnych w Polsce

Jednym z podstawowych zadań polityki ekonomicznej państwa w pierwszej połowie lat 90. XX wieku było wspieranie przekształceń strukturalnych gospodarki. Podstawowym elementem tego procesu był rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Dużą rolę odegrały tutaj zryczałtowane formy opodatkowania dochodów. Podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą jako osoba fizyczna umożliwiono, po spełnieniu określonych warunków, opłacanie podatku dochodowego w formie ryczału od przychodów ewidencjonowanych, karty podatkowej bądź też na zasadach ogólnych.

Formą najprostszą była i jest karta podatkowa. Znaczenie i wykorzystanie karty podatkowej zdecydowanie wzrosło wraz z początkiem przemian ustrojowych. Po rozszerzeniu zakresu podmiotowego korzystać z niej mogli podatnicy prowadzący działalność usługową lub wytwórczo-usługową. Możliwość korzystania z karty podatkowej oznaczała dla podatnika m.in. zwolnienie z obowiązku prowadzenia ewidencji przychodów i kosztów. Podatek oblicza się tutaj na podstawie zewnętrznych znamion prowadzonej działalności gospodarczej, jak na przykład jej rodzaju, wielkości zatrudnienia i miejscowości, w której ta działalność jest prowadzona.

Zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów osób fizycznych zaczął obowiązywać w polskim prawie podatkowym jako odrębne obciążenie w 1994 roku. Wprowadzony został rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 1993 roku jako odpowiedź na dynamiczny rozwój prywatnych często niewielkich podmiotów gospodarczych. Wprowadzenie zryczałtowanego podatku dochodowego dla osób prowadzących działalność gospodarczą było jednym z elementów reformy ustrojowej państwa i związanej z tym przebudowy systemu podatkowego. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych był i jest również formą preferencyjną podatku dochodowego, w którym największym ułatwieniem jest zwolnienie z obowiązku prowadzenia ewidencji kosztów i wyliczenia dochodu podlegającego opodatkowaniu. Podatek jest obliczany tutaj na podstawie uzyskanego przychodu. Stawki ryczału określone były procentowo w stosunku do uzyskiwanych przychodów i wynosiły początkowo 2,5% przy działalności handlowej, 5% przy działalności wytwórczej oraz 7,5% przy działalności usługowej. Obecnie stawki te wynoszą odpowiednio 3; 5,5 i 8,5%.

System ułatwień ewidencyjno-księgowych, z którego można skorzystać poprzez wybór karty podatkowej lub ryczału od przychodów, miał być dużym wsparciem dla przedsiębiorstw małych i mikro, przywileje te pozwalały bowiem na obniżenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej poprzez oszczędności związane z prowadzeniem księgowości. Proste rozwiązania podatkowe, jakim były i są niewątpliwie karta podatkowa i ryczałt ewidencjonowany, pozwalają na osobiste prowadzenie uproszczonej księgowości lub jedynie opłacanie wyznaczonego podatku. Opłacanie podatku dochodowego od osób fizycznych na tzw. zasadach ogólnych było w tym względzie o wiele bardziej skomplikowane.

Tabela 3. Mikro i małe przedsiębiorstwa opodatkowane ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych

Lata	Ilość podatników
1995	893 253
2000	547 692
2005	639 320
2010	796 349
2015	837 210

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów (<http://www.mf.gov.pl>)..

Popularność wykorzystania ryczałtu ewidencjonowanego pozostaje wciąż na stabilnym, wysokim poziomie. Świadczyć to może o uniwersalności zawartych w nim rozwiązań, które pozwoliły na objęcie opodatkowaniem przedsiębiorstw w burzliwym czasie przemian gospodarczych, jak również na wsparcie mikro i małych podmiotów w sytuacji stabilnego wzrostu gospodarczego. Szczególną popularnością ryczałt ewidencjonowany cieszy się w wybranych rodzajach działalności gospodarczej, charakteryzującej się wysokim poziomem przychodów i niskim poziomem kosztów.

Tabela 4. Mikro i małe przedsiębiorstwa opodatkowane kartą podatkową

Lata	Ilość podatników
1995	145 171
2000	127 299
2005	119 117
2010	112 975
2015	105 869

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów (<http://www.mf.gov.pl>).

W przypadku karty podatkowej obserwować można ciągły spadek jej popularności. Najwięcej podatników rozliczało się z podatku dochodowego od osób fizycznych w formie karty podatkowej w roku 1995 (liczba ta wynosiła 145 171). Najniższy poziom miał miejsce w roku 2015 i dotyczył 105 869 podatników. Mimo że karta podatkowa nigdy nie cieszyła się dużą popularnością wśród osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, to w całym badanym okresie marginalizacja jej wykorzystania pogłębiała się. W roku 1995 „kartowicze” stanowili 16,5% podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w formie osoby fizycznej. W roku 2015 udział ten obniżył się do 6,3%.

Podsumowanie

Uproszczone formy opodatkowania odegrały dużą rolę w przemianach strukturalnych w Polsce i na Ukrainie. Skierowane głównie do mikro i małych podmiotów prowadzonych przez osoby fizyczne wspierały ich rozwój. Podmioty objęte takim opodatkowaniem korzystały z wielu uproszczeń w ewidencjonowaniu oraz odprowadzaniu podatków. Było to o tyle istotne, że rodząca się przedsiębiorczość sektora prywatnego opierała się, w gospodarkach odchodzących od systemów centralnie sterowanych, głównie na przedsiębiorcach samodzielnie kierujących swoimi mikro czy małymi firmami.

W ustawodawstwie podatkowym Polski i Ukrainy konstrukcje podatkowe różnią się od siebie w zależności od wybranej koncepcji kształtowania systemu podatkowego. Jedną z przyczyn były historyczne uwarunkowania systemowe – ustawodawstwo polskie mogło bazować na bogatych doświadczeniach powojennych. W zakresie wykorzystania uproszczonego opodatkowania jako stymulatora rozwoju przedsiębiorczości odnaleźć można jednak pewne podobieństwa. Najprostszy formą podatku dochodowego skierowanego do mikroprzedsiębiorców były karta podatkowa w Polsce oraz podatek stały na Ukrainie, podatki opierające się na filozofii ryczałtu kwotowego, bazujące na podobnych rozwiązaniach konstrukcyjnych. W obydwu przypadkach cechą charakterystyczną były również duże ograniczenia podmiotowe. I w Polsce, i na Ukrainie omawiane podatki spełniły swoją funkcję. W sposób efektywny i tani w poborze objęte opodatkowaniem zostały branże dynamicznie rozwijające się w początkowym okresie przemian. Na Ukrainie handel bazarowy nadal korzysta z podatku stałego, w Polsce ograniczenia podmiotowe oraz stosowane stawki podatków sprawiły, że rozwój przedsiębiorstw objętych kartą zmuszał je do przechodzenia na tzw. zasady ogólne.

Podobieństwa konstrukcyjne wykazują również uproszczone podatki dochodowe opierające się na ryczałcie od przychodów. W Polsce w tym przypadku chodzi o ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, na Ukrainie o podatek jednolity. W ustawodawstwie polskim zryczałtowaniu podlegał jedynie podatek dochodowy. Na Ukrainie pojedynczy zryczałtowany podatek od przychodów zastępował kilkanaście innych podatków i opłat. Zakres uproszczeń jest więc nieporównywalny na korzyść rozwiązań ukraińskich. Również w zakresie podmiotowym objęcie podatkiem jednolitym osób prawnych zdecydowanie zwiększało grono korzystających z tej formy opodatkowania.

Zakres uproszczeń podatkowych zawartych w podatku jednolitym przełożył się na wzrost liczby funkcjonujących małych przedsiębiorstw w pierwszych latach obowiązywania. Gwałtowność tego procesu nasuwa przypuszczenia, że część z rejestrujących się przedsiębiorstw wychodziła z szarej sfery gospodarki. Powszechność stosowania przez małe przedsiębiorstwa podatku jednolitego na Ukrainie, wynikająca z szerokiego wachlarza uproszczeń, stała się przyczyną problemów, jakie ma to państwo w reformie systemu podatkowego. Gwałtowne protesty przedsiębiorców, wywołane uchwaleniem nowego Kodeksu Podatkowego Ukrainy dotyczyły wprowadzenia ograniczeń podmiotowych i przedmiotowych w podatku jednolitym (Ukraińskie Centrum Ekonomiczne w Polsce). Przejęcie ściślejszej kontroli nad obrotem gospodarczym, jaką ma umożliwić nowy kodeks, może skutkować przejściem części ukraińskich przedsiębiorstw do szarej sfery.

W Polsce ryczałt od przychodów ewidencjonowanych najchętniej wykorzystywany był w pierwszych latach funkcjonowania. Zakres uproszczeń był zdecydowanie mniejszy niż w rozwiązaniach ukraińskich, co przekładało się na poziom wykorzystania. Można przyjąć tezę, że poziom ten zmniejszał się wraz z osłabianiem się dynamiki przemian strukturalnych. Im stabilniejsza była pozycja sektora mikro i małych przedsiębiorstw, im bardziej poszerzały obszar swojej działalności, tym częściej wybierały tzw. zasady ogólne. Inną kwestią pozostaje poziom obciążeń fiskalnych przy wyborze ryczałtu od przychodów w stosunku do zasad ogólnych. Wydaje się również, że mniejszy niż na Ukrainie poziom uproszczeń pozwolił ustawodawcy polskiemu na zbudowanie rozwiązań trwalszych, pozostawiających podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą swobodniejszy wybór formy opodatkowania podatkiem dochodowym.

Literatura

- Białobrzeski, J. (1984). *Ustawa o zobowiązaniach podatkowych. Przypisy i komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze.
- Doroszewski, D. (1980). *Słownik poprawnej polszczyzny*. Warszawa: PWN.
- Gerasimchuk, V.G. (1995). *Rozwój przedsiębiorczości: diagnoza, strategia, sprawność*. Donieck: Wyższa Szkoła Ekonomiczna.
- Majchrzycka-Guzowska, A. (1996). *Finanse i prawo finansowe*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze PWN.
- Ministerstwo Finansów Ukrainy. Pobrano z: <http://www.minfin.gov.ua> (2.05.2017).

- Państwowy Komitet Statystyczny Ukrainy. Pobrano z: <http://www.ukrstat.gov.ua> (2.05.2018).
- Remlein, M., Romanchuk, K. (2016). Obciążenia podatkowe małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i na Ukrainie. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5 (83/2), 241–252.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 23 grudnia 1993 r. w sprawie zryczałtowanego podatku dochodowego od przychodów osób fizycznych. Dz.U. nr 132, poz. 635.
- Rysiewicz, Z. (1967). *Słownik wyrazów obcych*. Warszawa: PWN.
- Ukraińskie Centrum Ekonomiczne w Polsce. Pobrano z: <http://www.uec.com.pl> (10.12.2018).
- Varnaliy, Z.C., Syzonenko, W.O. (2003). *Podstawy działalności gospodarczej*. Kijów: Wiedza Ukrainy.
- Zhalilo, V. (1995). *Rozwój małych przedsiębiorstw na Ukrainie*. Kijów: AIDP.

THE ROLE OF LAYERED FORMS OF TAXATION IN SUPPORT OF ECONOMIC TRANSFORMATION IN POLAND AND UKRAINE

ABSTRACT

The article presents the role of preferential forms of income tax in the development of micro and small enterprises in Ukraine and Poland. Solutions and their effects in the form of private sector development are presented in tax systems. The characteristics of lump sum payments included in the tax card, lump sum payments on registered revenues, a fixed tax and a single tax have also been helpful in fighting the shadow economy.

Keywords: fiscal policy, tax system, income tax

Karolina Sobczyk, ORCID: 0000-0003-1632-7246

Dorota Szałabska, ORCID: 0000-0003-4142-489X

Mateusz Grajek, ORCID: 0000-0001-6588-8598

Joanna Woźniak-Holecka, ORCID: 0000-0002-4468-063X

Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach

ANALIZA POPYTU NA ŚWIADCZENIA MEDYCZNE W ZAKRESIE PROFILAKTYKI RAKA PIERSI NA RYNKU PUBLICZNYM

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest charakterystyka organizacji i finansowania świadczeń profilaktyki raka piersi na rynku publicznym, a także analiza popytu na ten rodzaj usług zdrowotnych. Odzwierciedleniem popytu na świadczenia profilaktyki raka piersi są dane dotyczące objęcia tym programem populacji docelowej. Najwyższe objęcie populacji programem profilaktyki raka piersi obserwuje się w województwie lubuskim (ok. 48%), pomorskim (ok. 47%) i wielkopolskim (ok. 45%). Z kolei wartości najniższe wskaźnik ten osiąga w województwach: opolskim (ok. 33%) oraz małopolskim (ok. 34%). Popyt na świadczenia profilaktyki raka piersi oferowane na rynku publicznym w postaci mammograficznych badań przesiewowych wykazuje tendencję spadkową. W ciągu ostatnich ośmiu lat spadek ten wyniósł 5,17 pp. – z 44,34% w roku 2012 do 39,17% w roku 2019.

Słowa kluczowe: popyt na świadczenia zdrowotne, finansowanie świadczeń zdrowotnych, rynek usług zdrowotnych, nowotwory

Wprowadzenie

Nowotwory złośliwe stanowią poważny globalny problem zdrowotny, są jedną z głównych przyczyn zachorowalności i umieralności. W ostatnich latach częstotliwość ich występowania znacznie się zwiększyła, w związku z tym stały się poważnym problemem nie tylko zdrowotnym, ale też społecznym i ekonomicznym. Nowotwór złośliwy sutka jest najczęściej diagnozowanym spośród chorób nowotworowych o lokalizacjach typowo kobiecych. Stanowi on także drugą z kolei, po raku złośliwym oskrzela i płuca, przyczynę nowotworową zgonów kobiet w Polsce (Didkowska, Wojciechowska, Olasek, 2017, s. 11–12). Profilaktyka określana jest jako działanie mające na celu zapobieganie chorobom poprzez ich wczesne wykrycie i leczenie. Jest to integralny element realizowanych w ramach publicznego systemu opieki zdrowotnej ogólnopolskich programów zdrowotnych oraz rządowych i samorządowych programów polityki zdrowotnej.

Trzon prawny dla funkcjonowania publicznego rynku zdrowotnego w Polsce stanowią: ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 roku o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych oraz ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej. Usługi zdrowotne, w przypadku rynku publicznego, są świadczeniami gwarantowanymi, a więc świadczeniami opieki zdrowotnej finansowanymi w całości lub współfinansowanymi ze środków publicznych na zasadach i w zakresie określonym w ustawie z dnia 27 sierpnia 2004 roku o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Wykaz świadczeń gwarantowanych jest niezbędny z punktu widzenia konieczności regulacji prawnej dostępu do świadczeń zdrowotnych oraz realizacji prawa pacjenta do informacji. Pacjentom przysługują świadczenia gwarantowane pogrupowane w 16 zakresów, wśród których znajdują się programy zdrowotne. W ramach świadczeń gwarantowanych z zakresu programów zdrowotnych ubezpieczony pacjent może być beneficjentem świadczeń zdrowotnych w następujących programach: profilaktyki chorób odtytoniowych, profilaktyki raka szyjki macicy, profilaktyki raka piersi, programu badań prenatalnych, ortodontycznej opieki nad dziećmi z wrodzonymi wadami części twarzowej czaszki, leczenia dzieci ze śpiączką oraz leczenia dorosłych ze śpiączką.

Celem artykułu jest charakterystyka organizacji i finansowania świadczeń profilaktyki raka piersi na rynku publicznym, a także analiza popytu na ten rodzaj usług zdrowotnych.

1. Finansowanie profilaktycznych programów zdrowotnych na rynku publicznym

Programy zdrowotne definiowane są jako zespoły zaplanowanych i zamierzonych działań z zakresu opieki zdrowotnej, ocenianych jako skuteczne, bezpieczne i uzasadnione, umożliwiających osiągnięcie w określonym terminie założonych celów polegających na wykrywaniu i zrealizowaniu określonych potrzeb zdrowotnych oraz poprawy stanu zdrowia określonej grupy świadczeniobiorców (Ustawa, 2004). Przeprowadzanie procedur konkursowych oraz podpisywanie umów na realizację świadczeń w rodzaju profilaktycznych programów zdrowotnych należy do zadań Narodowego Funduszu Zdrowia (NFZ). W latach 2011–2018 NFZ wydatkował na ten cel średnio ponad 160 mln zł rocznie. W analizowanym okresie nakłady finansowe przeznaczane na zakup świadczeń tego rodzaju wzrosły o ok. 16,5% – z 146,7 mln zł w roku 2011 do 171,1 mln zł w roku 2018, podczas gdy wysokość środków przeznaczanych na zakup świadczeń zdrowotnych ogółem wzrosła o 33%. Jednocześnie odnotowano zmniejszenie wydatków prezentowanych jako procent ogółu środków finansowych przeznaczanych przez NFZ na zakup świadczeń zdrowotnych – w roku 2011 było to 0,24%, w 2018 jedynie 0,21% (tab. 1.).

Tabela 1. Finansowanie profilaktycznych programów zdrowotnych ze środków Narodowego Funduszu Zdrowia w latach 2011–2018

Rok	Koszty świadczeń zdrowotnych	Koszty profilaktycznych programów zdrowotnych finansowanych ze środków własnych Funduszu	
		wartość bezwzględna (zł)	odsetek ogółu kosztów zakupu świadczeń
2018	81 091 483 018,74	171 114 089,19	0,21
2017	76 290 476 089,47	172 937 722,00	0,23
2016	70 854 388 107,78	162 441 727,03	0,23
2015	67 502 014 570,87	165 430 092,46	0,25
2014	65 790 638 904,24	159 725 156,79	0,24
2013	64 216 416 891,71	152 475 522,06	0,24
2012	62 005 120 941,41	151 844 764,31	0,24
2011	60 561 201 933,62	146 749 293,07	0,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdań Finansowych NFZ za lata 2011–2018.

Jednym z głównych wyznaczników skuteczności funkcjonowania systemu ochrony zdrowia jest jego zdolność do poprawy stanu zdrowia populacji, który według Lalonde’a warunkowany jest przede wszystkim przez styl życia (53% wpływu

na zdrowie), środowisko fizyczne (21%) oraz czynniki genetyczne (16%). Opieka zdrowotna determinuje stan ten w najmniejszym stopniu (10%). Tymczasem systemy opieki zdrowotnej pochłaniają ok. 90% wszystkich nakładów na ochronę zdrowia. Z kolei środki finansowe przeznaczone na działania szeroko pojętej profilaktyki stanowią jedynie ok. 1,5%, podczas gdy ich wpływ na redukcję umieralności sięga 43% (Czupryna, Poździoch, Ryś, Włodarczyk, 2002, s. 143).

Jak wskazują dane ukazane w artykule, jednym z problemów polskiego systemu ochrony zdrowia pozostaje niewłaściwe rozdysponowanie ograniczonych środków na poszczególne rodzaje świadczeń. Problem ten wskazuje także Najwyższa Izba Kontroli (NIK) w swoim raporcie dotyczącym stanu obecnego oraz pożądanych kierunków zmian systemu opieki zdrowotnej w Polsce. Według NIK w obecnym systemie ochrony zdrowia zauważa się niekorzystną i pogarszającą się w ostatnich latach strukturę kosztów świadczeń. System pozostaje zdominowany przez lecznictwo stacjonarne, w tym głównie lecznictwo szpitalne, co niekorzystnie odbija się na poziomie finansowania pozostałych świadczeń, w tym szczególnie tych służących profilaktyce (*Raport...*, 2019).

2. Organizacja i finansowanie świadczeń profilaktyki raka piersi na rynku publicznym

Program profilaktyki raka piersi jest jednym ze świadczeń w rodzaju profilaktycznych programów zdrowotnych, finansowanych z pozostających w dyspozycji NFZ środków publicznych. Zasadniczą usługą zdrowotną oferowaną w programie jest badanie mammograficzne, a grupę docelową stanowią kobiety w wieku 50–69 lat, które nie wykonywały tego typu diagnostyki w ciągu ostatnich 2 lat. W przypadku pacjentek z grupy ryzyka badanie wykonuje się corocznie. Program jest finansowany i realizowany w dwóch etapach. Etap podstawowy obejmuje wykonanie u pacjentek mammografii skryningowej obu piersi w warunkach ambulatoryjnych w pracowni stacjonarnej lub mobilnej. Etap II (pogłębionej diagnostyki) obejmuje poradę lekarską, skierowanie na niezbędne badania (mammografia uzupełniająca, USG piersi, biopsja cienkoigłowa lub gruboigłowa), ocenę ich wyników, postawienie rozpoznania oraz podjęcie decyzji dotyczącej dalszego postępowania. Etap ten realizowany jest w warunkach ambulatoryjnych (Rozporządzenie, 2013).

Waga punktowa świadczenia w etapie podstawowym, zgodnie z aktualną taryfikacją, wynosi 9 punktów, zarówno w pracowni stacjonarnej, jak i mobilnej. Średnia cena za punkt oferowana przez podmioty realizujące świadczenia w rodzaju pro-

filaktycznych programów zdrowotnych kształtuje się na poziomie ok. 10 zł. W przypadku etapu pogłębionej diagnostyki waga punktowa zależy od zakresu świadczeń – jest to od 2 punktów w przypadku porady lekarskiej do 30 punktów w przypadku biopsji gruboigłowej piersi przezskórnej z pełną diagnostyką. Cena punktu kształtuje się na tym samym poziomie (Zarządzenie, 2018). Szczegółowe dane zawarto w tabeli 2.

Tabela 2. Koszty świadczeń realizowanych w ramach programu profilaktyki raka piersi

Etap	Świadczenie	Waga punktowa świadczenia	Średnia cena punktu (zł)	Średnia cena świadczenia (zł)
I	porada na etapie podstawowym z mammografią	9	10	90
II	porada na etapie pogłębionej diagnostyki	2	10	20
	mammografia uzupełniająca	7	10	70
	USG piersi	5	10	50
	biopsja cienkoigłowa jednej zmiany ogniskowej z użyciem techniki obrazowej, z badaniem cytologicznym	15	10	150
	biopsja gruboigłowa piersi przezskórna z pełną diagnostyką	30	10	300

Źródło: opracowanie własne na podstawie Załącznika nr 1 do Zarządzenia Nr 78/2018/DSOZ...

3. Popyt na świadczenia profilaktyki raka piersi na rynku publicznym

Ustawa reguluje ściśle aspekty organizacyjne funkcjonowania systemu kolejek pacjentów oczekujących na świadczenia zdrowotne. Uzyskanie świadczenia w każdym przypadku niemożności udzielenia go natychmiastowo wymaga wpisania pacjenta na listę oczekujących. Wpis ten zostaje dokonany na najbliższy możliwy termin realizacji świadczenia. Wpisanie na listę wiąże się ze zgodą świadczeniobiorcy na skorzystanie z usługi oraz wymaga okazania skierowania na leczenie, jeśli jest ono wymagane (np. nie jest wymagane przy korzystaniu z programu profilaktyki raka piersi) (Ustawa, 2004).

Narodowy Fundusz Zdrowia zobowiązany jest ustawowo m.in. do przeprowadzania konkursów ofert, rokowań i zawierania umów o udzielanie świadczeń opieki zdrowotnej, w tym także w rodzaju profilaktycznych programów zdrowotnych. Zgodnie z aktualnymi danymi na rok 2020 umowę na realizację świadczeń w programie profilaktyki raka piersi w przypadku etapu podstawowego podpisano

z 366 podmiotami leczniczymi. Największa liczba świadczeniodawców występuje w województwach mazowieckim oraz śląskim. Z kolei w województwach lubuskim, podlaskim i opolskim liczba ta jest najmniejsza w skali kraju (Informator o umowach zawartych przez OW NFZ). Odzwierciedleniem popytu na świadczenia profilaktyki raka piersi są dane dotyczące objęcia tym programem populacji (odsetek kobiet z populacji docelowej, które zgłosiły się do podmiotów leczniczych posiadających umowę z NFZ i skorzystały ze świadczeń w etapie podstawowym programu). Najwyższe objęcie populacji programem profilaktyki raka piersi według stanu na 1 stycznia 2020 roku obserwuje się w województwie lubuskim (ok. 48%), pomorskim (ok. 47%) i wielkopolskim (ok. 45%). Z kolei wartości najniższe wskaźnik ten osiąga w województwach: opolskim (ok. 33%) oraz małopolskim (ok. 34%). Szczegóły zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Objęcie populacji programem profilaktyki raka piersi oraz liczba podmiotów udzielających świadczeń w etapie podstawowym programu (stan na 1.01.2020 r.).

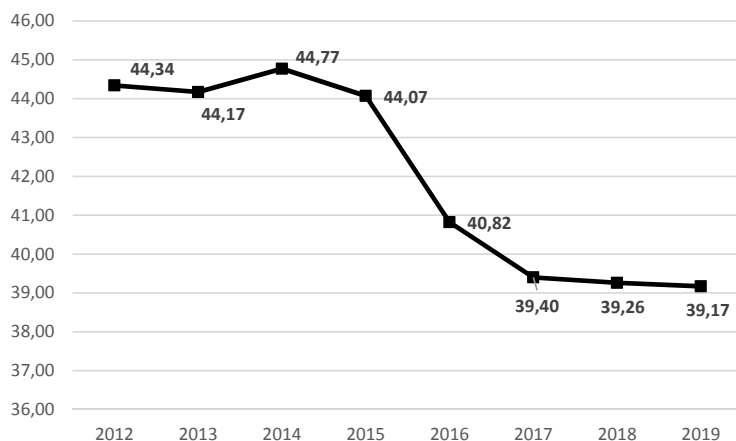
Województwo	Liczba kobiet z populacji docelowej	% objęcia programem populacji docelowej	Liczba świadczeniodawców ogółem	liczba świadczeniodawców/1000 kobiet z populacji docelowej	Liczba kobiet/1 świadczeniodawcę
dolnośląskie	85 510	44,12	30	0,35	2850
kujawsko-pomorskie	75 464	41,09	17	0,23	4439
lubelskie	107 995	44,83	22	0,20	4909
lubuskie	47 378	47,98	8	0,17	5922
łódzkie	85 814	40,80	20	0,23	4291
małopolskie	78 112	34,10	38	0,49	2056
mazowieckie	146 025	39,07	51	0,35	2863
opolskie	42 726	33,29	8	0,19	5341
podkarpackie	73 485	36,81	24	0,33	3062
podlaskie	54 747	38,66	8	0,15	6843
pomorskie	48 292	46,82	22	0,46	2195
śląskie	52 079	39,62	48	0,92	1085
świętokrzyskie	49 509	41,19	12	0,24	4126
warmińsko-mazurskie	57 629	42,17	12	0,21	4802
wielkopolskie	127 630	45,18	29	0,23	4401
zachodniopomorskie	64 393	44,46	17	0,26	3788

Źródło: opracowanie własne na podstawie Danych Ministerstwa Zdrowia... oraz Informatora o umowach zawartych przez OW NFZ.

W ramach analizy statystycznej wykonano test t-studenta dla prób niezależnych, który uwidocznił istnienie statystycznie istotnej zależności pomiędzy objęciem populacji programem profilaktyki raka piersi (popytem na świadczenia w ramach tego programu) a liczbą świadczeniodawców posiadających umowę z NFZ w poszczególnych województwach, przeliczoną na 1000 kobiet z populacji docelowej ($p < 0,05$; $t = 38,84$). Średnia liczba świadczeniodawców na 1000 kobiet w ośmiu województwach z najwyższym procentowym objęciem populacji programem (średnio 44,6%) wyniosła 0,27, podczas gdy w przypadku pozostałych województw (średnie objęcie populacji na poziomie ok. 38,7%) – 0,39. Test t-studenta dla prób niezależnych wykazał także istotną statystycznie zależność między objęciem populacji badaniami mammograficznymi w ramach programu a liczbą kobiet przypadających na 1 świadczeniodawcę w regionie ($p < 0,05$; $t = 42,37$). Średnia liczba kobiet na 1 świadczeniodawcę w regionie w ośmiu województwach z najwyższym procentowym objęciem populacji programem (średnio 44,6%) wyniosła ok. 4,1 tys., podczas gdy w pozostałych województwach (średnie objęcie populacji na poziomie ok. 38,7%) – 3,7 tys.

Popyt na świadczenia profilaktyki raka piersi oferowane na rynku publicznym w postaci mammograficznych badań przesiewowych wykazuje tendencję spadkową. W ciągu ostatnich ośmiu lat spadek ten wyniósł 5,17 pp. – z 44,34% w roku 2012 do 39,17% w roku 2019. Szczegółowe dane zilustrowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Objęcie populacji programem profilaktyki raka piersi w latach 2012–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie Danych Ministerstwa Zdrowia...

Analiza wyników badań własnych wskazała na znaczne zróżnicowanie regionalne zarówno w samej wielkości popytu na świadczenia profilaktyki raka piersi na rynku publicznym (wartości procentowej objęcia populacji działaniami profilaktycznymi), jak i w liczbie świadczeniodawców wykonujących przesiewowe badania mammograficzne. Uzyskane wyniki wskazują, że Oddziały Wojewódzkie NFZ, zawierając z podmiotami leczniczymi umowy na realizację świadczeń udzielanych w ramach programu profilaktyki raka piersi, nie uwzględniają wartości wskaźników epidemiologicznych i wynikających z nich potrzeb zdrowotnych ludności. Analogiczne wnioski wskazała Najwyższa Izba Kontroli w raporcie z kontroli działań w zakresie profilaktyki zdrowotnej w systemie ochrony zdrowia. Przykładowo, zgodnie z analizowanymi przez NIK danymi, w województwie małopolskim z najniższą odnotowaną w analizowanym okresie zgłaszalnością na badania profilaktyczne raka piersi oraz z jednym z najwyższych współczynników umieralności z powodu raka piersi, wartość świadczeń zakontraktowanych na realizację programu była najniższa w Polsce. Podobna sytuacja miała miejsce w województwie pomorskim – jeden z najniższych wskaźników zgłaszalności oraz kwota zakontraktowanych świadczeń znacznie poniżej średniej krajowej. Kontrola NIK jednoznacznie wskazała, że oddziały wojewódzkie NFZ, na terenie których występował wysoki wskaźnik zachorowalności, a niski zgłaszalności, przeznaczały mniej środków na badania profilaktyczne niż oddziały o niskim wskaźniku zachorowalności i wysokiej zgłaszalności (*Profilaktyka zdrowotna...*, 2017).

W wynikach swojej kontroli NIK zaakcentowała także fakt niskiej zgłaszalności w programie profilaktyki raka piersi – było to w analizowanym okresie 49% uprawnionych w skali kraju (*Profilaktyka zdrowotna...*, 2017), w badaniu własnym – 41,3% w roku 2019. W tym miejscu należy podkreślić, że w ocenie ekspertów pozytywny efekt realizacji programów przesiewowych uzyskuje się przy objęciu co najmniej 70% pacjentów z grup ryzyka (*European Guidelines...*, 2006). Niska zgłaszalność kobiet w badaniach przesiewowych w dużej mierze wynika z niewystarczającej skuteczności działań edukacyjno-informacyjnych. Raport NIK wskazał, że jedynie ok. 6,6% spośród uczestników badań przesiewowych zgłosiło się na nie w wyniku otrzymania imiennego zaproszenia. Przykładowo wydane w analizowanym przez NIK okresie ok. 1,2 mln zł na wysyłkę ponad 900 tys. imiennych zaproszeń przełożyło się na zgłoszenie do badań niespełna 60 tys. kobiet (*Profilaktyka zdrowotna...*, 2017).

Realizując zalecenia pokontrolne NIK, Ministerstwo Zdrowia kilka lat temu zrezygnowało z wysyłki zaproszeń na badania przesiewowe na rzecz, w założeniu, skuteczniejszych niż dotychczasowe form propagowania badań. Wśród tych podejmowanych obecnie w obszarze działań edukacyjno-informacyjnych dominuje współpraca z organizacjami pozarządowymi. Jak pokazują wyniki analizy pozyskanych danych, działania te są niewystarczające – w latach 2012–2019 zaobserwowano spadek popytu na badania mammograficzne realizowane na rynku publicznym (ponad 5 pp.). Obserwowane zjawisko jest dalece niekorzystne, ponieważ ustalenia kontroli NIK wskazują, że w grupie osób uczestniczących w profilaktycznych programach przesiewowych prawdopodobieństwo przeżycia co najmniej 3 lat od rozpoznania choroby jest wyższe niż u osób, które miały postawione rozpoznanie nowotworu w innym trybie (zwykle po zgłoszeniu pierwszych objawów choroby) – w przypadku raka piersi różnica na korzyść uczestników programów profilaktycznych wyniosła 19% (*Profilaktyka zdrowotna...*, 2017). W związku z powyższym należy poszukiwać nowych rozwiązań zwiększających efektywność programu profilaktyki raka piersi, takich jak m.in. wysyłanie imiennych zaproszeń drogą elektroniczną, proponowanie badań przesiewowych w ramach regularnych badań z zakresu medycyny pracy, zwiększenie zaangażowania lekarzy POZ w podejmowanie działań czy też propagowanie uwzględniania profilaktyki raka piersi w szeroko rozumianej promocji zdrowia w miejscu pracy.

Podsumowanie

Podejmowanie działań profilaktycznych, zarówno w krótszej, jak i dłuższej perspektywie, niesie za sobą wymierne korzyści dla populacji w postaci poprawy stanu zdrowia oraz świadomości zdrowotnej, zwiększenia wykrywalności chorób we wczesnym stadium rozwoju, ograniczenia liczby zachorowań i zgonów, zmniejszenia liczby osób z powikłaniami chorób i trwałą niepełnosprawnością, a także zmniejszenia kosztów społecznych (m.in. kosztów ponoszonych w związku z wypłatą świadczeń z ubezpieczenia chorobowego i rentowego czy też tych związanych ze stratami produkcyjnymi). W związku z powyższym zwiększanie nakładów przeznaczanych na finansowanie tych działań nie powinno występować wyłącznie jako część priorytetów licznych krajowych i regionalnych dokumentów strategicznych, lecz znajdować praktyczne odzwierciedlenie w systemie ochrony zdrowia. Niestety, jak wskazują dane finansowe NFZ przedstawione w niniejszym artykule, głównym

obszarem zainteresowania systemu ochrony zdrowia pozostaje zapewnienie dostępu do opieki zdrowotnej, mające pierwszeństwo przed działaniami służącymi rozwojowi szeroko rozumianej profilaktyki, której rola w budowaniu potencjału zdrowotnego obywateli jest nadal marginalizowana.

Obecnie w Polsce nie ma kompleksowego, spójnego i sprawnego systemu profilaktyki zdrowotnej, obejmującego planowanie działań w tym obszarze, nadzór nad ich realizacją oraz ocenę uzyskiwanych efektów, a obszar profilaktyki raka piersi nie stanowi w tej kwestii wyjątku. Budowa takiego systemu wymaga nie tylko określenia przez Ministra Zdrowia spójnej, kompleksowej i wieloletniej koncepcji działań profilaktycznych w postaci Narodowego Programu Zdrowia czy też Narodowego Programu Zwalczania Chorób Nowotworowych. Cel ten wymaga efektywnej realizacji tych działań, w tym, w przypadku programu profilaktyki raka piersi, przede wszystkim intensyfikacji akcji informacyjno-edukacyjnych, usprawnienia systemowych rozwiązań dotyczących zbierania danych o realizacji świadczeń profilaktycznych (również poza systemem publicznego finansowania), a także przeprowadzania rzetelnych analiz efektywności realizowanych programów.

Literatura

- Czupryna, A., Poździoch, S., Ryś, A., Włodarczyk, W.C. (2001). *Zdrowie Publiczne. Wybrane zagadnienia*. T. I–II. Kraków: Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”.
- Dane Ministerstwa Zdrowia o realizacji programów profilaktycznych. Pobrano z: <https://www.nfz.gov.pl/dla-pacjenta/programy-profilaktyczne/dane-o-realizacji-programow/> (1.03.2020).
- Didkowska, J., Wojciechowska, U., Olasek, P. (2017). *Nowotwory złośliwe w Polsce w 2015 r.* Warszawa: Krajowy Rejestr Nowotworów.
- European Guidelines for Quality Assurance in Breast Cancer Screening and Diagnosis* (2006). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. Pobrano z: <http://www.eufer.org> (29.03.2020).
- Informator o umowach zawartych przez OW NFZ. Pobrano z: <https://www.nfz.gov.pl/o-nfz/informator-o-zawartych-umowach/> (1.03.2020).
- Nawrońska, I. (2013). *Finansowanie profilaktycznych programów zdrowotnych*. Warszawa: Difin.
- Profilaktyka zdrowotna w systemie ochrony zdrowia* (2017). Informacja o wynikach kontroli. KZD.430.007.2016. Nr ewid. 211/2016/P/16/054/KZD. Warszawa: NIK.

- Raport: System ochrony zdrowia w Polsce – stan obecny i pożądane kierunki zmian* (2019). Informacja o wynikach kontroli. KZD.034.001.2018, Nr ewid. 8/2019/megainfo/KZD. Warszawa: NIK.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 listopada 2013 r. w sprawie świadczeń gwarantowanych z zakresu programów zdrowotnych. T.j. Dz.U. 2018, poz. 188.
- Sprawozdania Finansowe NFZ za lata 2011–2018. Pobrano z: <https://www.gov.pl/web/zdrowie/sprawozdania-finansowe-nfz> (1.03.2020).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Dz.U. Nr 2010, poz. 2135.
- Zarządzenie Nr 78/2018/DSOZ Prezesa Narodowego Funduszu Zdrowia z dnia 7 sierpnia 2018 r. w sprawie określenia warunków zawierania i realizacji umów w rodzaju programy zdrowotne – w zakresach: profilaktyczne programy zdrowotne. Pobrano z: <http://nfz.gov.pl/zarzadzenia-prezesa/zarzadzenia-prezesa-nfz/zarzadzenie-nr-782018dsoz,6804.html> (1.03.2020).

ANALYSIS OF DEMAND FOR MEDICAL BENEFITS IN THE FIELD OF BREAST CANCER PREVENTION ON THE PUBLIC MARKET

ABSTRACT

The purpose of the article is to characterize the organization and financing of breast cancer prevention services on the public market, as well as to analyze the demand for this type of health services. Demand for breast cancer prevention services is reflected in the coverage of the target population with this program. The highest coverage of the population in the breast cancer prevention program is observed in Lubuskie (approx. 48%), Pomorskie (approx. 47%) and Wielkopolskie (approx. 45%) voivodships. In turn, the lowest values are achieved in the following voivodeships: Opolskie (approx. 33%) and Małopolskie (approx. 34%). The demand for breast cancer prevention services offered on the public market in the form of mammographic screening tests is decreasing. Over the past eight years, this decline has been 5.17 percentage points – from 44.34% in 2012 to 39.17% in 2019.

Keywords: demand for health services, financing health services, health services market, cancer

Translated by Karolina Sobczyk

