

TRANSFORMACJA GOSPODARCZA W POLSCE

TRANSFORMACJA GOSPODARCZA W POLSCE

REDAKCJA NAUKOWA

Mirosław Geise, Jarosław Oczki, Dariusz Piotrowski

Bydgoszcz 2016

RECENZENCI

prof. dr hab. inż. Ludosław Drelichowski
dr hab. Iwona Posadzińska, prof. nadzw. UTP

REDAKCJA

dr hab. Mirosław Geise
dr Jarosław Oczki
dr Dariusz Piotrowski

AUTORZY

Paweł Antoszak
Agnieszka Anna Becla
Sylwester Krzysztof Bodyś
Stanisław Czaja
Agnieszka Drews
Mirosław Geise
Filip Edmund Gęstwicki
Małgorzata Karolina Gotowska
Tadeusz Adam Grzeszczyk
Olga Iliasz
Piotr Misztal
Anna Murawska
Jarosław Oczki
Filip Orliński
Agnieszka Piotrowska-Piątek
Dariusz Piotrowski
Kamil Kacper Pruchnik
Dominik Adam Sadłakowski
Roman Józef Sass
Przemysław Sekuła
Małgorzata Szczepaniak
Dominik Śliwicki
Peter Wegenschimmel
Karolina Wojciechowska
Dorota Anna Żuchowska

Publikacja wydana we współpracy z Polskim Towarzystwem Ekonomicznym – Oddział w Bydgoszczy.

Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki
85-229 Bydgoszcz, ul. Garbary 2

ISBN 978-83-64628-43-6

KOREKTA: Elżbieta Rogucka

SKŁAD: Adriana Górską

PROJEKT OKŁADKI: Studio Grafiki Wyższej Szkoły Gospodarki

SPIS TREŚCI

Część 1.

Transformacja gospodarcza w Polsce – ujęcie systemowe

Kamil Pruchnik, Jakub Zowczak <i>Polska transformacja w kontekście pułapki średniego dochodu</i>	11
Dominik Sadłakowski <i>Skutki internacjonalizacji gospodarki polskiej w kontekście zmian transformacyjnych</i>	21
Tadeusz A. Grzeszczyk <i>Resilience w ocenie skutków społeczno-gospodarczych transformacji systemowej obserwowanej z perspektywy długiego trwania</i>	31
Agnieszka Becla <i>Tworzenie się społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy a transformacja polska po 1990 r.</i>	39
Przemysław Sekuła <i>Łatwość prowadzenia działalności gospodarczej – analiza z użyciem Sieci Kohonena</i>	53

Część 2.

Koniunkturalne uwarunkowania zmian gospodarczych w Polsce

Piotr Misztal <i>Hipoteza bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego w Polsce</i>	65
Karolina Wojciechowska <i>Zmiany tworzenia struktury PKB według regionów NUTS 3 w Polsce na tle krajów transformacji gospodarczej Unii Europejskiej w latach 2000-2012</i>	75
Mirosław Geise <i>Zdolności absorpcyjne gospodarek państw Grupy Wyszehradzkiej po kryzysie finansowym z 2008 r.</i>	85
Małgorzata Szczepaniak <i>Finanse publiczne w Polsce w 2015 r. Stan i perspektywy zmian</i>	99
Dorota Żuchowska <i>Ewolucja systemu kursowego w Polsce na tle doświadczeń innych gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej</i>	111
Agnieszka Becla, Stanisław Czaja <i>Bariery realizacji strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego w okresie transformacji gospodarki polskiej 1990-2015</i>	123

Część 3. Społeczne skutki przemiany ustrojowej w Polsce

Anna Murawska <i>Przemiany i nierówności w poziomie i jakości życia ludności w krajach Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem Polski</i>	135
Filip E. Gęstwicki <i>Nierówność rozkładu dochodów gospodarstw domowych w Polsce w okresie po transformacji</i>	149
Sylwester Bodys <i>Zmiana wzorców konsumpcji w Polsce na tle innych krajów europejskich</i>	159
Jarosław Oczki <i>Demograficzne uwarunkowania bezrobocia w Polsce</i>	169
Dominik Śliwicki <i>Terytorialne zróżnicowanie czynników bezrobocia długotrwałego</i>	181
Agnieszka Piotrowska-Piątek <i>Oczekiwania współczesnego rynku pracy jako wyzwanie dla tworzenia i doskonalenia programów kształcenia w szkołach wyższych</i>	191
Paweł Antoszek <i>Samozatrudnienie w okresie transformacji gospodarki w Polsce</i>	201

Część 4. Przemiany w polskich przedsiębiorstwach w okresie transformacji

Agnieszka Drews <i>Perspektywy rozwojowe sektora MSP w Polsce na przykładzie województwa kujawsko-pomorskiego</i>	217
Bartosz Orliński <i>Pozyskiwanie kapitału własnego na rynkach zagranicznych przez przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia</i>	227
Dariusz Piotrowski <i>Potencjalna efektywność programów naprawczych adresowanych do sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce</i>	239
Olga Ilyash, Nataliia Buhaichuk <i>The effects of the transformation of the social infrastructure of Ukraine under the new economic risks of pharmaceutical market</i>	253
Małgorzata Gotowska <i>Transformacja w gospodarce odpadami – innowacyjne metody zagospodarowania odpadów w polskich przedsiębiorstwach</i>	263
Roman Sass <i>Przemiany strukturalne gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim po akcesji Polski do Unii Europejskiej</i>	275
Peter Wegenschimmel <i>Public enterprises in Poland – institutionalising a provisional model</i>	285

Wprowadzenie

Prezentowana monografia obejmuje zagadnienia związane z przemianami ustrojowymi, społecznymi i gospodarczymi, w jakich uczestniczyli Polacy od przeszło ćwierćwiecza. Dotychczasowy proces transformacji systemowej był zjawiskiem ważnym i niezwykle skomplikowanym. Niejednorodność oraz głęboka złożoność procesów transformacyjnych, a także ich szerokie oddziaływanie na społeczeństwo i gospodarkę stanowią istotną pobudkę dla świata akademickiego do ciągłego pogłębiania wiedzy o tych zjawiskach oraz ich dalekosiężnych skutkach. Niniejsza publikacja jest głosem w dyskusji, jaka toczy się wokół tej problematyki wśród ekonomistów, zarówno przedstawicieli nauki, jak i praktyków i decydentów politycznych.

Opracowanie składa się z czterech części. Pierwsza z nich poświęcona jest ujęciom systemowym procesu transformacji w Polsce. Zwrócono tutaj uwagę na skutki złożonych i długotrwałych przemian społeczno-gospodarczych, w tym głównie na tkwiące w tych procesach pułapki i zagrożenia. Druga część opracowania obejmuje analizy koniunkturalnych uwarunkowań przemian systemowych w Polsce. Prace dotyczą problemów wzrostu gospodarczego, zmian w strukturze PKB, finansów publicznych, a także porównań zmian gospodarczych w Polsce z takimi procesami w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W następnej części monografii autorzy koncentrują się na problemach polskiego rynku pracy oraz kwestiach społecznych skutków przemian ustrojowych. To rynek pracy najpełniej odzwierciedla efekty przemian gospodarczych oraz zwrótnie wpływa na kondycję społeczeństwa. Z tego względu obszerny opis tych złożonych relacji jest, w opinii redaktorów, całkowicie zasadny. W czwartej i ostatniej części opracowania znajdują się prace poświęcone problematyce funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach przemian systemowych. Autorzy przedstawiają funkcjonowanie przedsiębiorstw z perspektywy sektorów, branż, a także w ujęciu regionalnym i systemowym. Całość opisu wskazuje na niejednorodny przebieg zjawisk, co potwierdza złożoność procesu transformacji.

W opinii redaktorów, transformację systemową, poza historycznym ujęciem zjawiska, rozpatrywać należy również w kategoriach wyzwań stojących przed polskim społeczeństwem. Wskazanie sukcesów, ale też porażek i nieprawidłowości w procesach przemian, jest niezmiernie istotne do projektowania przyszłych zmian, które w większym stopniu muszą dotyczyć kwestii cywilizacyjnych, zwłaszcza poprawy bytu mieszkańców, zmniejszenia poziomu ubóstwa i przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Polska gospodarka potrzebuje „cierpliwego” kapitału, nowych technologii, sprawnego zarządzania, a zwłaszcza przyjaznego państwa.

CZĘŚĆ 1.

**TRANSFORMACJA GOSPODARCZA
W POLSCE
– UJĘCIE SYSTEMOWE**

Kamil Pruchnik

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Jakub Zowczak

Uniwersytet Edynburski

POLSKA TRANSFORMACJA W KONTEKŚCIE PUŁAPKI ŚREDNIEGO DOCHODU

STRESZCZENIE: Celem artykułu jest omówienie długoterminowych perspektyw polskiej gospodarki za pomocą koncepcji pułapki średniego dochodu (PŚD). Artykuł wnosi wkład do literatury poprzez zastosowanie nowego podejścia opartego na PŚD, aby ocenić, czy polska transformacja jest zagrożona spowolnieniem wzrostu. Na jego podstawie sformułowano wniosek, że ryzyko wpadnięcia Polski w PŚD jest wysokie, a głównymi zagrożeniami są starzenie się społeczeństwa i niski poziom innowacyjności. W artykule pojawia się argumentacja, że Polska powinna dokończyć przemiany transformacyjne w celu zainicjowania nowych motorów wzrostu, opartych na wroście innowacji i wydajności gospodarki, aby uniknąć PŚD.

Klasyfikacja JEL: O11, 012, O21, O31, O38, O47.

JEL Classification System: O11, 012, O21, O31, O38, O47.

Słowa kluczowe: Polska, transformacja, pułapka średniego dochodu.

Key words: Poland, transformation, middle-income trap.

1. Wstęp

Nie ulega wątpliwości, że w ciągu ostatnich 25 lat Polska dokonała prawdziwego skoku cywilizacyjnego. W 1989 r. polskie oraz ukraińskie PKB *per capita* wynosiły około 25% PKB *per capita* USA, podczas gdy Węgry miały PKB *per capita* na poziomie 37% USA [Bank Światowy 2015 – dalej BŚ]. Obecnie Polska i Węgry są mniej więcej tak samo bogate – ich PKB *per capita* w stosunku do USA wynosi około 43% [BŚ 2015]. Oznacza to, że Polska w ciągu ostatnich 25 lat rozwijała się dwa razy szybciej od Węgrów. W tym samym czasie Ukraina spadła do 14% PKB [BŚ 2015] *per capita* USA, *de facto* podwajając swój dystans do Zachodu.

Pomimo tak znaczącego skoku gospodarczego w Polsce, transformacja nie jest jednak zakończona, a Polska nie jest jeszcze bogatym krajem Zachodu (PKB *per capita* w stosunku do UE to 64%; BŚ, 2015). Coraz więcej instytucji oraz ekonomistów wskazuje, że przed Polską rysuje się nowe wyzwanie, jakim jest uniknięcie tzw. pułapki średniego dochodu (dalej PŚD).

Do autorów, którzy wskazywali, że Polsce grozi PŚD, zaliczyć można m.in.: Radło oraz Ciesielską [2013], Petru [2015], Hausnera i in. [2013], czy Pruchnika oraz Toborowicza [2014]. O tym zagrożeniu wspominali również zagraniczni eksperci z takich instytucji, jak Bank Światowy [Radwan 2014] czy Komisja Europejska [Bogumił oraz Wielądek 2014]. Wątek PŚD stał się jednym z głównych sposobów komunikowania zagrożenia dla wzrostu gospodarczego Polski przez obecną administrację. O ryzyku PŚD mówili m.in. prezydent Andrzej Duda [Dziennik Gazeta 2015], premier Beata Szydło w exposé [Szydło 2015] czy wicepremier i minister rozwoju Mateusz Morawiecki [Kozimiński 2015]. Z drugiej strony część komentatorów oraz ekonomistów w Polsce nie zgadza się z tą tezą, wskazując, że PŚD nie istnieje, m.in. prof. Leszek Balcerowicz [Gadomski 2014] lub Polska już „wyszła” z PŚD, jak minister finansów Mateusz Szczurek [PAP 2014, Piątkowski 2015].

Celem tego artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy Polsce grozi wpadnięcie w PŚD (lub też, czy Polska już wpadła lub uciekła z PŚD). Artykuł podzielony jest na następujące części:

W części pierwszej dokonano przeglądu literatury dotyczącej istoty PŚD (historia opracowania pojęcia, różne interpretacje oraz krytyka PŚD) oraz sytuacji gospodarczej Polski w kontekście PŚD.

W części drugiej przedstawiono autorską metodę oceny zagrożenia pułapką za pomocą siedmiu czynników (charakterystyk gospodarczych) najczęściej wskazywanych jako przyczyny wpadnięcia krajów w PŚD.

W części trzeciej dokonano opisowej analizy powyższych siedmiu czynników (charakterystyk gospodarczych) w Polsce.

Na podstawie tej analizy w artykule przedstawia się argumentację, że choć trudno jednoznacznie stwierdzić, czy Polska wpadła w PŚD, to analiza czynników wskazuje, że Polsce może grozić długotrwałe obniżenie tempa wzrostu gospodarczego (a zarazem obniżenie tempa konwergencji) z powodu niekorzystnych zmian demograficznych, niewystarczającej dywersyfikacji gospodarki oraz niskiego poziomu innowacyjności – charakterystycznych dla krajów, które utknęły w PŚD.

2. Przegląd literatury

Przegląd literatury dotyczący PŚD zostały podzielony na dwie części. W pierwszej dokonano przeglądu literatury dotyczącej koncepcji PŚD, opierając metodykę badań na analizie jakościowej artykułów naukowych, które wniosły podstawy teoretyczne koncepcji PŚD, zaproponowały nowe definicje pojęcia lub rozwinęły je o badania empiryczne. W części drugiej dokonano przeglądu literatury dotyczącej sytuacji ekonomicznej w Polsce oraz tego, czy według wybranych definicji Polska wpadła w PŚD. Metodykę badań oparto na analizie jakościowej artykułów naukowych, które rozważały sytuację Polski w kontekście PŚD.

Literatura dotycząca samej koncepcji PŚD jest bardzo „młoda”, lecz w szybkim tempie się rozwija. Termin PŚD został po raz pierwszy wykorzystany przez Gill oraz Kharas [2007] w raporcie BŚ „An East Asian Renaissance”. Od tego czasu koncepcja zdobyła dużą popularność wśród ekonomistów oraz polityków. O istocie pułapki średniego dochodu pisali m.in.: Egawa [2013], Eichengreen et al. [2013], Islam [2015], Kharas oraz Kohli [2011], Kohli oraz Mukherjee [2011], Lin et al. [2012], Vivarelli [2014], Yilmaz [2014], Yiping [2014] i inni. W Polsce tematem PŚD zajmowali się m.in.: Pruchnik oraz Toborowicz [2014], Pruchnik oraz Zowczak [2016], Radło oraz Ciesielska [2013] i Staniłko [2013].

Literaturę dotyczącą zagadnienia PŚD można podzielić na pięć kategorii:

1. **Nieempiryczne, opisowe interpretacje**, m.in. Gill oraz Kharas [2007], Kharas oraz Kohli [2011] i Ohno [2009].
2. **„Stale progi rozwoju”** mierzone poprzez PKB *per capita*, m.in. Ayiar et al. [2013], Eichengreen et al. [2013] i Spence [2011].
3. **„Względne progi rozwoju”** mierzone jako PKB *per capita* w stosunku do krajów rozwiniętych, jak USA, czy grupy krajów, jak UE; m.in. Agenor oraz Canuto [2012], Bukowski et al. [2013], Im oraz Rosenblatt [2013], Robertson oraz Ye [2013] i BŚ [2012].
4. **„Czasowe progi rozwoju”** mierzone jako liczba lat, której potrzebują kraje na „awans” z grupy mniej rozwiniętych do bardziej rozwiniętych, m.in. Felipe et al. [2012].
5. **Złożone indeksy** rozwoju gospodarczego, m.in. Hawksworth [2014] i Woo et al. [2012].

Termin PŚD doczekał się również konstruktywnej krytyki ze świata akademickiego. Do najczęściej cytowanych prac, sugerujących, iż PŚD jest błędną koncepcją, zaliczyć można: Im oraz Rosenblatt [2013], Bulman et al. [2014] i Pritchett oraz Summers [2014]. Wszyscy ci autorzy wskazywali na braki teoretycznych podstaw PŚD lub przeprowadzali badania empiryczne przeczące istnieniu PŚD. Z drugiej strony, analizę empiryczną testującą istnienie PŚD przeprowadzili Robertson oraz Ye [2013] i wskazali, że PŚD jest istotną statystycznie obserwacją. Z kolei wyczerpującą dyskusję na temat teoretycznych podstaw PŚD przeprowadzili Gill oraz Kharas [2015].

Literatura poświęcona sytuacji gospodarczej Polski w kontekście wpadnięcia w PŚD również szybko się rozwija. Najważniejsze opracowania krajowe są następujące: Radło oraz Ciesielska [2014], Pruchnik oraz Toborowicz [2015], Bukowski i in. [2014], Bukowski i in. [2013] oraz Hausner i in. [2013]. Z kolei do najważniejszych zagranicznych opracowań zajmujących się tematem Polski w kontekście PŚD zaliczyć należy Radwana [2014] oraz Bogumiła i Wielądka [2014].

Wszystkie wspomniane artykuły sugerują, że Polska nie uniknęła PŚD i może wpaść w nią w przyszłości. Z wyjątkiem Radło oraz Ciesielskiej [2014] i Pruchnika oraz Toborowicza [2015], powyższe artykuły analizują jednak sytuację Polski w ramach PŚD za pomocą tylko jednej wybranej definicji. W poszukiwaniu odpowiedzi, czy Polska wpadła w PŚD, Pruchnik oraz Toborowicz [2015] odtworzyli badania pięciu autorów proponujących różne definicje PŚD: Ayiara et al. [2013], Agenora oraz Canuto [2012], Bukowskiego et al. [2013], Eichengreena et al. [2013] oraz Felipe et al. [2012]. Według definicji Eichengreena et al.

[2013] oraz Ayiara et al. [2013] Polska „uciekła” z PŚD, według Bukowskiego i in. [2012] oraz Felipe et al. [2012] wpadła, a według Agenora oraz Canuto [2012] Polska jest na kra-
wędzi ucieczki lub wpadnięcia w PŚD. Oznacza to, że próba odpowiedzi na pytanie, „czy
Polska wpadła w PŚD?” za pomocą odtworzenia badań i zestawienia sytuacji gospodarczej
Polski na tle wybranych definicji PŚD daje mieszane rezultaty. W związku z tym w na-
stępną część opracowania zaproponowano nową metodę badawczą – zamiast sprawdzać,
czy Polska wpadła w PŚD na tle definicyjnym, przeanalizowano, czy Polska posiada cechy
krajów, które wpadły w PŚD.

3. Ocena zagrożenia PŚD poprzez analizę czynników ryzyka

Na podstawie literatury zidentyfikowano siedem czynników najczęściej wskazywanych
jako przyczyny spowolnienia gospodarczego krajów średniego dochodu. Dla każdego
z czynników określono sposób, w jaki wpływa na spowolnienie gospodarcze oraz zapropono-
wano miarę czynnika. Są to:

1. **Niekorzystna struktura demograficzna** – skutkuje niższą produktywnością siły ro-
boczej, zwiększając ryzyko spowolnienia [Ayar et al. 2013, Bloom oraz Canning
2004]. Jako miarę czynnika przyjęto współczynnik obciążenia ludności w wieku
produkcyjnym ludnością w wieku poprodukcyjnym [BŚ 2015], pozytywnie skorelo-
wany z ryzykiem PŚD.
2. **Niska dywersyfikacja gospodarki** – ogranicza produktywność i wartość dodaną
krajowej produkcji [Eichengreen et al. 2013, Felipe et al. 2012 i Jankowska et al.
2012]. Jako wskaźnik przyjęto udział zaawansowanych technologii w eksporcie [BŚ
2015], negatywnie skorelowany z ryzykiem PŚD.
3. **Niewydajny rynek finansowy** – ogranicza możliwości finansowania przedsiębiorstw
i rozwijania innowacji [Agenor oraz Canuto 2014]. Jako miarę czynnika przyjęto
składnik „rozwój rynku finansowego” Global Competitiveness Index [dalej GCI;
w World Economic Forum, dalej WEF 2014], negatywnie skorelowany z ryzykiem
PŚD.
4. **Niewystarczająca infrastruktura** – hamuje rozpowszechnianie innowacji [Agenor
oraz Canuto 2012, Ayiar et al. 2013]. Jako miarę czynnika przyjęto składnik „infra-
struktura” GCI [WEF 2014], negatywnie skorelowany z ryzykiem PŚD.
5. **Niski poziom innowacyjności** – uniemożliwia utrzymanie wzrostu produktywno-
ści i tym samym długoterminowy wzrost gospodarczy [Agenor oraz Canuto 2014].
Czynnik mierzono za pośrednictwem składnika „innowacje” GCI [WEF 2014], któ-
ry jest negatywnie skorelowany z ryzykiem PŚD.
6. **Słabe instytucje** – zniekształcają bodźce do tworzenia innowacji [Agenor oraz
Canuto 2012, Ayiar et al. 2013, Felipe et al. 2012]. Jako wskaźnik przyjęto składnik
„instytucje” GCI [WEF 2014], negatywnie skorelowany z ryzykiem PŚD.
7. **Niewydajny rynek pracy** – zmniejsza korzyści ze zdobywania wyższego wykształce-
nia, obniżając produktywność siły roboczej [Agenor and Canuto 2012]. Jako miarę
przyjęto składnik „rynek pracy” GCI [WEF 2014], negatywnie skorelowany z ryzy-
kiem PŚD.

Założono, że dana charakterystyka gospodarcza stanowi istotny czynnik ryzyka PŚD dla kraju, jeśli odczyt wskaźnika znajduje się wyraźnie poniżej średniej światowej. Charakterystyka stanowi zaś czynnik znacznego ryzyka, jeśli kraj znajduje się w grupie 20% krajów o najbardziej negatywnym wskazaniu czynnika.

4. Analiza charakterystyk gospodarczych Polski w kontekście PŚD

Przedstawione powyżej ramy analizy zastosowano do oceny sytuacji Polski [tabela 1]. Na jej podstawie można stwierdzić, że największe zagrożenie dla Polski stanowią: niekorzystna struktura demograficzna (czynnik znacznego ryzyka), niewielka dywersyfikacja gospodarki oraz niska innowacyjność. Szczegółowe omówienie charakterystyk znajduje się poniżej.

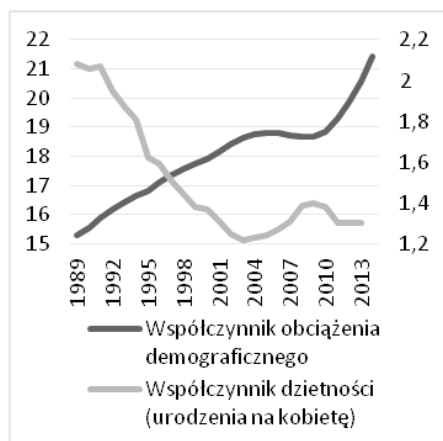
Tabela 1. Czynniki związane z PŚD dla Polski, Europy Środkowo-Wschodniej¹ (dalej EŚW) i świata

	Demografia	Struktura gospodarki	Rynek finansowy	Infrastruktura	Innowacyjność	Instytucje	Rynek pracy
Polska	21.19	7.71	4.60	4.24	3.26	4.02	4.14
Średnia EŚW	23.69	10.46	4.29	4.25	3.31	3.61	4.13
Średnia świat	12.26	8.99	4.01	4.00	3.45	3.97	4.19

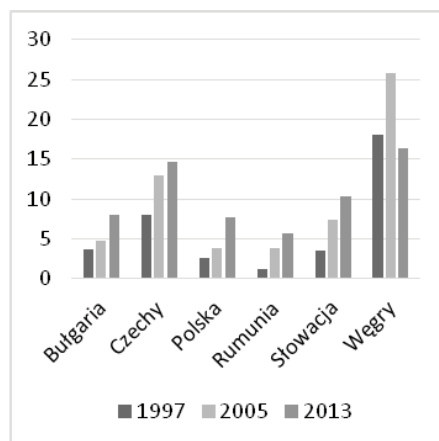
Źródło: obliczenia własne, WEF [2014], BŚ [2015].

Sytuację demograficzną Polski na przestrzeni ostatnich 25 lat charakteryzuje spadek współczynnika dzietności, negatywne trendy migracyjne i wzrost liczebności grupy osób w wieku poprodukcyjnym [wykres 1]. Współczynnik obciążenia ludności w wieku produkcyjnym ludnością w wieku poprodukcyjnym na poziomie 21.19% świadczy o znacznym zagrożeniu starzeniem się społeczeństwa, charakterystycznym dla całego regionu. W celu uniknięcia PŚD konieczne jest podjęcie działań ukierunkowanych na wzrost współczynnika dzietności, odwrócenie trendu emigracyjnego oraz wznowienie reformy systemu emerytalnego oraz opieki zdrowotnej, aby dostosować je do potrzeb starzejącego się społeczeństwa [Młodzi Reformują Polskę 2014].

¹ Europa Środkowo-Wschodnia rozumiana jako Bułgaria, Czechy, Polska, Rumunia, Słowacja oraz Węgry.



Wykres 1. Trendy demograficzne w Polsce
Źródło: BŚ [2015].



Wykres 2. Struktura gospodarki: eksport zaawansowanych technologii (% całego eksportu)
Źródło: BŚ [2015].

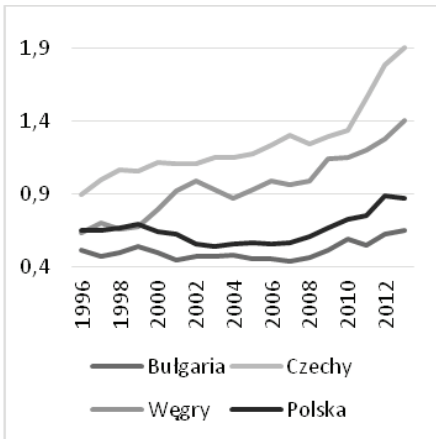
Pod względem struktury gospodarki słabością Polski jest stosunkowo niska dywersyfikacja eksportu [wykres 2] i niska wartość dodana w produkcji, przez co potencjał produktywności gospodarki pozostaje niewykorzystany. Eksport zaawansowanych technologii stanowi obecnie około 7,71% polskiego eksportu, czyli znacznie poniżej średniej europejskiej i regionalnej. Rozwiązaniem byłoby kontynuowanie reform transformacyjnych skoordynowanych w ramach tzw. nowej polityki przemysłowej, ukierunkowanej na wzrost produktywności [Hausner i in. 2013] oraz wznowienie prywatyzacji [Wojciechowski 2010].

Polski rynek finansowy charakteryzuje się niską dywersyfikacją finansowania gospodarki i niewystarczającym wykorzystaniem krajowego kapitału. Według indeksu GCI [WEF 2014] polski rynek finansowy jest jednak znacznie bardziej efektywny niż średnia dla regionu i świata. Dla poprawy sytuacji rynku finansowego w Polsce zalecane jest wzmocnienie roli rynku kapitałowego, rozwijanie jakości giełdy oraz poprawa dostępności finansowania małych i średnich przedsiębiorstw [Boniecki 2011].

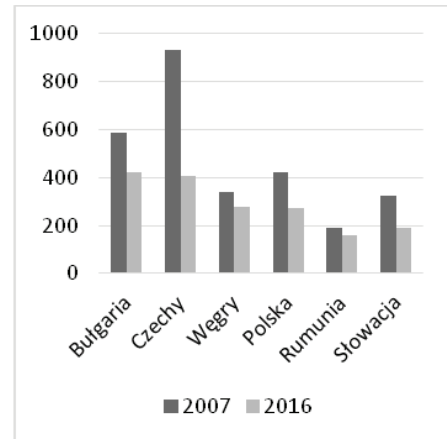
Pod względem infrastruktury, niedobór ilościowy i jakościowy idzie w Polsce w parze z brakiem długoterminowej strategii infrastrukturalnej, o czym świadczą m.in. zalecenia Global Competitiveness Report [WEF 2014]. Wskazania indeksu GCI sugerują, że poziom rozwoju polskiej infrastruktury jest wyższy niż średnia światowa, lecz niższy niż średnia regionalna. Kapitał infrastrukturalny konieczny jest dla rozprzestrzeniania się innowacji, zatem dla uniknięcia PŚD konieczne jest opracowanie długoterminowych rozwiązań finansowania infrastruktury i poprawa efektywności projektów inwestycyjnych [Młodzi Reformują Polskę 2014].

Poziom innowacyjności polskiej gospodarki jest kolejnym po demografii i dywersyfikacji gospodarki istotnym czynnikiem ryzyka związanym z PŚD. Według raportu Komisji Europejskiej [2015], Polska należy do najmniej innowacyjnych krajów Europy,

na co wpływają stosunkowo niskie wydatki na badania i rozwój [wykres 3]. Podobnie według indeksu GCI [WEF 2014] polska gospodarka jest znacznie mniej innowacyjna niż średnia światowa i regionalna. W celu poprawienia innowacyjności i podtrzymania długotrwałego wzrostu gospodarczego należy m.in. zwiększyć wydatki sektora publicznego na badania i rozwój oraz efektywnie kierować publiczne wydatki na innowacje [Sławiński 2014].



Wykres 3. Wydatki na badania i rozwój (% PKB)
Źródło: BŚ [2015].



Wykres 4. Czas potrzebny na wypełnienie formalności podatkowych w przedsiębiorstwie (godziny)

Źródło: BŚ [2016].

Pod względem instytucji, Polska w ostatnich latach znacząco poprawiła swoją pozycję, o czym świadczą wyniki w ankiecie Doing Business Report [BŚ 2016]. Zauważalne jest np. mniejsze obciążenie formalnościami przy płaceniu podatków [wykres 4] czy skuteczniejsze egzekwowanie kontraktów. Według indeksu GCI [WEF 2014] polskie instytucje są bardziej efektywne niż średnia dla regionu i świata. Wśród obszarów, które według raportu wymagają reform, wymienić należy uproszczenie i doprecyzowanie prawa, poprawę procedury upadłościowej oraz zmniejszenie ilości procedur dla prowadzenia biznesu.

Dla polskiego rynku pracy głównymi wyzwaniem są m.in. znaczna szara strefa, niska stopa zatrudnienia wśród młodzieży oraz niedostosowanie płacy minimalnej do rynku [Młodzi Reformują Polskę 2014]. Wskazania indeksu GCI [WEF 2014] sugerują, że efektywność polskiego rynku pracy jest na podobnym poziomie, co średnia światowa i regionalna. W celu uniknięcia PŚD w Polsce należy podjąć działania mające na celu zachęcanie młodych ludzi do uczestniczenia w rynku pracy, redukcję szarej strefy i lepsze wykorzystanie płacy minimalnej dla zwiększenia produktywności [Gadomski 2014].

5. Wnioski

W miarę jak koncepcja PŚD zyskuje uznanie w środowiskach naukowych i publicystycznych, coraz bardziej istotne staje się poddanie dogłębnej analizie jej realnych konsekwencji dla Polski. Liczne interpretacje koncepcji PŚD i łatwość, z jaką pojęcie to wykorzystywane jest w debacie publicznej, stwarzają ryzyko niewłaściwego zrozumienia problemu i wdrożenia nieprawidłowych rozwiązań gospodarczych.

Niniejszy artykuł miał za zadanie wykorzystanie koncepcji PŚD do oceny długoterminowych perspektyw polskiej gospodarki. W tym celu rozwinięto autorską metodę analizy czynników ryzyka związanych z PŚD. Na podstawie analizy można stwierdzić, że ryzyko wpadnięcia Polski w PŚD jest wysokie. Najważniejszymi czynnikami ryzyka są: niekorzystna struktura demograficzna oraz niski poziom innowacyjności i dywersyfikacji gospodarki. Aby nie dopuścić do spowolnienia gospodarczego w Polsce, zaleca się wznowić reformy mające na celu podniesienie produktywności w gospodarce, szczególnie dzięki wzrostowi innowacyjności i wydajności gospodarki.

LITERATURA

- Agenor P., Canuto O., *Access to finance, product innovation and middle-income traps*, World Bank Policy Research Working Paper No. 6767, The World Bank, 2014.
- Agenor P., Canuto O., *Middle Income Growth Traps*, World Bank Policy Research Working Paper No. 6210, The World Bank, 2012.
- Ayiar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L., *Growth Slowdowns and the Middle Income Trap*, IMF Working Paper WP/13/71, International Monetary Fund, 2013.
- Bank Światowy, *Doing Business 2016*, 2016.
- Bank Światowy, *World Development Indicators*, 2015.
- Bloom D., Canning D., *Global Demographic Change: Dimensions and Economic Significance*, [w:] *Global Demographic Change: Economic Impacts and Policy Challenges*, proceedings of a symposium, sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, August 26–28, pages 9–56, 2004.
- Boniecki M., *Skąd finansowanie wzrostu gospodarki*, „Rzeczpospolita”, 2011.
- Bogumił P., Wielądek R., *Securing Poland's economic success: A good time for reforms*, „ECFIN Country Focus”, Volume 10, Issue 9, European Commission, 2014.
- Bukowski M., Halesiak A., Petru R., *Konkurencyjna Polska 2020: Deregulacja i innowacyjność*, Warszawski Instytut Studiów Ekonomicznych (WISE), Warszawa 2013.
- Bukowski M., Halesiak A., Petru R., *25+ od podwykonawcy do kreatora, czyli jak zapewnić Polsce kolejne 25 lat sukcesu*, Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa 2014.
- Bulman D., Eden M., Nguyen H., *Transitioning from low-income growth to high-income growth: is there a middle income trap?*, World Bank Policy Research Working Paper 7104, 2014.
- Dziennik Gazeta, *Duda w DGP o Komorowskim: Trudno sobie wyobrazić bardziej sterowaną prezydenturę*, 2015.
- Egawa A., *Will income inequality cause a middle-income trap in Asia?*, Bruegel 2013.
- Eichengreen B., Park D., Shin K., *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle Income Trap*, NBER Working Paper No. 18673, NBER, 2013.
- Felipe J., Abdon A., Kumar U., *Tracking the Middle-Income Trap: What is It, Who is in It, and Why?*, ADB Economics Working Paper Series No. 306-307, Asian Development Bank, 2012.
- Gadomski W., Balcerowicz L., *Możemy uniknąć pułapki spowolnienia*, „Obserwator Finansowy”, 2014.
- Gill I., Kharas H., *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Washington, DC: World Bank, 2007.
- Gill I., Kharas H., *The Middle-Income Trap Turns Ten*, World Bank Policy Research Working Papers, 2015.

- Hawksworth J., 2014, *Escaping the middle income trap – what's holding back the Fragile Five?*, PwC blogs, 2014, 08 August 2014 (dostęp: 12.02.2016).
- Hausner J. (red.), Geodecki T., Majchrowska A., Marczewski K., Piątkowski M., Tchorek G., Tomkiewicz J., Weresa M., *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Kraków 2013.
- Im F., Rosenblatt D., *Middle-Income Traps: A Conceptual and Empirical Survey*, World Bank Policy Research Working Paper No. 6594, The World Bank, 2013.
- Islam N., *Will Inequality Lead China to the Middle Income Trap?*, DESA Working Paper No. 142, ST/ESA/2015/DWP/142, 2015.
- Jankowska A., Nagengast A., Ramon J., *The Product Space and the Middle-Income Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences*, OECD Development Centre Policy Insights No. 311, OECD, 2012.
- Kharas H., Kohli H., *What is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall into It, and How Can It be Avoided?*, Global Journal of Emerging Market Economies, Volume 3, No. 3, pages 281–289, 2011.
- Kohli H., Mukherjee N., *Potential Costs to Asia of the Middle Income Trap*, Global Journal of Emerging Market Economies, Emerging Markets Forum, Volume 3, pages 291–311, 2011.
- Komisja Europejska, Innovation Union Scoreboard 2015, 2015.
- Koziński A., *Mateusz Morawiecki: Ubolewam nad tym, że zmagamy się ze zjawiskiem donoszenia na własny kraj*, „Polska The Times”, 2015.
- Lin J., Treichel V., *Learning from China's rise to escape the middle-income trap: a new structural economics approach to Latin America*, Policy Research Working Paper Series 6165, The World Bank, 2012.
- Młodzi Reformują Polskę, Raport, 2014.
- Ohno K., *Avoiding the Middle Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam*, ASEAN Economic Bulletin, Volume 26, No. 1, pages 25–43, 2009.
- PAP, *Szczurek odpowiada PiS: PO zwiększyło zatrudnienie, dba o finanse*, „Gazeta Wyborcza”, 2014.
- Petru R., *Koniec wolnego rynku? Geneza kryzysu*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2015.
- Piåtkowski M., *Polski Nowy Złoty Wiek, od peryferii Europy do jej centrum*, 2015.
- Pritchett L., Summers L., *Growth slowdowns: Middle-income trap vs. regression to the mean*, VOX CEPR's Policy Portal, 2014, 11 December 2014 (dostęp: 12.02.2016).
- Pruchnik K., Toborowicz J., *Low Level of Innovativeness and the Middle Income Trap – Polish Case Study*, Journal of Entrepreneurship Management and Innovation (JEMI), Vol. 10, Issue 2, pp. 141–157, 2014.
- Pruchnik K., Zowczak J., *Middle Income Trap. Review of the Conceptual Framework*, Asian Development Bank Institute Conference on the Middle-income Trap in Asia and Growth Slowdown in PRC, 2016 (upcoming).
- Radło M.J., Ciesielska D., *Polska w pułapce średniego dochodu. Perspektywy konkurencyjności polskiej gospodarki i regionów*, Difin, Warszawa 2013.
- Radwan I., *Avoiding the Middle Income Trap in Poland*, The World Bank Opinion Blogs, 2014, 19 January 2014 (dostęp: 12.02.2016).
- Robertson P., Ye L., *On the Existence of a Middle Income Trap*, Economics Discussion Working Papers 13–12, The University of Western Australia, Department of Economics, 2013.
- Sławiński A., *Co dalej z gospodarką Europy*, „Rzeczpospolita”, 2014.
- Staniłko J., *Czy Polska może jeszcze wpaść w pułapkę średniego dochodu?*, Warszawski Instytut Studiów Ekonomicznych (WISE), 2013, available since Nov 23. 2013, viewed Mar 03.2015.
- Szydło B., *Exposé 18 listopada 2015 r.*, premier.gov.pl, 2015, 18 November 2014 (dostęp: 12.02.2016).
- Vivarelli M., *Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap*, IZA Discussion Papers 8148, Institute for the Study of Labor (IZA), 2014.
- Wojciechowski W., *Prywatyzacja w Polsce: Wciąż niewykorzystane szanse*, Forum Obywatelskiego Rozwoju, 2010.
- Woo W., Lu M., Sachs J., Chen Z., *A New Economic Growth Engine for China: Escaping the Middle-income Trap by Not Doing More of the Same*, Imperial College Press, London 2012.
- World Economic Forum, *Global Competitiveness Index*, 2014.

World Economic Forum, *Global Competitiveness Report*, 2016.

Yilmaz G., *Turkish Middle Income Trap and Less Skilled Human Capital*, Working Papers 1430, Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey, 2014.

POLAND'S TRANSITION IN THE CONTEXT OF MIDDLE-INCOME TRAP

Summary: The aim of this paper is to discuss the long-run prospects of the Polish economy using the middle-income trap (MIT) concept. The article contributes to the literature by adopting a new MIT-based approach to assess whether Poland's transition is at risk of an economic slowdown. We conclude that Poland is likely to become stuck in the MIT, with the key risk factors being aging population and low levels of innovativeness. We argue that Poland might need to complete the transformation in order to initiate new growth motors, based on the increase of innovation and economic efficiency to avoid the MIT.

Dominik Sadłakowski
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

SKUTKI INTERNACJONALIZACJI GOSPODARKI POLSKIEJ W KONTEKŚCIE ZMIAN TRANSFORMACYJNYCH

STRESZCZENIE: Przemiany systemowe zapoczątkowane w latach 90. przyczyniły się do procesu internacjonalizacji gospodarczej Polski. Liberalizacja w sferze przepływów kapitału oraz wymiany handlowej doprowadziła do wzrostu realizowanych w kraju bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Celem niniejszego opracowania jest ocena długoterminowych skutków gospodarczych związanych z napływem BIZ oraz ich wpływu na handel międzynarodowy Polski.

Klasyfikacja JEL: (F 21) Inwestycje Międzynarodowe, Długoterminowe Przepływy Kapitału (F 49), Makroekonomiczne Aspekty Handlu Międzynarodowego i Finansów: Inne.

JEL Classification System: (F 21) International Investment, Long-term Capital Movements (F 49), Macroeconomic Aspects of International Trade and Finance: Other.

Słowa kluczowe: transformacja gospodarcza, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, handel międzynarodowy, internacjonalizacja.

Key words: economic transformation, foreign direct investment, international trade, internationalization.

1. Wstęp

Proces transformacji można uznać za jeden z przełomowych momentów w nowożytnej historii gospodarczej Polski. Zapoczątkowane w owym czasie przeobrażenia systemowe przyczyniły się do całkowitej zmiany specyfiki gospodarczej kraju. Odejście od centralistycznego modelu zarządzania państwem oraz wdrożenie mechanizmów rynkowych doprowadziły nie tylko do głębokich przemian wewnętrznych, ale pozwoliły również na liberalizację stosunków ekonomicznych z zagranicą. Miało to niebagatelne znaczenie, gdyż w procesie internacjonalizacji upatrywano remedium na liczne problemy gospodarcze, które były efektem wieloletniego funkcjonowania w systemie socjalistycznym. W praktyce oznaczało to ukierunkowanie polityki zagranicznej na integrację ze strukturami europejskimi w taki sposób, aby powstałe tym samym połączenia gospodarcze umożliwiły szybkie zmiany o charakterze jakościowym. Finalnym efektem obranego kursu rozwojowego miało

być podniesienie konkurencyjności gospodarczej Polski, przez napływ inwestycji zagranicznych oraz zwiększenie obrotów handlowych.

2. Metodyka badań

Niniejsza praca ma charakter teoretyczny, autor podjął w niej próbę przedstawienia efektów internacjonalizacji gospodarczej Polski, od zapoczątkowanej w latach 90. transformacji systemowej, po rok 2013. W opracowaniu omówiona została kwestia napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ich wpływu na bilans handlowy. W tym celu wykorzystano dostępną literaturę przedmiotu poświęconą owemu zagadnieniu oraz dane statystyczne pochodzące z Narodowego Banku Polskiego, Głównego Urzędu Statystycznego oraz Eurostatu.

3. Sytuacja gospodarcza Polski w okresie transformacji

W związku z coraz silniejszą potrzebą zmian społeczno-gospodarczych w Polsce, w latach 90. zainicjowane zostały reformy mające na celu zmianę dotychczasowego ustroju kraju. Zjawisko to określane jest mianem transformacji systemowej i rozumiane jest jako „przejście od gospodarki centralnie planowej do gospodarki rynkowej, obejmujące zmianę ustroju politycznego oraz tworzenie rynkowych warunków funkcjonowania wszystkich pomiotów gospodarczych, tj. przedsiębiorstw, jednostek budżetowych i gospodarstw domowych” [Nasiłowski 1995, s. 17]. W tym miejscu podkreślenia wymaga dualizm opisanego procesu, w którego materii rozpatrujemy zarówno transformację ustrojową, jak i gospodarczą. Transformacja systemowa miała szczególne znaczenie w początkowym okresie przemian. Przez jej wdrożenie zamierzano osiągnąć zmiany o charakterze ustrojowym, prawnym oraz dokonać demokratyzacji kraju, przez przywrócenie podstawowych swobód obywatelskich [Bałtowski, Miszewski 2006, s. 24]. Działania te miały bez wątpienia istotny wpływ na poprawę zewnętrznego wizerunku Polski, zarówno w wymiarze politycznym, jak i z perspektywy potencjalnych inwestorów. Kluczowa dla rozwoju kraju była jednak transformacja w wymiarze gospodarczym, która dała początek funkcjonowaniu mechanizmów rynkowych. Efektem tego procesu było stworzenie całkowicie nowego systemu gospodarczego, który zrywałby z koncepcją ekonomii socjalistycznej. Strategia, na której opierały się zmiany, została określona mianem Planu Balcerowicza, który zakładał m.in.:

- zmiany w strukturze własnościowej gospodarki, a więc pobudzenie procesów prywatyzacyjnych w celu zwiększenia ilości przedsiębiorstw prywatnych funkcjonujących w gospodarce;
- odejście od biurokratyczno-nakazowego charakteru gospodarki na rzecz samoregulacji dokonywanej przez rynek [Bałtowski, Miszewski 2006, s. 24-26];
- stworzenie konkurencyjnego środowiska wewnątrz kraju, przez wdrożenie polityki antymonopolowej;
- uruchomienie rynku kapitałowego;
- ustanowienie wymiennalności złotego [Kowalik 2000, s. 268].

Analizując poszczególne elementy transformacji systemowej, można dostrzec, że ich rola jest względem siebie komplementarna. Przykładowo przekształcenia ustrojowe pozwalały na osiągnięcie pożądaných przez stronę rządową celów gospodarczych w skali makroekonomicznej. Niestety, niezależnie od ilości reform, część problemów natury gospodarczej była trudna do zażegnania. Bolączką polskiej gospodarki w pierwszych latach przeobrażeń była niska konkurencyjność rodzimego przemysłu oraz znaczne braki kapitału, który był niezbędny do zainicjowania faktycznych przemian. Paradoksalnie, rozwiązania problemów gospodarczych Polski poszukiwano w procesie internacjonalizacji, a więc rozszerzenia działalności przedsiębiorstw poza granice kraju macierzystego – przez napływ inwestycji zagranicznych oraz wzrost międzynarodowej wymiany handlowej [Gorynia 2002, s. 238]. Dlatego też istotnym założeniem Planu Balcerowicza było pozyskanie zagranicznego kapitału, dzięki któremu możliwe stałoby się przyspieszenie procesu przemian gospodarczych. Niski stopień konkurencyjności polskich przedsiębiorstw miał również wpływ na niekorzystny bilans handlowy z zagranicą, co w sytuacji postępującego zadłużenia kraju stanowiło znaczny problem z perspektywy bilansu płatniczego.

4. Napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Zdecydowanie największe nadzieje na relatywnie szybki proces modernizacji polskiej gospodarki budził napływ kapitału zagranicznego, szczególnie w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ta forma przepływu aktywów finansowych w wymiarze międzynarodowym definiowana jest w literaturze jako „transfer kapitału w celu utworzenia w innym kraju filii i sprawowania nad nią kontroli” [Krugman, Obstfeld 2003, s. 94].

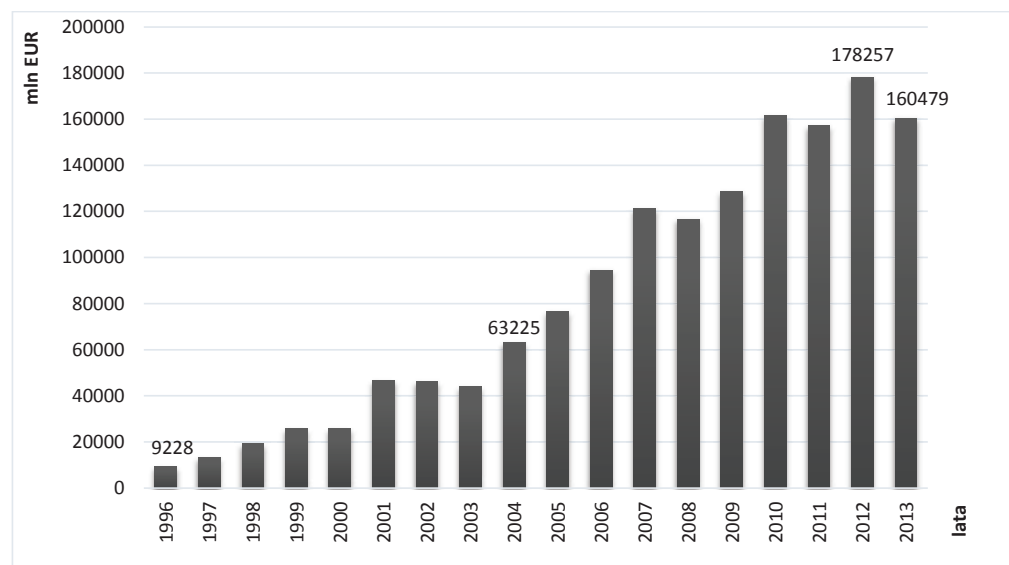
W. Karaszewski definiuje je natomiast jako „lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju osiedlenia inwestora dla podjęcia tam działalności gospodarczej od podstaw lub nabycia praw własności do istniejącego przedsiębiorstwa w skali umożliwiającej bezpośredni udział w zarządzaniu” [Karaszewski 2008, s. 18].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, ze względu na swoją specyfikę, oprócz przepływu środków przynoszą szereg dodatkowych korzyści gospodarczych, tj.: transfer technologii, know-how oraz umiejętności menadżerskich i marketingowych [Pilarska 2005, s. 9]. Na tle opisanych zmian gospodarczych, napływ kapitału w tej formie można uznać za nierozdzielny element zachodzącej w owym czasie transformacji ekonomicznej.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele koncepcji teoretycznych, które opisują istotę przepływów kapitału inwestycyjnego w wymiarze międzynarodowym. Ze względu na specyfikę podjętego tematu autor zdecydował się przytoczyć dwie teorie, które najlepiej oddają specyfikę tego zjawiska z perspektywy gospodarki Polski. Pierwszą z nich jest Eklektyczna Teoria Produkcji Międzynarodowej zapoczątkowana przez J.H. Dunninga. Według ekonomisty, przedsiębiorstwa podejmują aktywność międzynarodową w przypadku wystąpienia serii korzystnych czynników gospodarczych, które pozwolą im przełamać początkowe bariery wejścia na nowe rynki oraz zapewnią silną pozycję konkurencyjną względem podmiotów już funkcjonujących. Główne przewagi, jakimi powinno dysponować przedsiębiorstwo dokonujące internacjonalizacji, to: potencjał technologiczny, badawczy, pozycja rynkowa oraz prawa patentowe [Dunning 1981, s. 27].

Nie ulega wątpliwości, że kapitał zagraniczny dysponował znacznie większą paletą przewag ekonomicznych niż rodzime polskie przedsiębiorstwa. Dlatego też proces prywatyzacji zapoczątkowany w latach 90. w znacznej mierze opierał się na udziale kapitału zagranicznego. Warto w tym miejscu nadmienić, że Polska stanowiła niezwykle atrakcyjny kraj z perspektywy potencjalnych inwestorów zagranicznych, przede wszystkim ze względu na: duży rynek wewnętrzny, wykwalifikowaną siłę roboczą, niską konkurencyjność rodzimych przedsiębiorstw, położenie geopolitycznie oraz potencjał rozwojowy [Poland: Foreign investment].

Zdaniem autora, zainteresowanie inwestorów polską gospodarką wynikało również w znacznej mierze z faktu niskich kosztów pracy, przy stosunkowo dobrej jakości czynników produkcji. Twierdzeniem, które może ugruntować postawioną przez autora pracę tezę, jest teoria względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału stworzona przez K. Kojima. Według ekonomisty: „z powodu zmian kosztów wykorzystywania pracy i kapitału zachodzą systematyczne przemieszczenia produkcji wyrobów z krajów o gospodarce typu rynkowego posiadających względnie drogą siłę roboczą do krajów, w których siła robocza jest stosunkowo tania” [Rynarzewski, Zielińska-Głębocka 2006, s. 219-220]. Wieloletnia separacja gospodarcza oraz scentralizowany model zarządzania państwem miały wpływ na ograniczenie relacji ekonomicznych z krajami wolnorynkowymi. Dlatego też liberalizacja gospodarcza oraz postępujący proces internacjonalizacji miały wpływ na dynamiczny napływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski [Rosati 1998, s. 303]. Skalę tego zjawiska obrazuje wykres 1, na którym zamieszczono zagregowaną wartość zobowiązań Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.



Wykres 1. Zobowiązania Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego i Eurostatu.

Powyższe dane obrazują skalę wzrostu zobowiązań Polski z tytułu napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ich przyrost w początkowych latach transformacji był stosunkowo niewielki. Skumulowana wartość BIZ w 1996 r. wynosiła zaledwie 9 228 mln EUR. Warto podkreślić, że znaczna liczba inwestycji w tym okresie była związana bezpośrednio z procesem prywatyzacji podmiotów państwowych. Przez sprzedaż dużych przedsiębiorstw państwowych inwestorom zagranicznym strona rządowa liczyła na ich szybką modernizację oraz wdrożenie nowatorskich koncepcji technologicznych i menadżerskich. W wielu przypadkach przeobrażenia własnościowe przyniosły pożądaną skuteczną, niestety, znaczna liczba podmiotów gospodarczych nie dotrwała do końca tego procesu, co kończyło się ich likwidacją.

Znaczny wzrost dynamiki napływu BIZ do Polski miał miejsce dopiero po 2004 r. Akcesja do Unii Europejskiej potwierdziła stabilność polityczno-gospodarczą kraju jako wartościowego partnera biznesowego. Największa kumulacja BIZ miała natomiast miejsce w roku 2012 – ich wartość wyniosła wówczas 178 257 mln EUR. Mogłoby się wydawać, że tak duża akumulacja aktywów inwestycyjnych przynosić będzie systematyczne benefity gospodarcze. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, podobnie jak inne formy lokaty kapitału, wiążą się z kosztami, które są ponoszone przez kraj lokaty. Chodzi mianowicie o wysoki stopień rentowności inwestycji zagranicznych realizowanych w Polsce. Szacuje się, że skala dywidend, jakie zostały przetransferowane z kraju w latach 2003-2013, wynosi ponad 60 mld EUR. Kwota ta stanowi ponad 37% wartości kapitału zagranicznego, jaki napłynął do Polski w owym czasie. Dostrzegalne są również zmiany w trendach dotyczących przepływów BIZ na przestrzeni ostatnich lat. Mianowicie znacznie zmniejszył się napływ „nowego” kapitału inwestycyjnego, na rzecz reinwestycji [Sadłakowski 2015, s. 164-165].

W literaturze często podkreśla się, że BIZ stanowią swoistego rodzaju formę uzupełnienia kapitału kraju lokaty. Dzięki temu może być on wykorzystany na inne cele rozwojowe bez konieczności zaciągania nowych kredytów zagranicznych, co może mieć wpływ na ogólną poprawę bilansu płatniczego [Luc 2000, s. 34]. Zdaniem autora, korzyści tego typu mają wymiar krótkoterminowy i rzeczywiście mogą przyczynić się do „skokowej” poprawy efektywności gospodarczej, co potwierdza przykład Polski z okresu transformacji. Jednakże nadmierna akumulacja kapitału zagranicznego w długiej perspektywie może doprowadzić do sytuacji drenowania kapitałowego kraju lokaty, a co za tym idzie, do niekorzystnych tendencji w bilansie płatniczym.

Zdaniem autora, dużo większe znaczenie dla rozwoju polskiej przedsiębiorczości miała aktywność inwestycyjna rodzimych firm poza granicami kraju. Powołując się na badania W. Karaszewskiego, można stwierdzić, że ekspansja międzynarodowa miała przełożenie na poprawę konkurencyjności firm, które rozszerzyły swoją działalność o nowe rynki zbytu. Poprawa pozycji rynkowej owych podmiotów była wynikiem lepszej znajomości preferencji i potrzeb konsumentów, większej dostępności do rynku oraz zdolności do reagowania na zachodzące w nim zmiany, jak również doskonalszej wiedzy na temat zachowań konkurentów [Karaszewski 2013, s. 8].

5. Wymiana handlowa w okresie transformacji

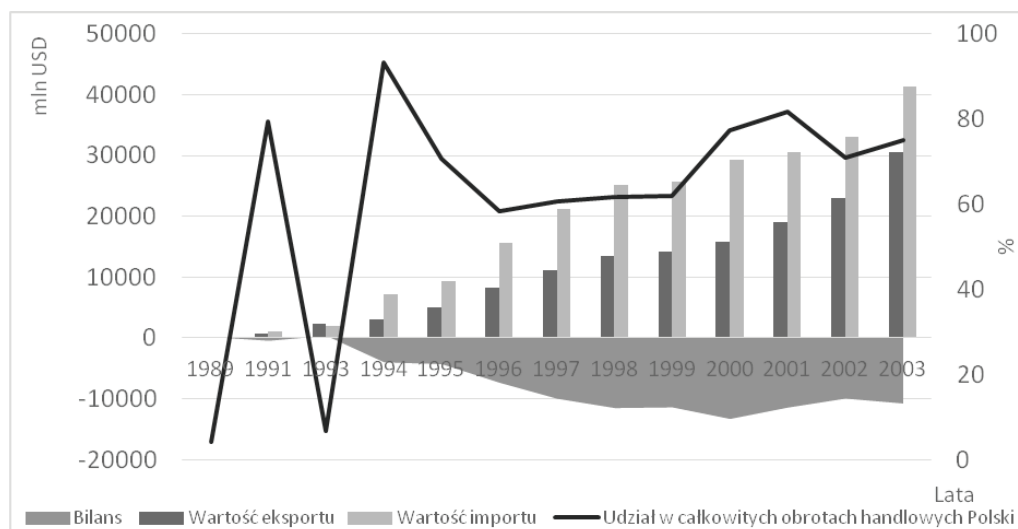
Liberalizacja wymiany handlowej, była jedną z najtrudniejszych reform gospodarczych dokonywanych w owym czasie. W praktyce oznaczała ona odejście od centralnego

zarządzania wymianą handlową z zagranicą, które w okresie socjalizmu koordynowane było przez centrale państwowe. Ograniczenie interwencjonizmu państwowego w sferze wymiany handlowej obnażyło niską konkurencyjność rodzimych przedsiębiorców względem firm zagranicznych. Pomimo sprzeciwów społecznych program reform ogłoszony w 1990 r. zakładał wdrożenie szybkich zmian w sferze wymiany handlowej. Zdecydowano się na relatywnie szybkie obniżenia składek celnych na najbardziej newralgiczne towary, zniesienie ograniczeń ilościowych, restrykcji koncesyjnych, wprowadzenie wewnętrznej wymienialności złotego oraz zmian prawnych pozwalających osobom fizycznym na prowadzenie działalności handlowej [Encyklopedia PWN].

Początkowo efekty wdrożonych zmian były obiecujące. W 1990 r. eksport wzrósł o 14%, co było efektem spadku popytu krajowego oraz korzystnych tendencji w kursie walutowym. Zanotowano również znaczny spadek importu z krajów RWPG, który zmniejszył się, aż 34%. Miało to swoje przełożenie na krótkoterminową poprawę bilansu handlowego. Nadwyżka w handlu zagranicznym wyniosła w 1990 r. 3766 mln USD i 4374 mln rubli transferowych. Dla porównania, rok wcześniej kwota ta wynosiła zaledwie 767 mln USD i 2111 mln rubli transferowych. Wyniki osiągnięte przez polską gospodarkę wydawały się zadowalające, jednak przy dokładniejszej analizie świadczyły one o nadmiernym spadku popytu krajowego oraz postępującej dewaluacji złotego. Doprowadziło to w 1991 r. do znacznego pogorszenia sytuacji gospodarczej. Szttywny kurs złotego w warunkach wysokiej inflacji doprowadził do aprecjacji waluty, czego wynikiem był spadek konkurencyjności polskiego eksportu. Do pogarszania się sytuacji przyczynił się również rozpad RWPG. W efekcie wartość eksportu spadła o 25%, import wzrósł natomiast aż o 38%. Roczny bilans handlowy zamknął się deficytem wynoszącym 621 mln USD [Rosati 1998, s. 304-306]. Sytuacja handlowa w początkowym okresie transformacji świadczy o skali fluktuacji, jakie towarzyszyły temu procesowi po wielu latach funkcjonowania systemu socjalistycznego.

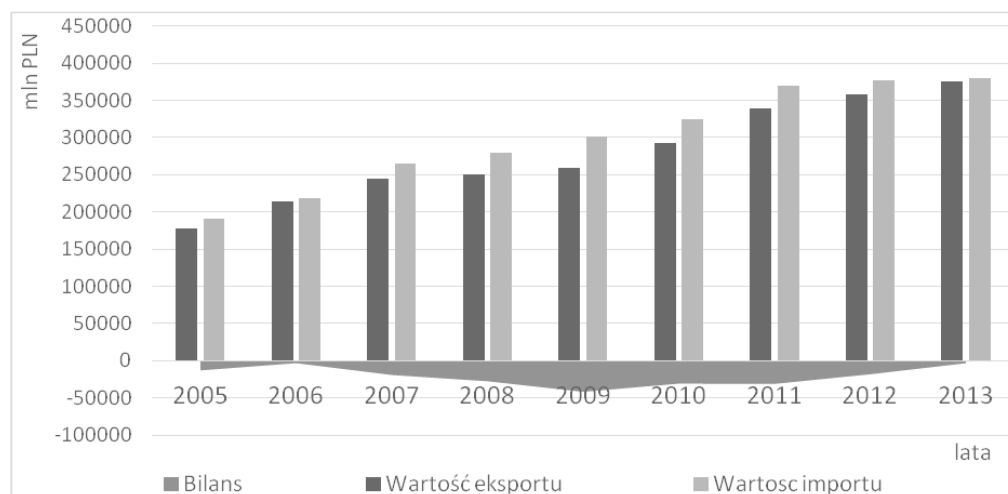
Liberalizacja handlu zagranicznego niosła również ze sobą daleko idące przeobrażenia dotyczące kierunków wymiany towarowej oraz struktury podmiotów partycypujących w tym procesie. Szczególnie duży wzrost wymiany handlowej zanotowano z krajami wchodzącymi w skład Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (przekształconej później w Unię Europejską). Eksport do tej grupy krajów zwiększył się w latach 1990-2004 z 6,2 mld USD do ponad 58 mld USD, import natomiast wzrósł z 4,2 mld USD, aż do 59,6 mld USD [Chilimoniuk, Czarny 2005, s. 174-176]. Znacznie wyższa dynamika importu względem potencjału exportowego była wynikiem wyraźnego zapotrzebowania gospodarki na dobra produkcyjne i inwestycyjne niezbędne w procesie modernizacji gospodarki. Udział obrotów handlowych towarami należącymi do tej sekcji oscylował w analizowanym okresie w granicach 30-40%.

W tym miejscu warto podkreślić, że znaczny wpływ na strukturę bilansu handlowego miały firmy z udziałem kapitału zagranicznego. To właśnie przedsiębiorstwa tego typu najszybciej dokonywały daleko idących przemian strukturalnych, technologicznych oraz menadżerskich. Wiązało się to bezpośrednio z ich dużym zapotrzebowaniem na dobra importowe, niezbędne w procesie produkcyjnym. W owym czasie inwestorzy zagraniczni byli nastawieni głównie na produkcję krajową, nie zaś eksportową, dlatego podmioty tego typu wykazywały ujemny bilans handlowy [Chilimoniuk, Czarny 2005, s. 180]. Szczegółowe dane dotyczące omawianego zagadnienia zostały przedstawione na wykresie 2.



Wykres 2. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w polskim handlu w latach 1989-2003
 Źródło: E. Chilimoniuk, E. Czarny, *Otwieranie gospodarki polskiej w okresie transformacji systemowej*, [w:] *Gospodarka Polski na przełomie wieków*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005, s. 181.

Odsetek podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w polskim handlu systematycznie rósł, osiągając w 2003 r. wartość 74%, co obrazuje, jak duże było w owym czasie uzależnienie polskiej gospodarki od tego typu podmiotów. Obecnie sytuacja ta nie uległa znacznym zmianom. Szacuje się, że firmy tego typu nadal posiadają ponad 60% udziału w polskim handlu zagranicznym [Sadłakowski 2015, s. 165].



Wykres 3. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w polskim handlu w latach 2005-2012
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Po akcesji do Unii Europejskiej bilans handlowy podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego uległ stopniowej poprawie. Trend ten odwrócił się w wyniku kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego w 2008 r., co było rezultatem spadku globalnego eksportu. Trzy lata później nastąpiło wyraźne ożywienie wymiany handlowej, dzięki czemu nastąpiła redukcja deficytu handlowego w tej grupie firm. Daje to optymistyczne prognozy na to, że w perspektywie kilku najbliższych lat przedsiębiorstwa te mogą przyczynić się do poprawy bilansu płatniczego kraju.

6. Wnioski

Okres transformacji systemowej bez wątpienia jest przełomowy z perspektywy przekształceń gospodarczych, jakie miały miejsce w Polsce. Z procesem tym wiązano duże nadzieje: początek funkcjonowania wolnego rynku, odrodzenie polskiej przedsiębiorczości, myśli technicznej oraz powrotu kraju jako istotnego gracza na arenie międzynarodowej. Część z nich rzeczywiście została osiągnięta, co wpłynęło na rozwój gospodarczy państwa oraz jego konkurencyjność. Jednak zdaniem autora w samym procesie przeobrażeń, zbyt duży nacisk został położony na wykorzystanie kapitału zagranicznego. Oczywiście było to metodą efektywną, gdyż zmiany zachodzące w gospodarce postępowały w bardzo szybkim tempie. Nie ulega jednak wątpliwości, że koszty związane z tym procesem były również znaczne. Przede wszystkim ze względu na duże uzależnienie od zagranicznych inwestorów, którzy mają niebagatelny wpływ na procesy zachodzące w gospodarce Polski. W tym miejscu należy podkreślić, że inwestycje zagraniczne ze względu na swoją specyfikę zawsze płyną do miejsc, w których będą mogły one osiągnąć jak najwyższy stopień rentowności. W przypadku Polski przejawia się to w znacznym odpływie kapitału w formie dywidend inwestorów zagranicznych. Z drugiej strony pewnych korzyści z napływu BIZ można doszukać się z perspektywy handlu międzynarodowego. O ile na początku przemian gospodarczych wymiana handlowa prowadzona przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego obciążona była znacznym deficytem, o tyle obecnie trend ten uległ odwróceniu. Dzięki czemu w perspektywie najbliższych kilku lat kapitał zagraniczny może przyczynić się do generowania nadwyżek w bilansie płatniczym Polski.

LITERATURA

- Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki*, red. W. Karaszewski, PWE, Warszawa 2013.
- Bałtowski M., Miszewski M., *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Warszawa 2006.
- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Polska na tle świata*, red. W. Karaszewski, TNOiK, Toruń 2008.
- Chilimoniuk E., Czarny E., *Otwieranie gospodarki polskiej w okresie transformacji systemowej*, [w:] *Gospodarka Polski na przełomie wieków*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005.
- Dunning J.H., *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London 1981.
- Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014*, GUS, Warszawa 2015.
- Encyklopedia PWN*, <http://encyklopedia.pwn.pl/> [3.01.2016].
- Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat> [22.12.2015].
- Gorynia M., *Internacjonalizacja gospodarki a polityka gospodarcza w warunkach internacjonalizacji i globalizacji*, [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa i gospodarki*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 930, Wrocław 2002.

- Kowalik T., *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja kryzys*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2000.
- Krugman P., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Luc S., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, Warszawa 2000.
- Nasiłowski M., *Transformacja systemowa w Polsce*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1995.
- Pilarska P., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wyd. AE, Kraków 2005.
- Poland: *Foreign investment*, www.santandertrade.com [25.02.2015].
- Rosati D.K., *Polska droga do rynku*, PWE, Warszawa 1998.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 219-220.
- Sadłakowski D., *Analiza kosztów gospodarczych wynikających z napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] *Studia i prace wydziału nauk ekonomicznych wydziału nauk ekonomicznych i zarządzania*, nr 41, t. 3, Szczecin 2015.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl. [20.12.2015].

THE CONSEQUENCES OF INTERNATIONALISATION OF POLISH ECONOMY IN THE CONTEXT TRANSFORMATIONAL CHANGES

Summary: The systemic changes started in the 90s led to internationalization of the Polish economy. Liberalization in the field of capital movements and trade led to increase of realized in the country of foreign direct investment. The aim of this paper is to evaluate the long-term economic effects related to the inflow of FDI and their impact on Polish international trade.

Tadeusz A. Grzeszczyk
Politechnika Warszawska

RESILIENCE
W OCENIE SKUTKÓW SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH
TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ
OBSERWOWANEJ Z PERSPEKTYWY DŁUGIEGO TRWANIA

STRESZCZENIE: Celem rozdziału jest zwrócenie uwagi na istotne kryterium ewaluacji określane jako *resilience*. Można je uwzględnić w analizie i ocenie skutków społeczno-gospodarczych transformacji systemowej obserwowanej z perspektywy długiego trwania. Zastosowanie tego kryterium ułatwia zrozumienie mechanizmów transformacji. Tego rodzaju modelowanie integruje dwie perspektywy: strategiczną, długookresową, związaną ze zrównoważonym rozwojem oraz krótkookresową dotyczącą bieżącego zarządzania w warunkach niepewnego i turbulentnego otoczenia. Wspiera także budowanie interdyscyplinarnych podejść oraz modeli pomocnych w analizie zagadnień związanych z przemianami społeczno-gospodarczymi na poziomach: lokalnym, regionalnym i krajowym.

Klasyfikacja JEL: O1, Rozwój gospodarczy.

JEL Classification System: O1, Economic Development.

Słowa kluczowe: *Resilience*, Ocena transformacji systemowej, Długie trwanie.

Key words: Resilience, Evaluation of systemic transformation, Long duration.

1. Wstęp

Transformacja systemowa stanowi ogólne pojęcie obejmujące wiele elementów, np. gospodarcze, społeczne, polityczne, kulturowe, przestrzenne i in. Wzajemnie wpływają one na siebie. Analiza i ocena skutków transformacji wymaga stosowanie całościowego, holistycznego postrzegania tych elementów, przy uwzględnieniu ich rozległości i wzajemnych relacji [Bałtowski, Miszewski 2006, s. 11].

Stawianie pytań badawczych dotyczących poszczególnych elementów transformacji systemowej otwiera rozległe przestrzenie badawcze. Przykładowo, A. Kukliński wyodrębnił trzy oblicza transformacji przestrzeni europejskiej: długiego trwania, obumierania

i tworzenia nowej przestrzeni europejskiej. Nośnikami transformacji są: integracja, globalizacja i metropolizacja [Kukliński 2000, s. 25]. W przypadku dokonywania analizy i oceny skutków społeczno-gospodarczych transformacji systemowej, najistotniejsze znaczenie mają obserwacje dokonywane z perspektywy długiego trwania.

Problematyka analizy i oceny skutków transformacji ma nie tylko walory teoretyczne. Istnieje realne zapotrzebowanie ze strony różnorodnych środowisk na naukowe rozwiązywanie problemów związanych z oceną skutków społeczno-gospodarczych transformacji systemowej obserwowanej z perspektywy długiego trwania. W ramach takich procesów analizy i oceny należy uwzględniać wieloaspektowe efekty transformacji. Nie jest częste branie pod uwagę także kryteriów oceny związanych np. z aspektami trudno wymiernego, odpowiedzialnego, długookresowego i zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju oraz jego regionów.

Tego rodzaju badania winny dotyczyć jego wielu efektów, np. społecznych, ekologicznych, ekonomicznych, technicznych, badawczych, kulturowych i in. Jest to najczęściej rozumiane i akceptowane. Nie jest natomiast odpowiednio rozumiana potrzeba szacowania długookresowych zjawisk obserwowanych z perspektywy długiego trwania. Skutki transformacji systemowej są często analizowane i oceniane w zbyt krótkim horyzoncie czasowym.

W procesie oceny skutków społeczno-gospodarczych transformacji systemowej obserwowanej z perspektywy długiego trwania istotne znaczenie mają kryteria odnoszące się do długotrwałych efektów społeczno-ekonomicznych i środowiskowych. Celem tego rozdziału jest zwrócenie uwagi na kluczowe kryterium oceny, które określa się jako *resilience* (także w literaturze w języku polskim). Pojęcie to nie jest dokładnie opisane w literaturze. Podjęto próbę wypełnienia tej luki. Szczególnego wyjaśnienia wymaga jego używanie w kontekście oceny skutków transformacji systemowej obserwowanej z perspektywy długiego trwania.

2. Istota *resilience*

Resilience nie doczekało się jednoznacznej definicji. W pewnym stopniu jest związane z dwoma pojęciami: *sustainability* i *vulnerability*. Dotyczą one zrównoważonego i trwałego rozwoju (*sustainable development*) oraz ekorozwoju. Terminologia ta nie jest jeszcze uporządkowana, ścisła i w pełni akceptowana przez wszystkie środowiska zajmujące się teoretycznymi i praktycznymi aspektami ekonomii i nauk o zarządzaniu. W literaturze przeważają poglądy o konieczności stosowania tych określeń w języku angielskim także w publikacjach pisanych po polsku [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2010], [Hejduk 2014, s. 45-47], [Rzegocki, Grucza 2015, s. 57-71].

Realizując procesy badawcze związane z *resilience*, *sustainability* i *vulnerability*, należy czerpać z doświadczeń ekonomii rozwoju (*development economics*). Kryteria te winno się uwzględniać w modelach społeczno-ekonomicznych wspomagających analizę i ocenę skutków transformacji systemowej, zmian agregowanych na poziomach wielu regionów i krajów – obserwowanych z perspektywy długiego trwania. Poszukuje się np. takich modeli społeczno-gospodarczych, których zastosowanie może przyczynić się do wyrównania poziomów rozwoju i konwergencji krajów rozwijających się [Kociszewski 2010, s. 174-179].

Resilience, *sustainability* i *vulnerability* stanowią kryteria oceny możliwej do przeprowadzenia na różnych poziomach: ludzi, zespołów ludzkich, organizacji, makro i globalnym. Służą do pomiaru odporności na występowanie sytuacji trudnych i kryzysowych. Badając ekonomiczne *resilience* w skali makro, można rozważać ocenianie np. zdolności gospodarki państwa i społeczeństwa do minimalizowania strat związanych z tego typu sytuacjami [Hallegatte 2014, s. 3]. Z kolei, ocena zgodnie z kryterium *vulnerability* dotyczy prognozowania i badania prawdopodobieństwa, że w określonym momencie w przyszłości poziom dobrobytu ekonomicznego i bezpieczeństwa socjalnego nie spadnie poniżej określonej wartości [Hoddinott, Quisumbing 2003, s. 9].

W teorii ekonomii często prowadzi się badania dotyczące makroekonomicznej stabilizacji oraz krótko-, średnio- i długookresowej równowagi. W jednym z ważniejszych nurtów ekonomii rozwoju rozwijane są wieloaspektowe badania nad długookresowym i zrównoważonym rozwojem w wymiarach ilościowym i jakościowym (aspekty: społeczne, środowiskowe, kulturowe i in.). Oznacza to wzrost znaczenia badań jakościowych. Wcześniej dominowały raczej badania ilościowe i metody ilościowe są lepiej znane we wszystkich dyscyplinach nauk ekonomicznych.

Sustainability ma swoją genezę w badaniach nad nieodpowiedzialną i nadmierną eksploatacją zasobów naturalnych zapoczątkowanych w drugiej połowie ubiegłego stulecia. Należy dążyć do zachowania (łac. *sustinere*, ang. *sustain*) dla przyszłych pokoleń ograniczonych możliwości środowiska naturalnego (klimatu i zasobów). Aspekty ekonomiczne stanowią tylko jeden z elementów rozwoju lokalnego i regionalnego. Nie można rozwijać gospodarki bez dbania o ochronę środowiska naturalnego, zapobiegania jego degradacji, popierania kultury, ochrony zdrowia publicznego itd. [Brandenburg 2011, s. 16]. Zgodnie z ustaleniami Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju (The World Commission on Environment and Development), zwanej też „Komisją Brundtland”, zrównoważony rozwój oznacza sytuację, w której obecne potrzeby są zaspokojone bez ryzyka utraty szans przyszłych pokoleń na zaspokajanie swoich potrzeb [Rogall 2010, s. 44].

Ekonomia zrównoważonego rozwoju stanowi jeden z nurtów ekonomii heterodoksyjnej odrzucającą koncepcję *homo oeconomicus* (człowieka racjonalnego). W związku z wątpliwościami odnośnie rozumienia nowych zagadnień występujących raczej poza ekonomią głównego nurtu trwa dyskusja nad rozumieniem pojęcia *sustainable development*. Przykładowo, Komitet Prognoz Polskiej Akademii Nauk sugeruje używanie tłumaczenia: „rozwój trwały” (inne określenia dla rozwoju: zrównoważony, trwały i zrównoważony, sustensywny, ekorozwój) [Poskrobko 2010, s. 19].

W obszarze nauk o zarządzaniu pojęcie *sustainability* jest najczęściej badane na poziomie przedsiębiorstw i używa się określeń: *business sustainability* oraz *sustainable enterprise* [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2010]. W ich ujęciu to drugie pojęcie należy analizować zgodnie z koncepcją elastycznego przedsiębiorstwa przyszłości radzącego sobie w warunkach chaosu i kryzysu oraz ciągłych zmian zachodzących w turbulentnym otoczeniu. *Sustainable enterprise* jest niekiedy określane jako „przedsiębiorstwo zrównoważone”. We wspomnianym ujęciu, przedsiębiorstwo przyszłości to firma prowadząca odnawialny i trwały biznes w warunkach nakładających się na siebie i przeplatających się wielu procesów oraz wieloaspektowych i trudnych do przewidzenia zmian w turbulentnym otoczeniu [Hejduk 2014, s. 45-47].

Resilience jest podobnym do *sustainability* kryterium oceny, ale także pewną właściwością osób, organizacji, regionów i krajów. Dotyczy zdolności do funkcjonowania zgodnie ze zrównoważonym rozwojem i odporności na sytuacje trudne i kryzysowe. Oznacza pewną elastyczność w reagowaniu na takie sytuacje. W psychologii używa się pojęcia *resilience* w sensie sprężystości, prężności, giętkości i odporności na stres oraz umiejętności zachowania równowagi [*Resilience. Psychosłownik* 2015]. W naukach technicznych, np. w inżynierii materiałowej i metalurgii to pojęcie odnosi się do sprężystości, wytrzymałości i odporności materiału, który nawet pod wpływem znacznych sił nie odkształca się w sposób trwały.

Od niedawna, w ramach nauk o zarządzaniu, rozwijane są badania dotyczące *organizational resilience*. Rozważania dotyczące *resilience* osobowej i organizacyjnej, ich znaczenia dla organizacji, wskaźników oceny *resilience* zaprezentowano w pracy *Organizational resilience... M.M. Rzegockiego i B. Gruczy* [2015, s. 57-71]. Przegląd definicji pojęcia *resilience* jest dostępny w pracy *Resilience: New Utopia or New Tyranny?* [Bene, Wood, Newsham, Davies 2012, s. 10-11].

3. Resilience w ocenie skutków transformacji systemowej

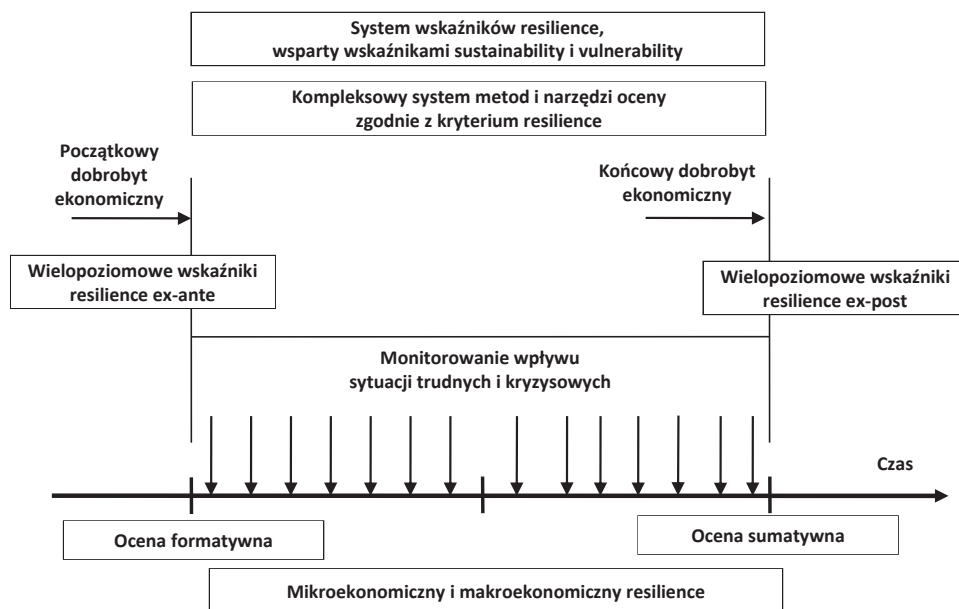
Biorąc pod uwagę tylko podlegającą transformacji przestrzeń europejską obserwowaną z perspektywy długiego trwania, należy analizować pewien system, w którym można wyodrębnić szereg elementów (podsystemów). Przykładowo, jeden z modeli takiego systemu zakłada występowanie pięciu następujących kluczowych elementów: podsystemu wartości, podsystemu infrastruktury technicznej, podsystemu osadniczego, pomników kultury i przyrody [Kukliński 2000, s. 26]. Procesy transformacji mogą prowadzić do obumierania i tworzenia nowej przestrzeni. Dokonując analizy i oceny skutków transformacji systemowej, należy prowadzić bardziej złożone, całościowe i holistyczne badania.

Efekty procesów transformacji winny być badane w sposób kompleksowy, obejmujący wieloetapowe procesy, wiele podsystemów oraz metod i narzędzi wykorzystywanych do ich oceny (rys. 1). Różnorodne metody i narzędzia oceny tworzą zatem system metod i narzędzi. Elementy tego systemu są uporządkowane zgodnie z przyjętym modelem oceny. Kompleksowy system metod i narzędzi oceny kryterium *resilience* winien umożliwiać badania ilościowe, jakościowe, fragmentaryczne oraz wieloaspektowe.

Bazując na teorii oceny, można wyodrębnić dwa rodzaje ewaluacji (określenie stosowane zamiennie z oceną): sumatywną i formatywną. Ocena sumatywna jest w tym przypadku wykorzystywana w odniesieniu do przyjętych jako końcowe skutków transformacji. Ten rodzaj ewaluacji pozwala na wspieranie procesu decyzyjnego dotyczącego kształtowania dalszych etapów transformacji. Wiedza wynikająca z raportów ewaluacyjnych może służyć do doskonalenia planowanych działań, np. pod kątem ich skuteczności i efektywności. Dokonywanie tego rodzaju ocen sumatywnych winno być praktykowane np. w odniesieniu do kilkuletnich okresów.

Ocena formatywna może być dokonywana w trakcie badanego procesu transformacji, jako wsparcie dla procesów bieżącego monitorowania skutków społeczno-gospodarczych. Tego rodzaju ocena jest zbliżona do oceny wstępnej (*ex-ante*) oraz oceny bieżącej (*ongoing*

evaluation). Wyniki oceny formatywnej mogą stanowić źródło informacji i wiedzy użytecznej w procesach wspomagania decyzji dotyczących bieżącego doskonalenia podejmowanych działań.



Rysunek 1. *Resilience* w kompleksowej ocenie skutków transformacji systemowej

Źródło: opracowanie własne.

Badania wskaźników *resilience* należy przeprowadzać na wielu poziomach: gospodarstw domowych, lokalnych społeczności (gmin), regionów, krajów oraz globalnego. Poszukując uniwersalnego miernika stanowiącego punkt odniesienia do prowadzonych analiz i ocen, można skorzystać z dorobku normatywnej dziedziny ekonomii, tzn. ekonomicznej teorii dobrobytu społecznego (ekonomii dobrobytu) i pojęcia dobrobytu społeczno-ekonomicznego (*welfare*) [Kot 2012, s. 15-16]. Dobrobyt ten można mierzyć przy wykorzystaniu syntetycznych i zagregowanych wskaźników.

Wskaźniki *resilience* umożliwiają wsparcie dla realizacji wielopoziomowej i wieloaspektowej oceny zdolności do minimalizowania strat związanych z sytuacjami trudnymi i kryzysowymi. Punktem odniesienia dla analiz i ocen jest wartość dobrobytu ekonomicznego dla początkowego okresu transformacji. Jest to założenie ułatwiające przeprowadzenie badań i obliczeń. W przyszłości warto rozważyć zastąpienie jednowymiarowego dobrobytu ekonomicznego, wielowymiarową jakością życia.

4. Wnioski

Problematyka oceny skutków społeczno-gospodarczych transformacji systemowej obserwowanej z perspektywy długiego trwania odznacza się wieloaspektowym charakterem.

Wciąż stosunkowo mało jest badań poświęconych tego rodzaju kompleksowej ocenie. W tym rozdziale zwrócono uwagę na jedno z ważniejszych kryteriów oceny określane jako *resilience*. Pojęcie to nie jest jednoznacznie opisane i zdefiniowane w literaturze. W związku z tym, jego znaczenie nie jest jasne, szczególnie w kontekście oceny transformacji systemowej. Podjęto próbę wypełnienia tej luki. Wyjaśniono istotę i znaczenie tego kryterium oceny porównując je z podobnymi pojęciami: *sustainability* i *vulnerability*.

Uwzględnianie w procesach badawczych kryterium *resilience* jest równoznaczne z poszerzeniem zakresu tych badań o jakościowe i trudno mierzalne zjawiska. Proces badawczy winien uwzględniać różnego rodzaju oceny konieczne do przeprowadzenia w ramach wielu perspektyw badania skutków transformacji. Różnego rodzaju oceny wymagają kompleksowego „systemu metod” zgodnego z koncepcjami *resilience*, *sustainability* i *vulnerability*.

Wnioski z prowadzonych badań zaprezentowanych w tym rozdziale dowodzą, że bazowanie na *resilience* może znacząco ułatwić przeprowadzanie oceny skutków transformacji systemowej w szerokim kontekście, na różnych poziomach i obserwowanej z perspektywy długiego trwania. Wykorzystanie w tych procesach oceny interdyscyplinarnego dorobku związanego z *resilience* jest na razie niewielkie. To pojęcie nie jest jeszcze dostatecznie dobrze znane wśród ekspertów dokonujących takich analiz i ocen.

Dzięki zastosowaniu kryterium oceny *resilience* stosunkowo łatwo jest zrozumieć mechanizmy transformacji. Jego wykorzystanie umożliwia skuteczne modelowanie zintegrowanych perspektyw: strategicznej, długookresowej, dotyczącej zrównoważonego rozwoju oraz krótkookresowej, związanej z bieżącym zarządzaniem w warunkach niepewnego i turbulentnego otoczenia. Wskazane jest wsparcie procesu oceny w perspektywie strategicznej wskaźnikami wynikającymi z kryterium *sustainability*. Ocena przeprowadzana w ramach drugiej perspektywy związanej z bieżącym zarządzaniem winna być wsparta podsystemem wskaźników *vulnerability*.

Z jednej strony badania z wykorzystaniem kryterium *resilience*, które można zastosować w procesach oceny skutków transformacji systemowej, odznaczają się znacznymi efektami aplikacyjnymi. Z drugiej strony, brak wiedzy i zrozumienia znaczenia tego pojęcia istotnie hamuje szersze zastosowania. Wiedzę o znaczeniu kryterium oceny *resilience* należy zatem upowszechniać, ponieważ może to przynieść wymierne efekty oraz pomóc w zmniejszaniu błędów popełnianych w procesach decyzyjnych związanych z realizacją procesów transformacji. Procesy te mogą być wspierane interdyscyplinarnymi podejściami, instrumentami, modelami i metodami pomocnymi w analizie zagadnień dotyczących przemian społeczno-gospodarczych na poziomach: lokalnym, regionalnym, krajowym i globalnym.

W rozdziale często stosowano liczbę pojedynczą dla określenia kryterium *resilience*. W praktyce, realizacja procesu oceny skutków transformacji, zgodnie z koncepcją *resilience* wymaga kompleksowego i wielopoziomowego podejścia. Charakteryzuje się ono zintegrowanym charakterem i wymaga stosowania co najmniej trzech zbiorów wielu mierników odnoszących się do kryteriów społecznych, środowiskowych i ekonomicznych. W procesach oceny winno bazować się na zbiorach mierników i w istocie jest wiele kryteriów *resilience*. System wskaźników *resilience* powinien być uzupełniony o wskaźniki wynikające z kryteriów *sustainability* i *vulnerability*.

Uzasadnione jest kontynuowanie badań i poszukiwanie nowych rozwiązań w tym zakresie. Rozważania zawarte w tym rozdziale mogą stanowić inspirację do dalszych badań i skutkować powstawaniem nowych podejść do kompleksowej i wielopoziomowej oceny skutków transformacji systemowej.

LITERATURA

- Bałtowski M., Miszewski M., *Wprowadzenie*, [w]: *Transformacja gospodarcza w Polsce*, red. M. Bałtowski, M. Miszewski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Bene C., Wood R.G., Newsham A., Davies M., *Resilience: New Utopia or New Tyranny? Reflection about the Potentials and Limits of the Concept of Resilience in Relation to Vulnerability Reduction Programmes*, Vol. 2012 No 405, CSP Working Paper No 6, 2012.
- Brandenburg H., *Zarządzanie lokalnymi projektami rozwojowymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011.
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości: zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Warszawa 2010.
- Hallegatte S., *Economic Resilience. Definition and Measurement*, Policy Research Working Paper No 6852, The World Bank, 2014.
- Hejduk I.K., *Sustainability – wyzwaniem współczesnego zarządzania*, [w]: *Wyzwania dla zarządzania przedsiębiorstwami*, red. G. Gierszewska, Wydział Zarządzania Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2014.
- Hoddinott J., Quisumbing A., *Methods for Microeconometric Risk and Vulnerability Assessments, Social Protection Discussion, Paper Series, No. 0324*, The World Bank 2003.
- Kociszewski K., *Uniwersalne teorie rozwoju gospodarczego*, [w]: *Ekonomia rozwoju*, red. B. Fiedor, K. Kociszewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
- Kot S.M., *Ku stochastycznemu paradygmatowi ekonomii dobrobytu*, Oficyna Wydawnicza IMPULS, Kraków 2012.
- Kukliński A., *Transformacja przestrzeni europejskiej*, Studia Regionalne i Lokalne, nr 1(1)/2000.
- Poskrobko B., *Przedmowa do wydania polskiego*, [w]: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju: teoria i praktyka*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2010.
- Resilience. Psychosłownik*, www.charaktery.eu/slownik-psychologiczny/R/190/Resilience-%28ang%29/ (dostęp 20.12.2015).
- Rogall H., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju: teoria i praktyka*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2010.
- Rzegocki M.M., Gruzca B., *Organizational resilience*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 1/2015 (166).

RESILIENCE IN SOCIO-ECONOMIC IMPACT EVALUATION OF SYSTEMIC TRANSFORMATION OBSERVED FROM LONG-DURATION PERSPECTIVE

Summary: The aim of the chapter is to highlight the important evaluation criterion referred to as “resilience”. You can take them into account in the analysis and assessment of the socio-economic systemic transformation observed from the long-duration perspective. Application of this criterion makes it easier to understand mechanisms of transformation. This type of modeling integrates two perspectives: strategic, long-term, related to sustainable development and short-term for the current management under uncertain and turbulent environment. It also supports the building of interdisciplinary approaches and models to assist in the analysis of issues related to socio-economic changes at local, regional and national levels.

Agnieszka Becla

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

TWORZENIE SIĘ SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO I GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY A TRANSFORMACJA POLSKA PO 1990 R.

STRESZCZENIE: W artykule zaprezentowano polskie doświadczenia kreacji SI i GOW po 1990 r. Autorka omawia najważniejsze cechy społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Przedstawia także główne etapy rozwoju społeczeństwa informacyjnego. Hipoteza badawcza ma następującą postać: tworzenie się podstaw społeczeństwa informacyjnego i towarzyszącej mu gospodarki opartej na wiedzy w Polsce po 1990 r. wynikało przede wszystkim z działania czynników egzogenicznych w stosunku do społeczeństwa polskiego oraz polskiej gospodarki.

Klasyfikacja JEL: D00.

JEL Classification System: D00.

Słowa kluczowe: społeczeństwo informacyjne, gospodarka oparta na wiedzy, transformacja gospodarcza i społeczna w Polsce.

Key words: information society, knowledge-based economy, economic and social transformation in Poland.

1. Wstęp

Przemiany ustrojowe w gospodarce polskiej rozpoczęły się w drugiej połowie lat 80. XX w. jako efekt kilku istotnych procesów, a przede wszystkim załamania (kryzysu strukturalnego) w Europie Środkowej i Wschodniej. Innymi powodami były:

- (1) postępujące zjawiska globalizacji obejmujące większość gospodarek we współczesnym świecie,
- (2) przeobrażenia techniczno-technologiczne zachodzące w świecie pod koniec XX stulecia,
- (3) rosnąca antropopresja na środowisko przyrodnicze charakteryzująca ówczesne gospodarki i społeczeństwa oraz coraz wyższa jej świadomość w skali globalnej,
- (4) postępujące procesy integracji, widoczne zwłaszcza w Europie¹.

¹ Lokalne czynniki, jak np. funkcjonowanie ruchów społecznych („Solidarność”) odgrywały znacznie mniejszą rolę w przeobrażeniach, niż to głoszą politycy i publicyści.

Postępująca nieefektywność gospodarki polskiej, występująca w skali mikroekonomicznej (na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw), mezoekonomicznej (w poszczególnych branżach, sektorach czy regionach) oraz makroekonomicznej (w całej gospodarce centralnie planowanej), a nawet w skali megaekonomicznej (wśród wszystkich państw Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej), była bez wątpienia główną przyczyną narastającej presji na zmianę ustroju gospodarczego.

Zmiany ustrojowe polegały przede wszystkim na przejściu od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Składały się na nią liczne zjawiska i procesy, zarówno o sterowalnym, jak i niesterowalnym charakterze. Generowały one informacje oraz opierały się na informacjach, co zmieniało w istotny sposób funkcjonowanie ówczesnych systemów społeczno-ekonomiczno-informacyjnych.

Równoległe z przeobrażeniami ustrojowymi rozpoczął się inny, bardziej globalny, wielowymiarowy proces, który później określono nazwą – rewolucja informacyjno-informatyczna oraz tworzenie się społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Przedmiotem niniejszego opracowania jest analiza procesu tworzenia się społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w Polsce, na tle przeobrażeń ustrojowych rozpoczętych na przełomie lat 80. i 90. XX stulecia. Analiza taka wymaga dodatkowo identyfikacji i deskrypcji procesu zmian ustrojowych w Polsce, a także sprecyzowania pojęcia oraz atrybutów społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. W opracowaniu wykorzystano elementy analizy porównawczej i metody deskryptywnej.

Hipoteza (czy raczej teza) badawcza w opracowaniu może przyjąć następującą postać: tworzenie się podstaw społeczeństwa informacyjnego i towarzyszącej mu gospodarki opartej na wiedzy w Polsce po 1990 r. wynikało przede wszystkim z działania czynników egzogenicznych, w stosunku do społeczeństwa polskiego oraz polskiej gospodarki.

2. Charakterystyka zmian ustrojowych w Polsce od końca lat 80. XX w. w kontekście tworzenia podstaw społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy

Gospodarka centralnie planowana opierała się na założeniu, że uda się z życia gospodarczego wyeliminować wahania koniunkturalne. Gospodarka tego typu miała charakteryzować się przewidywalnością działań gospodarczych i ich efektów, obniżonym poziomem ryzyka czy niepewności, co finalnie miało zaowocować likwidacją cykli ekonomicznych i pełną przewidywalnością zdarzeń. Doświadczenia, jakie pojawiły się w Polsce po II wojnie światowej, pokazały jednak, że zarządzanie procesami gospodarczymi oparte na planowaniu i publicznej własności wielu zasobów nie było w stanie zastąpić mechanizmu rynkowego, zapewnić odpowiednio wysokiego poziomu efektywności ekonomicznej, a także wyeliminować wahań gospodarczych. Dodatkowe problemy łączyły się z dysproporcjami wynikającymi z planów gospodarczych oraz nadmierną ideologizacją życia społeczno-ekonomicznego. Polityka i ideologia zastępowały tradycyjne bodźce materialne stymulujące do odpowiedniej wydajności pracy².

² Por.: W. Herer, W. Sadowski, *Dlaczego zmniejszyła się produkcja w Polsce?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.

Nierównowaga oznaczała nie tylko niedopasowanie wielkości i struktury produkcji oraz konsumpcji, co wyrażało się w chronicznym niedostatku dóbr i usług zaspokajających nawet podstawowe potrzeby. Łączyła się również z niedostatkiem środków inwestycyjnych na infrastrukturę techniczno-ekonomiczną, badania naukowe i wdrożenia, modernizację kapitału rzeczowego czy podnoszenie innowacyjności. Miało to poważne konsekwencje dla tworzenia podstaw nowego społeczeństwa – społeczeństwa informacyjnego. Kilka ważnych jego elementów strukturalnych i funkcjonalnych tworzyło się znacznie wcześniej, nim rozpoczęła się w polskiej gospodarce transformacja ustrojowa. Dotyczyło to m.in.:

- (1) rozwoju *hardware* (osprzętowania) i *software* (oprogramowania) informatycznego;
- (2) budowy technicznej infrastruktury komunikacyjnej;
- (3) wzrostu znaczenia wiedzy w gospodarce i innych formach aktywności społecznej;
- (4) rozwoju sektora usług informacyjnych i wzrostu jego udziału w produkcie narodowym brutto oraz zatrudnieniu.

Nie wszystkie opóźnienia były wynikiem niesprawności funkcjonowania polskiej gospodarki. Część innowacji informatyczno-informacyjnych pochodzi zawsze z gospodarek najbardziej zaawansowanych technologicznie, a pozostałe naśladują takie rozwiązania. Przykładem mogą być komputerowe technologie mikroprocesorowe, pochodzące przede wszystkim ze Stanów Zjednoczonych, rozwijane i doskonalone w innych krajach w formie współczesnych urządzeń elektronicznych. Innym problemem jest przygotowywanie oprogramowania komputerowego dla takiego sprzętu. Tutaj prekursorskie rozwiązania mogą powstawać na całym świecie. Podobnie jest ze skutecznym budowaniem infrastruktury komunikacyjnej.

Barierami upowszechniania wiedzy w gospodarce i innych formach aktywności społecznej mogą być:

- (1) system edukacji, niepromujący postaw naukowych,
- (2) nadmierna rola religii, zdecydowanie ograniczająca ekspansję wiedzy naukowej (konflikt nauka-religia znany jest od setek lat),
- (3) tradycje, zwyczaje i postawy oparte na źródłach kulturowych kwestionujących naukę,
- (4) brak szacunku dla wiedzy naukowej wśród ludzi³.

Wszystkie powyższe bariery są dostrzegane w społeczeństwie polskim, także w okresie ostatnich dwudziestu pięciu lat transformacji ustrojowej. Analiza powyższych zjawisk jest dobrym punktem wyjścia do zidentyfikowania pojęcia i atrybutów społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy oraz zbadania stanu zaawansowania takich struktur w Polsce, w kontekście transformacji ustrojowej lat 1990-2015.⁴

³ W przypadku Polski czynnikiem nie jest brak szkół i uczelni.

⁴ Przeprowadzenie takiej analizy wykracza poza zakres i objętość poniższego opracowania, chociaż autorka miała możliwość wykonania takiego badania. Jego wyniki nie zostały jeszcze opublikowane.

3. Pojęcie i atrybuty społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy

W literaturze jednoznacznie eksponuje się fakt, że pojęcie społeczeństwa informacyjnego zostało po raz pierwszy użyte w 1963 r. przez Tadlo Umesao i wyrażało związki pomiędzy różnymi formami aktywności społecznej a wykorzystywaniem sprzętu komputerowego. Można zatem uznać społeczeństwo informacyjne za nowy system społeczeństwa kształtujący się w krajach o wysokim stopniu rozwoju, w warunkach którego zarządzanie informacją, jej jakość oraz szybkość przepływu są zasadniczymi czynnikami konkurencyjności. Natomiast stopień rozwoju społeczeństwa informacyjnego wymaga stosowania nowych technik gromadzenia, przetwarzania, przekazywania i użytkowania informacji⁵.

Biorąc pod uwagę wiele formułowanych koncepcji, można zauważyć, że w społeczeństwie informacyjnym występują:

- (1) powszechny dostęp ludzi do informacji,
- (2) szerokie wykorzystanie Internetu jako środka informacji publicznej i komunikacji międzyludzkiej,
- (3) powszechna, permanentna edukacja. To skrócona charakterystyka społeczeństwa informacyjnego, ponieważ w tym złożonym systemie społeczno-ekonomicznym pojawia się więcej zjawisk i procesów.

Po pierwsze, ta współczesna forma społeczeństwa charakteryzuje się bardzo wyraźną kompresją czasu i przestrzeni, które powodują przyspieszenie procesów w czasie (zmniejszenie czasu ich przebiegu i/lub zagęszczenie poszczególnych elementów) oraz „zmniejszenie” poprzez nowe możliwości przemieszczania się wymiaru przestrzennego.

Po drugie, społeczeństwo informacyjne nabiera charakteru społeczeństwa non-stop, co oznacza zanik tradycyjnie wyróżnianych pór doby, tygodni, miesięcy i lat. Inaczej mówiąc, wybrane formy aktywności gospodarczej czy społecznej realizowane są w dowolnych porach. Zmieniają się w istotny sposób wymiary czasowe i przestrzenne ludzkiego gospodarowania, zwłaszcza w dystrybucji dóbr i usług oraz ich bezpośredniej konsumpcji.

Po trzecie, członkowie społeczeństwa informacyjnego zderzają się z nadmiarem informacji, nie posiadając dostatecznych umiejętności korzystania z nich. Łatwość kreacji informacji i umieszczania ich w sieci nie jest skorelowane z nabywaniem przez rzeczywistych i potencjalnych użytkowników odpowiednich technik oraz metod filtrowania, a także wykorzystania informacji. W efekcie następuje pojawienie się zjawiska zatoru informacyjnego. Polega ono na swoistej bezradności odbiorcy wobec źródła informacji oraz braku dostatecznego poziomu racjonalności w procesie informacyjnym.

Po czwarte, łatwość kreacji i umieszczania informacji w sieci-Internecie tworzy niezwykle trudną, z punktu widzenia odbiorcy-użytkownika, sytuację obecności zniekształconych (często fałszywych) informacji oraz braku zdolności do weryfikowania prawdziwości informacji. Można w tym momencie wspomnieć, że według jednej z klasyfikacji wyróżniamy:

⁵ Por.: A. Becla. *Pozyskiwanie, wykorzystanie i ochrona informacji w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego (Prolegomena do zagadnień gospodarowania informacją)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016 (w druku).

- (1) informacje-wiedzę naukową, której prawdziwość jest poddawana odpowiednim metodom sprawdzania (np. w formie procedur weryfikacji czy falsyfikacji) przez niezależnych badaczy;
- (2) wiedzę potoczną, na którą składają się informacje płynące z doświadczenia ludzi, weryfikowane ich codzienną praktyką;
- (3) informacje nieprawdziwe lub częściowo nieprawdziwe, oparte na niedoskonałości zmysłów, ale nie tworzone w celu wprowadzeniu w błąd odbiorcy, jak np. plotki;
- (4) informacje fałszywe tworzone celowo po to, aby manipulować świadomością i/lub zachowaniem odbiorców.

Wszystkie powyższe grupy informacji funkcjonują we współczesnej przestrzeni informacyjnej obok siebie, a odbiorca-użytkownik nie posiada większych możliwości weryfikacji ich wiarygodności (prawdziwości)⁶.

Po piąte, cechy i sposoby funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy wymusza tworzenie postaw akceptujących potrzebę ciągłego uczenia się. Wbrew przyjmowanemu *implicite* założeniu, postawy takie nie są powszechne, co prowadzi do sytuacji wykluczenia informacyjnego i/lub obniżania się poziomu racjonalności w procesie informacyjnym, połączonego ze wzrostem jego kosztów.

Po szóste, społeczeństwo informacyjne wytwarza nowe, często odmienne od dotychczasowych sposoby komunikowania się interpersonalnego. Dotyczy to komunikacji pomiędzy poszczególnymi osobami, jak i komunikacji masowej. W coraz większej mierze opiera się ona na wykorzystaniu sprzętu i programów informatycznych, w miejsce bezpośrednich kontaktów międzyludzkich. Oznacza to np. narastające problemy we właściwym odbiorze uczuć czy sygnałów pozawerbalnych, stanowiących często bardzo znaczącą część komunikacji interpersonalnej.

Po siódme, w społeczeństwie informacyjnym tworzą się nowe struktury społeczne, odmienne od opartych na wspólnej przestrzeni zamieszkania, solidarności zawodowej czy wspólnocie interesów klasowych. Większe znaczenie ma wspólnota poglądów, zainteresowań, możliwości bezpośredniego kontaktowania się poprzez sieć czy realizowane style życia. Nowe struktury społeczne oznaczają nowe podziały i konflikty. Dotyczą one np. zakresu możliwej partycypacji informacyjnej i zjawiska wykluczenia informacyjnego, korzystania z finansowych i pozafinansowych efektów funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego (co czasami nazywa się konfliktem elity informacyjne a wykluczeni informacyjnie).

Po ósme, wzrasta znaczenie oraz zakres komputerowego przetwarzania danych i wyszukiwania informacji, które zastępują pracę analityczną ludzkiego mózgu oraz wykorzystywanie przez umysł różnorodnych heurystyk myślowych, będących podstawą dotychczasowych procesów poznawczych i decyzyjnych.

Po dziewiąte, istnienie Internetu złamało większość monopolii informacyjnych i pojawienie się wielu nowych źródeł informacji. Ma to swoje pożądane oraz niepożądane konsekwencje. Złamanie monopolii informacyjnych pozwala na bardziej różnorodne widzenie obiektów, zjawisk oraz procesów i w pewnym zakresie (przy spełnieniu odpowiednich wa-

⁶ Por.: A. Becla, *Pozyskiwanie ...*, op. cit.

runków) ogranicza możliwości manipulowania odbiorcami informacji. Z drugiej strony, stawia znacznie wyższe wymagania dla odbiorców informacji w zakresie ich poszukiwania, interpretacji i wykorzystania.

Po dziesiąte, zmniejsza się rola własności intelektualnej poprzez możliwość kopiowania i darmową redystrybucję dóbr intelektualnych. Twórcze osiągnięcia stają się szybciej własnością publiczną, a to pogarsza sytuację rynkową ich autorów. Potrzeba zachowania praw własności wpływać będzie na rozwój różnorodnych technik i narzędzi ochronnych (poprzez regulacje prawne czy kodowanie) oraz podział dostępnych informacji na wolne, o swobodnym dostępie i płatne, o dostępie ograniczonym. Pierwszą grupę tworzyć będą mniej wartościowe informacje, o niższej użyteczności w gospodarowaniu czy życiu codziennym, często wręcz informacyjne śmieci (spam). Drugą grupą będą cenne, wiarygodne, ale jednocześnie kosztowne informacje, gromadzone w odpowiednich bazach danych. Będą one dostępne dla odbiorców pod określonymi warunkami, zwłaszcza w zakresie wykorzystania i upowszechniania oraz nabywania. Takie podziały zbiorów informacji prowadzą do pogłębiania się podziałów na elity informacyjne i grupy informacyjnie wykluczone.

Po jedenaste, w Internecie jest dostępnych coraz więcej różnorodnych usług informacyjno-informacyjnych, które są użyteczne do wstępnej obróbki dużych zbiorów informacji, polegającej na ich porządkowaniu oraz przeszukiwaniu. Są również bardzo użyteczne przy statystycznym opracowywaniu zbiorów danych ilościowych (liczbowych). Ich użyteczność zmniejsza się jednak bardzo, gdy dane i/lub informacje należy poddać bardziej merytorycznej obróbce. Osoby nieposiadające odpowiedniej wiedzy czy umiejętności metodycznych często zastępują swój wkład intelektualny wykorzystaniem usług internetowych.

Po dwunaste, w społeczeństwie informacyjnym technologie informacyjno-komunikacyjne przenikają do wszystkich form życia człowieka i powodują wzrost uzależnienia od komputera, co w istotny sposób obniża znaczenie i jakość usług świadczonych bezpośrednio przez człowieka. W wielu sytuacjach może to nieść poważne zagrożenia dla zdrowia i życia jednostek ludzkich oraz poprawnego funkcjonowania społeczności, a nawet całych społeczeństw (sytuacja *blackout* energetycznego, niekontrolowanego włączania się systemów broni atomowej itp.).

Po trzynaste, ostatnią z wymienionych wyżej charakterystyk społeczeństwa informacyjnego jest tworzenie się społeczności wirtualnych, które możemy określić jako struktury społeczne oparte na sieciach informatyczno-informacyjnych i niezdolne do funkcjonowania bez wykorzystania sprzętu i programów komputerowych.

Drugim podstawowym pojęciem niezbędnym do realizacji założonych celów badawczych i sprawdzenia hipotezy jest gospodarka oparta na wiedzy. Jest ona bezpośrednio powiązana ze społeczeństwem informacyjnym. Jej rozwój wymaga spełnienia kilku warunków, a zwłaszcza:

- (1) rozbudowy infrastruktury telekomunikacyjnej,
- (2) pełnej liberalizacji rynków usług informacyjnych,
- (3) przejrzystego i spójnego oraz dostosowanego prawodawstwa,

- (4) wysokiego poziomu nakładów na badania i rozwój B+R,
- (5) powszechnego, szerokiego i taniego dostępu do Internetu,
- (6) publicznego dostępu do zasobów informacyjnych,
- (7) wysokiego stopnia korzystania z informacji,
- (8) szybkiego odbierania i przekazywania danych cyfrowych, bez ograniczeń przestrzennych,
- (9) wzrostu zatrudnienia osób w sektorze informacyjnym.

Po pierwsze, rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej jest podstawowym technicznym warunkiem istnienia oraz funkcjonowania gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego. Bez takiej infrastruktury nie ma możliwości, aby nastąpił dalszy rozwój (ewolucja) gospodarki i społeczeństwa. Jest to jednocześnie warunek wyjściowy wspomnianego rozwoju.

Po drugie, w gospodarce opartej na wiedzy i społeczeństwie informacyjnym musi istnieć pełna liberalizacja rynku usług informacyjnych. Pozwala ona na rozwój sektora informacyjnego i znosi różnorodne ograniczenia prorozwojowe.

Po trzecie, w gospodarce opartej na wiedzy i społeczeństwie informacyjnym musi istnieć przejrzysty i spójny oraz dostosowany do istniejącej rzeczywistości system prawa, regulujący ich funkcjonowanie. Bez regulacji prawno-instytucjonalnych nie ma możliwości poprawnego funkcjonowania gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwie informacyjnym.

Po czwarte, w takiej gospodarce i społeczeństwie osiągnąć jest wysoki poziom nakładów na badania i rozwój, zarówno w ujęciu globalnym, jak i względnym, w relacji do produktu narodowego brutto. Podstawową grupą informacji jest wiedza naukowa, której rozwój jest ściśle skorelowany z rozmiarami nakładów w tym sektorze oraz realizowaną polityką naukową. W wysoko rozwiniętych gospodarkach nauka jest finansowana z trzech podstawowych źródeł:

- (1) środków publicznych-budżetowych,
- (2) środków przedsiębiorstw prywatnych,
- (3) sektora militarnego, będącego złożoną hybrydą elementów sektora prywatnego i publicznego⁷.

Po piąte, w gospodarce opartej na wiedzy istnieje powszechny, szeroki i tani dostęp do Internetu, który jest nie tyle miejscem komunikacji interpersonalnej i społecznej, ale również wiodącą częścią nowej gospodarki – e-gospodarki, czy wręcz istnienia społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy.

Po szóste, rozwijany jest i rozszerzany publiczny dostęp do zasobów informacyjnych. Dostęp do takich zasobów także wydaje się być miękkim elementem infrastruktury techniczno-informacyjnej.

⁷ Szerzej złożoność kompleksu militarnego tłumaczy J.K. Galbraith. Por.: J.K. Galbraith, *Gospodarka niewinnego oszustwa. Prawda naszych czasów*, MT Biznes, Warszawa 2005.

Po siódme, w gospodarce opartej na wiedzy i społeczeństwie informacyjnym jest wysoki poziom korzystania z wiedzy, co może być potraktowane jako najważniejszy atrybut funkcjonalny. Problemem może być sposób pomiaru tego poziomu.

Po ósme, istniejące możliwości techniczne (sprzętowe) oraz oprogramowanie i infrastruktura pozwalają na szybkie odbieranie i przesyłanie danych liczbowych, wraz z ich przetwarzaniem. Zmiany techniczne są najbardziej widocznym symptomem tworzenia się społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy, dlatego często uważa się je za aspekt najważniejszy. Nie można jednak akceptować takiego spostrzeżenia.

Po dziewiąte, podstawowym sektorem w gospodarce opartej na wiedzy staje się sektor informacyjny, który wytwarza największą część produktu narodowego brutto oraz tworzy odpowiednio dużą liczbę miejsc pracy.

Ze statystycznego (w sensie statystyki społeczno-ekonomicznej) punktu widzenia można zauważyć, że w gospodarce opartej na wiedzy istnieje wiodąca rola informacji i wiedzy oraz technologii jako podstawowych czynników wytwórczych. W strukturze siły roboczej (zatrudnienia) dominują pracownicy zatrudnieni w sektorze informacyjnym. Sektor ten jest także podstawowym w procesie tworzenia produktu narodowego brutto. Sektor informacyjny składa się m.in. z podmiotów świadczących usługi w zakresie *software* oraz *hardware* informatyczno-komunikacyjnego, usług informatyczno-komunikacyjnych i realizacji procesu informacyjnego, innowacji w tym zakresie, a także kreacji nowych form aktywności opartej na informacji⁸.

Dotychczasowe badania nad społeczeństwem informacyjnym i gospodarką opartą na wiedzy pozwalają zidentyfikować cztery grupy elementów tworzących warunki konieczne istnienia i funkcjonowania takich struktur społeczno-gospodarczych.

Materialną podstawę społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy tworzy infrastruktura techniczno-informatyczna, bez której nie ma możliwości dalszego zaawansowania przemian. Jej rozwojowi sprzyjają takie procesy i zjawiska, jak:⁹

- (1) globalizacja, otwierająca granice dla przepływu idei i rozwiązań techniczno-technologicznych;
- (2) tworzenie się i ekspansja transnarodowych korporacji świadczących usługi informacyjno-informatyczne czy
- (3) rozwój sieci informacyjnych typu Internet.

Drugą grupę uwarunkowań tworzą umiejętności kreacji (także pozyskiwania z innych źródeł) informacji. Ważnym źródłem takich informacji są badania naukowe oraz działania wdrożeniowe. Oznacza to potrzebę generowania odpowiednich środków na tego typu przedsięwzięcia.

Trzecią grupę uwarunkowań istnienia i funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego oraz gospodarki opartej na wiedzy tworzą umiejętności filtrowania informacji. Obejmują one zarówno predyspozycje ludzi do selekcjonowania użytecznych (cennych) informacji z dostępnych zbiorów, jak i informatyczne możliwości tematycznego prze-

⁸ Szerzej patrz: A. Becla, *Pozyskiwanie ...*, op. cit.

⁹ Szerzej patrz: ibidem.

glądania dużych zbiorów informacji. Umiejętności filtrowania informacji łączą się z systemem edukacji i nabywanymi w jego ramach wiedzą, kwalifikacjami i postawami. Im procesy dydaktyczne są lepiej przygotowane do przekazywania takich umiejętności, tym szczególnie jego członkowie skuteczniej radzą sobie z problemem wyszukiwania użytecznych informacji.

Ostatnia grupa uwarunkowań koniecznych dla istnienia i funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy łączy się z umiejętnościami wykorzystania informacji. Można na nie spojrzeć przynajmniej na dwa sposoby. Pierwszą perspektywę wyznaczają takie cechy poszczególnych społeczeństw i ich członków, jak: przedsiębiorczość, kreatywność czy innowacyjność. Druga dotyczy umiejętności korzystania z posiadanej wiedzy.

Zaistnienie warunków niezbędnych do istnienia i funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy pozwala dokonać analizy etapów ich ewolucji. Zaproponowana koncepcja pozwala dostrzec pięć takich etapów (stadiów), które można wykorzystać do oceny zaawansowania przemian w społeczeństwie i gospodarce polskiej w okresie transformacji ustrojowej.

Tworzenie infrastruktury informacyjno-informatycznej jest punktem wyjścia do rozwoju społeczeństwa informacyjnego i towarzyszącej mu gospodarki opartej na wiedzy. Infrastruktura ta obejmuje przede wszystkim:¹⁰

- (1) indywidualne techniczne środki komunikacji interpersonalnej (np. telefony komórkowe) oraz obróbki informacji (np. komputery personalne);
- (2) publiczne zbiorowe techniczne środki przesyłania informacji, jak np. nadajniki, przekaźniki, serwery czy światłowody;
- (3) indywidualne i zbiorowe informatyczne środki komunikacji interpersonalnej i obróbki informacji, przede wszystkim w postaci oprogramowania komputerowego;
- (4) środki organizacji i zarządzania systemami komunikacji międzyludzkiej oraz sieciami komputerowymi;
- (5) megasystem obejmujący cyberprzestrzeń (przestrzeń informacyjną) nazywany Internetem.

Budowa i rozbudowa infrastruktury jest także podstawą ewolucji współczesnego społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy.

Drugie stadium tworzenia się społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy wynika bezpośrednio z pierwszego i oznacza ułatwienie dostępu do sieci (cyberprzestrzeni). Praktycznie każdy podmiot, który chce partycypować w tworzeniu i umieszczaniu informacji w tej przestrzeni oraz odbieraniu informacji (danych) tam umieszczonych, może to realizować. Na tym etapie nie ma bowiem technicznych przeszkód z dołączaniem nowych użytkowników. Rewolucja informacyjno-informatyczna, która miała miejsce w latach 90. XX w. oraz na początku XXI stulecia, objęła również gospodarkę polską. Można zatem sformułować wniosek, że ten etap ewolucji społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy został w Polsce zrealizowany.

¹⁰ Szerzej patrz: ibidem.

Trzecie stadium rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy łączy się z wypracowywaniem metod korzystania z informacji. Sposoby te dotyczą wszystkich etapów realizacji procesu informacyjnego. Społeczeństwo informacyjne oznacza sytuację znaczącego nadmiaru informacji, w której funkcjonują wszystkie podmioty, od pojedynczego człowieka rozpoczynając, poprzez przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe czy rodziny, aż po duże grupy społeczne. Właściwe metody korzystania z informacji i umiejętności korzystania z nich wpływają w zasadniczy sposób na sprawność ich funkcjonowania, która łączy skuteczność, efektywność i celowość. Jest to jednocześnie istotny wskaźnik zaawansowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy.

Istniejące i użytkowane sposoby posługiwania się informacjami są punktem wyjścia następnego stadium rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Oznacza ono osiągnięcie pożądanego poziomu wykorzystania informacji w gospodarce i innych formach aktywności człowieka. Osiągnięcie tego stadium może być traktowane jako dojrzałość społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Tego typu dojrzałość wywołuje określone konsekwencje, wśród których najpoważniejszymi są: nowa stratyfikacja społeczeństwa oraz zakres wykluczenia informacyjnego. Nowa stratyfikacja społeczna może być opisana za pomocą trzech paretowskich socjologicznych warstw:

- (1) elity informacyjnej,
- (2) praktycznych użytkowników oraz
- (3) wykluczonych informacyjnie¹¹.

Rodzi ona nowy, dodatkowy aspekt dojrzałości społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy, łączący się ze stadium ograniczania poziomu wykluczenia informacyjnego w społeczeństwie. Można sformułować tezę, że wyższy poziom tej dojrzałości oznacza m.in. niższą liczbę osób wykluczonych informacyjnie. Z makroekonomicznego punktu widzenia wykluczeni informacyjnie decydują o poziomie marnotrawstwa zasobów ekonomicznych i poziomie kosztów transakcyjnych funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Elementy te są punktem wyjścia ewolucji ostatniego stadium społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy, związanego z właściwym korzystaniem z informacji-wiedzy dla wzrostu dobrobytu społecznego i jakości życia człowieka oraz społeczeństwa. Można to określić mianem mądrości. To najwyższe stadium, które wyraża najpełniejsze i najbardziej poprawne korzystanie z informacji (wiedzy).

4. Wstępna ocena poziomu zaawansowania rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w Polsce

Na poziom rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w Polsce można spojrzeć z kilku punktów widzenia, które zostały wcześniej zidentyfikowane. Chodzi, po pierwsze, o wybrane procesy charakteryzujące społeczeństwo informacyjne.

¹¹ Por.: A. Becla, *Pozyskiwanie ...*, op. cit. oraz M. Castells, P. Himenen, *Społeczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2009 i *Społeczeństwo informacyjne. Uwarunkowanie społeczne i kulturowe*, red. P. Setlak, P. Szumlich, Wydawnictwo PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2010.

Są to raczej atrybuty deklaratywne, bez wyróżnienia wskaźników ilościowych i ich wartości progowych. Wskaźniki takie, wraz z tego typu wartościami, należałoby wprowadzić. Nawet pobieżny przegląd tych procesów oraz analiza ich zaawansowania pozwala sformułować wniosek – gospodarka polska posiada wszystkie takie charakterystyki, a zdecydowana ich większość została zainicjowana w okresie transformacji ustrojowej po 1990 r. Wniosek taki znajduje swoje potwierdzenie w badaniach ekonomicznych, socjologicznych czy kulturoznawczych¹².

Mniej jednoznaczne są wnioski z analizy warunków koniecznych istnienia i funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy, wśród których dominują umiejętności realizacji procesów informacyjnych przez poszczególne podmioty. To drugie podejście do oceny zaawansowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w Polsce. O ile mniej problemów jest z infrastrukturą techniczno-informatyczną, to umiejętności kreacji informacji, zwłaszcza za pomocą badań i wdrożeń, nie są najmocniejszą stroną gospodarki i społeczeństwa polskiego, zwłaszcza na tle rozwiniętych państw Unii Europejskiej, Ameryki Północnej czy Dalekiego Wschodu. Podobne zastrzeżenia można mieć do zagadnienia umiejętności filtrowania informacji, co jest bardzo poważnym wyzwaniem dla polskiego systemu edukacji. Umiejętności wykorzystania informacji także są mocno zróżnicowane, od elity informacyjnej (skupiającej znakomitych informatyków, programistów czy analityków, ale także naukowców i profesjonalnie przygotowanych dziennikarzy), aż po osoby wykluczone informacyjnie.

Trzeci sposób podejścia do oceny poziomu zaawansowania rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w Polsce po 1990 r. wynika z identyfikacji oraz badania stadiów ich ewolucji. Wstępne badania tych etapów pozwala sformułować ostrożniejszy wniosek, że w okresie polskiej transformacji ustrojowej krajowa gospodarka i społeczeństwo znajdują się na trzecim etapie ewolucji społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Wyniki tego typu badań zostały zaprezentowane w odpowiednich pracach i przekraczają objętość opracowania¹³.

5. Wnioski

Proces tworzenia się społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy zintensyfikował się wraz z postępującymi przemianami ustrojowymi w Polsce. Nie jest to zaskakujące, ponieważ przełom lat 80. i 90. był czasem przyspieszenia globalnej rewolucji informacyjno-informatycznej. Przeprowadzona analiza pozwoliła zorientować się, w jaki sposób kreuje się społeczeństwo informacyjne i gospodarka oparta na wiedzy w Polsce po

¹² Problemy wskaźnikowej oceny poziomu zaawansowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy znaleźć można m.in. w pracy: A. Becla, *Wady i zalety metody KAM (Knowledge Assessment Methodology) służącej do identyfikacji poziomu zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 139/2010, s. 56-70 oraz S. Czaja, *Spyry wokół pojęcia społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy – problemy identyfikacji i pomiaru*, [w:] Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 139/2010, s. 39-55.

¹³ Por.: A. Becla, S. Czaja, M. Hałasa, *Etapy rozwoju (zaawansowania) społeczeństwa informacyjnego – wybrane zagadnienia*, [w:] *Społeczeństwo informacyjne. Uwarunkowania społeczne i kulturowe*, red. P. Setlak, P. Szumlich, Wydawnictwo PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2010, s. 41-52 oraz A. Becla, S. Czaja, *Problems of quantitative of the term information society and knowledge-based economy (on the basis of Poland)*, [w:] „International Journal of Academic Research. Part B”, 2013; 5 (3), pp. 459-465.

1990 r., a jednocześnie daje dobry punkt wyjścia do wyodrębnienia kryteriów oceny ich zaawansowania oraz budowy modeli pozwalających na predykcję kierunków i uwarunkowań tej ewolucji. Wstępne badania realizowane przez autorkę i innych badaczy, nie tylko przy okazji zaprezentowanego opracowania, potwierdzają postawioną hipotezę (tezę) badawczą. Tworzenie się społeczeństwa informacyjnego i towarzyszącej mu gospodarki opartej na wiedzy, jakie obserwujemy w Polsce po 1990 r., wynikało przede wszystkim z działania czynników o charakterze egzogenicznym. Należą do nich m.in.: (1) globalizacja, rozumiana jako procesy ograniczania czy wręcz likwidacji wielu barier; (2) rewolucja informacyjno-informatyczna, występująca od przełomu lat 70 i 80. XX w.; (3) integracja europejska oraz (4) postęp naukowo-techniczny i dyfuzja wiedzy w skali globalnej i (5) tworzenie się światowych sieci informacyjno-komunikacyjnych typu Internet czy (6) systematyczny wzrost znaczenia środków masowego przekazu w skali kuli ziemskiej.

LITERATURA

- Becla A., Czaja B., Hałas M., *Etapy rozwoju (zaawansowania) społeczeństwa informacyjnego – wybrane zagadnienia*, [w:] *Spółeczeństwo informacyjne. Uwarunkowania społeczne i kulturowe*, red. P. Setlak, P. Szumlich, Wydawnictwo PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2010, s. 41-52.
- Becla A., Czaja S., *Problems of quantitative of the term information society and knowledge-based economy (on the basis of Poland)*, [w:] „International Journal of Academic Research. Part B”, 2013; 5 (3), pp. 459-465.
- Becla A., Czaja S., *Zjawisko „bezradności wobec źródła informacji” i wykluczenia informacyjnego jako zagrożenie społeczeństwa informacyjnego*, [w:] *Spółeczeństwo informacyjne. Uwarunkowania społeczne i kulturowe*, red. P. Setlak, P. Szumlich, Wydawnictwo PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2010, s. 293-308.
- Becla A., *Pozyskiwanie, wykorzystanie i ochrona informacji w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego (Prolegomena do zagadnień gospodarowania informacją)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016 (w druku).
- Becla A., *Wady i zalety metody KAM (Knowledge Assessment Methodology) służącej do identyfikacji poziomu zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 139/2010, s. 56-70.
- Castells M., Himenen P., *Spółeczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2009.
- Czaja S., *Spory wokół pojęcia społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy – problemy identyfikacji i pomiaru*, [w:] *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 139/2010, s. 39-55.
- Galbraith J.K., *Gospodarka niewinnego oszustwa. Prawda naszych czasów*, MT Biznes, Warszawa 2005.
- Herer W., Sadowski W., *Dlaczego zmniejszyła się produkcja w Polsce?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Krzysztofek K., Szczepański M., *Zrozumieć rozwój: od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2005.
- Papińska-Kacperk J., *Nowa epoka – społeczeństwo informacyjne*, [w:] *Spółeczeństwo informacyjne*, red. J. Papińska-Kacperk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Piech K., *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarczym: w kierunku pomiaru współczesnej roli państwa*, Wydawnictwo Instytutu Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2009.
- Spółeczeństwo informacyjne. Szanse, zagrożenia, wyzwania*, Wydawnictwo Fundacji Postępu Telekomunikacji, Kraków 1999.
- Spółeczeństwo informacyjne. Uwarunkowanie społeczne i kulturowe*, red. P. Setlak, P. Szumlich, Wydawnictwo PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2010.

**THE CREATION OF INFORMATION SOCIETY
AND KNOWLEDGE-BASED ECONOMY
IN THE TRANSFORMATION OF POLISH ECONOMY AFTER 1990**

Summary: In article was presented the Polish experiences in the creation of information society and knowledge-based economy after 1990. Authoress is talking over the most important features of information society and knowledge-based economy. She is presenting the development stages of information society, too. The investigative hypothesis has figure: the creating of bases of informative society and the knowledge-based economy in Poland after 1990 year resulted from exogenous factors in relation to Polish society and the Polish economy, first of all.

Przemysław Sekuła
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ŁATWOŚĆ PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ – ANALIZA Z UŻYCIEM SIECI KOHONENA

Streszczenie: W artykule przedstawiono możliwości wykorzystania Sieci Kohonena do przeprowadzenia analiz służących ocenie łatwości prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Sieci Kohonena są przykładem sieci samouczących, w których trenowanie odbywa się w trybie „bez nauczyciela”. Opisane w artykule rozwiązanie polega na wytrenowaniu sieci w taki sposób, aby potrafiła określić (w zakresie związanym z łatwością prowadzenia biznesu) podobieństwa pomiędzy Polską a innymi państwami w badanym okresie oraz zmiany, jakim w tym okresie podlegała Polska. Głównym źródłem danych wykorzystywanych w opisanym problemie badawczym są dane Banku Światowego pochodzące z raportów „Doing Business”.

Klasyfikacja JEL: K20 – Prawo i gospodarka, regulacje i prawo dotyczące działalności gospodarczej, ogólne.

JEL Classification System: K20 – Law and Economics, Regulation and Business Law, General.

Słowa kluczowe: Sieci Kohonena, sieci neuronowe, Doing Business.

Key words: Kohonen Networks, neural networks, Doing Business.

1. Wstęp

Doing Business jest prawdopodobnie najbardziej znanym i zarazem najbardziej kompleksowym badaniem, analizującym systemy regulacji gospodarczych, które wspomagają lub ograniczają przedsiębiorczość. W Polsce odwołania do raportu można znaleźć zarówno w dokumentach strategicznych [Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju, 2013, s. 144], jak i w opracowaniach naukowych [Sekuła 2009, s. 410]. O ile jednak pozycja danego kraju w rankingu jest przedstawiana bardzo czytelnie, to już przeprowadzanie dokładniejszych analiz okazuje się skomplikowane. Ze względu na to, że pozycja w rankingu jest wartością zagregowaną, dwa państwa mogą być na podobnej pozycji w rankingu, mając całkowicie różne rozwiązania prawne. Szczególnie uciążliwym zadaniem jest wyszukiwanie podobieństw pomiędzy państwami. Przy 36 wskaźnikach i 186 analizowanych gospodarkach wyszukiwanie podobieństw w obrębie jednego roku wymaga przeanalizowania

zowania 6 696 liczb i wykonania 619 380 porównań. W praktyce przeprowadzenie pełnej analizy porównawczej nawet dla jednego tylko państwa jest przy użyciu klasycznych metod bardzo uciążliwe i często niewykonalne. Problem badawczy, którego rozwiązanie przedstawiono w artykule, został sformułowany następująco: „Rozwiązania jakich krajów w zakresie regulacji gospodarczych, które wspomagają lub ograniczają przedsiębiorczość, są najbliższe rozwiązaniom stosowanym w Polsce?”. Rozwiązanie problemu było istotne, gdyż stanowiło bazę do przeprowadzenia dalszych badań jakościowych. Przedstawiony problem został doprecyzowany przy wykorzystaniu dwóch pytań badawczych:

1. Jakie gospodarki przypominają, pod względem regulacji gospodarczych, które wspomagają lub ograniczają przedsiębiorczość, rozwiązania stosowane w Polsce?
2. Jak wyglądały, na tle innych państw, zmiany w rozwiązaniach stosowanych w Polsce?

Do rozwiązania problemu wykorzystano Sieci Kohonena, samouczące się sieci neuronowe, w których trenowanie odbywa się w trybie „bez nauczyciela”.

2. Raport Doing Business

Doing Business jest przedsięwzięciem, które służy do mierzenia regulacji dotyczących łatwości prowadzenia działalności gospodarczej. Projekt uruchomiono w 2002 r., a pierwszy raport [Doing Business 2004] został opublikowany przez Bank Światowy i Oxford University Press na początku roku 2004. Wśród celów, których realizacji służyło to przedsięwzięcie, wyszczególniono [Doing Business 2004]:

- motywowanie reform za pomocą benchmarkingu;
- budowanie informacji służącej planowaniu reform;
- wzbogacenie inicjatyw międzynarodowych w zakresie poprawienia skuteczności;
- wsparcie dla badań teoretycznych.

Początkowo badania dotyczyły następujących obszarów: rozpoczęcia i zakończenia działalności biznesowej, zatrudniania pracowników, uzyskiwania kredytu oraz dochodzenia należności z umów. W każdym z tych obszarów badane były wybrane wskaźniki, takie jak liczba procedur, czas i koszt przeprowadzenia całej sprawy itp. Dla każdego ze wskaźników tworzono ranking, przedstawiający kolejność danej gospodarki (państwa) w badanym obszarze. Metodyka ta podlegała pewnym modyfikacjom w kolejnych latach. Uwzględniano nowe obszary, zmieniano metodykę mierzenia poszczególnych wartości (np. od raportu DB 2015 inaczej określano liczbę procedur związanych z egzekwowaniem kontaktów) oraz modyfikowano sposób badania poszczególnych obszarów. Najnowszy ranking Doing Business 2016, który został opublikowany w październiku 2015 r., opiera się na 36 wskaźnikach zgrupowanych w 10 obszarach. Zakres zmian, z dokładnością obszaru, przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Zmiany w obszarach badanych w rankingu Doing Business 2004-2016

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Zakładanie firmy	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Uzyskiwanie pozwoleń na budowę			x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Przłączenie elektryczności									x	x	x	x	x
Zatrudnianie pracowników	x	x	x	x	x	x	x						
Rejestrowanie własności		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Otrzymywanie kredytu	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Ochrona inwestorów		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Płacenie podatków			x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Handel zagraniczny			x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Egzekwowanie umów	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Postępowanie upadłościowe ¹	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów Doing Business.

W ramach Doing Business prezentowane są także agregaty, pozwalające na określenie ogólnej kondycji danego kraju. Oprócz agregatów głównych istnieją również takie, które opracowywane są dla poszczególnych kategorii. Z punktu widzenia przedstawionych badań najistotniejszym jest DTF (Distance to Frontier). DTF liczony jest oddzielnie dla każdego ze wskaźników jako miara odległości od najlepszych, z punktu widzenia łatwości prowadzenia biznesu rozwiązań. DTF oblicza się zgodnie ze wzorem:

$$DTF = \left| \frac{worst - y}{worst - frontier} \right|$$

Równanie 1.

gdzie:

DTF – wskaźnik odległości od najlepszego rozwiązania

worst – wskaźnik dla gospodarki o najgorszym rozwiązaniu

frontier – wskaźnik dla gospodarki o najlepszym rozwiązaniu

y – wskaźnik dla badanej gospodarki

Następnie dla każdego obszaru obliczany jest (jako średnia arytmetyczna) zbiorczy DTF. Począwszy od raportu DB 2010 zbiorczy DTF obliczany jest również dla każdej gospodarki (jako średnia arytmetyczna z poszczególnych obszarów).

Pozycja Polski w raporcie była dość zróżnicowana dla poszczególnych kategorii i wskaźników, ale w ogólnym ujęciu można przyjąć, że ulegała systematycznej poprawie. Wskaźniki DTF dla Polski przedstawiono w tabeli 2.

¹ W raportach DB 2004-2011 jako „Zamykanie firmy”.

Tabela 2. Polska w rankingu Doing Business, wskaźniki DTF

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Wskaźnik ogólny							63	65	66	72	74	75	76
Zakładanie firmy	55	55	59	64	64	66	82	82	82	82	86	86	86
Uzyskiwanie pozwoleń na budowę			48	48	52	53	53	53	64	68	69	74	74
Przyłączenie elektryczności							61	61	61	61	75	78	80
Rejestrowanie własności		50	52	52	54	54	54	62	62	77	80	76	76
Otrzymywanie kredytu		75	75	81	81	81	94	94	94	94	94	75	75
Ochrona inwestorów			57	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Płacenie podatków			52	52	52	51	53	64	66	72	72	72	80
Handel zagraniczny			80	80	81	80	81	81	80	81	81	100	100
Egzekwowanie umów	52	52	53	53	57	57	57	57	57	65	65	63	63
Postępowanie upadłościowe ²	34	35	35	36	36	37	37	39	34	59	59	70	70

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów Doing Business.

3. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

Ideą badań było odwzorowanie danych z raportu Doing Business na płaszczyźnie przy wykorzystaniu Sieci Kohonena. Sieci Kohonena zostały zaproponowane w 1982 r. przez fińskiego badacza Tuevo Kohonena [Larose 2015, s. 163]. Sieci te definiuje się w różny sposób, np. O. Vrieze interpretuje je jako „mechanizm służący symulowaniu procesu nauki, który umożliwia pewnym obszarom mózgu radzenie sobie w uporządkowany sposób z postrzeganiem zmysłowym” [Vrieze 1995, s. 83]. Tego rodzaju definicje wprawdzie dość dobrze opisują Sieci Kohonena, jednak w żaden sposób nie przybliżają do zrozumienia zasad ich działania. Z tego powodu Sieci Kohonena często definiuje się przez określenie ich cech charakterystycznych. Przykładowo R. Nisbet, J. Elder i G. Miner wskazują w swojej definicji na następujące cechy sieci [Nisbet 2009, s. 169]:

- Współzawodnictwo. Dla każdego wzorca (wektora) danych wejściowych neurony konkurują między sobą.
- Współpraca. Neuron, który wygrał współzawodnictwo, determinuje położenie topologicznego sąsiedztwa, w którym pobudzone są neurony, zapewniając dzięki temu bazę do współpracy pomiędzy neuronami.
- Adaptacja synaptyczna. Pobudzone neurony dostosowują swoje wagi synaptyczne tak, aby zwiększyć responsywność na podobne wzorce danych wejściowych.

W badaniu przyjęto, że wektor pojedynczych danych wejściowych składać się będzie ze wszystkich tych wskaźników rankingu Doing Business, których metodyka nie zmieniła

² W raportach DB 2004-2011 jako „Zamykanie firmy”.

się podczas tworzenia raportów DB2006 – DB2016. Dane z raportów DB2004 i DB2005 odrzucono z badania, ze względu na znacząco mniejszy zakres analizowanych danych. Dodatkowo, aby uwzględnić informacje o tych danych, dla których metodyka ich liczenia została zmieniona, w danych wejściowych uwzględniono wskaźniki DTF dla każdego analizowanego obszaru. Zakres analizowanych danych przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Zakres danych analizowanych w badaniu

Obszar	Wskaźnik
Rozpoczynanie działalności	DTF
	Liczba procedur
	Czas (dni)
	Koszt (% dochodu na mieszkańca)
	Minimalne wymogi kapitałowe (% dochodu na mieszkańca)
Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	DTF
	Liczba procedur
	Czas (dni)
	Koszt (% wartości budowanego obiektu)
Rejestrowanie własności	DTF
	Liczba procedur
	Czas (dni)
	Koszt (% wartości nieruchomości)
Uzyskanie kredytu	DTF
	Pokrycie rynku przez rejestry publiczne (% dorosłej ludności)
	Pokrycie rynku przez rejestry prywatne (% dorosłej ludności)
Ochrona inwestorów	DTF
	Wskaźnik zakresu jawności (0-10)
	Wskaźnik zakresu odpowiedzialności członków zarządu (0-10)
Płacenie podatków	DTF
	Liczba płatności na rok
	Czas (godziny / rok)
	Całkowita stawka podatkowa (% zysku)
Handel zagraniczny	DTF
Egzekwowanie umów	DTF
	Czas (dni)
	Koszt (% roszczenia)
Postępowanie upadłościowe	DTF
	Stopa odzysku
	Koszt (% wartości majątku przedsiębiorstwa)

Źródło: opracowanie własne.

Na potrzeby uczenia sieci odrzucono także wszystkie te przypadki, w których (z różnych powodów) dane były niekompletne. Ostatecznie zbiór danych uczących zawierał 1836 wektorów z danymi (wymiar każdego wektora to $[30 \times 1]$). W celu uproszczenia algorytmu dane w obrębie każdego wskaźnika zostały wcześniej znormalizowane.

Do analizy wykorzystano sieć o rozmiarach 80×80 neuronów. Każdy z neuronów miał 30 wejść, zgodnie z wymiarem wektora danych wejściowych. Początkowo wagi przypisane do każdego z wejść ustalone były losowo. W każdej iteracji wybierano losowo wektor danych i rozmywano go przez losową zmianę każdej z wartości o nie więcej niż $\pm 5\%$.

Następnie wyszukiwany był „neuron zwycięzca”, którego wagi były najbardziej zbliżone do wektora testowego. Podobieństwo pomiędzy wagami a wektorem testowym określano za pomocą odległości euklidesowej, zgodnie z formułą:

$$dist = \sqrt{\sum_{i=0}^n (V_i - W_i)^2}$$

Równanie 2.

gdzie:

V_i – współrzędne wektora danych testowych

W_i – wagi danego neuronu

Kolejnym krokiem było określenie maksymalnej odległości od neuronu zwycięzcy, dla której sąsiadujące neurony będą pobudzane. Odległość ta malała wraz ze wzrostem numeru iteracji (t) zgodnie z formułą:

$$\sigma(t) = \sigma_0 e^{-\frac{t}{\lambda}}$$

Równanie 3.

gdzie:

λ – stała zależna od maksymalnego numeru iteracji, wyznaczona zgodnie z formułą:

$$\lambda = \frac{\text{liczba iteracji}}{\log \frac{n}{2}}$$

Równanie 4.

podczas analizy liczbę iteracji ustalono na 50 000. Liczba n to liczba neuronów w każdym wierszu lub kolumnie sieci (w badanym przypadku 80).

Następnie, dla każdego z neuronów znajdujących się w zasięgu oddziaływania neuronu zwycięzcy korygowano wagi w taki sposób, aby stały się bardziej podobne do wejściowego wektora danych. Podczas korekty uwzględniano odległość od neuronu zwycięzcy (im dalej, tym mniejsza korekta) oraz numer iteracji t (im dłużej uczyła się sieć, tym mniejsza korekta). Korekty dokonywano zgodnie ze wzorem:

$$W(t+1) = W(t) + \Theta(t)L(t)(V(t) - W(t))$$

Równanie 5.

Współczynnik $L(t)$ wyznaczany był następująco:

$$L(t) = L_0 e^{-\frac{t}{\lambda}}$$

Równanie 6.

gdzie:

L_0 – tzw. początkowa szybkość uczenia się, przyjęto 0,1.

λ – stała wyznaczona zgodnie z równaniem 4.

Natomiast współczynnik $\Theta(t)$ wyznaczano zgodnie z formułą:

$$\Theta(t) = e^{-\frac{dist^2}{2\sigma^2(t)}}$$

Równanie 7.

gdzie:

$dist$ – odległość wyznaczona zgodnie z równaniem 2.

σ – współczynnik wyznaczony zgodnie z równaniem 3.

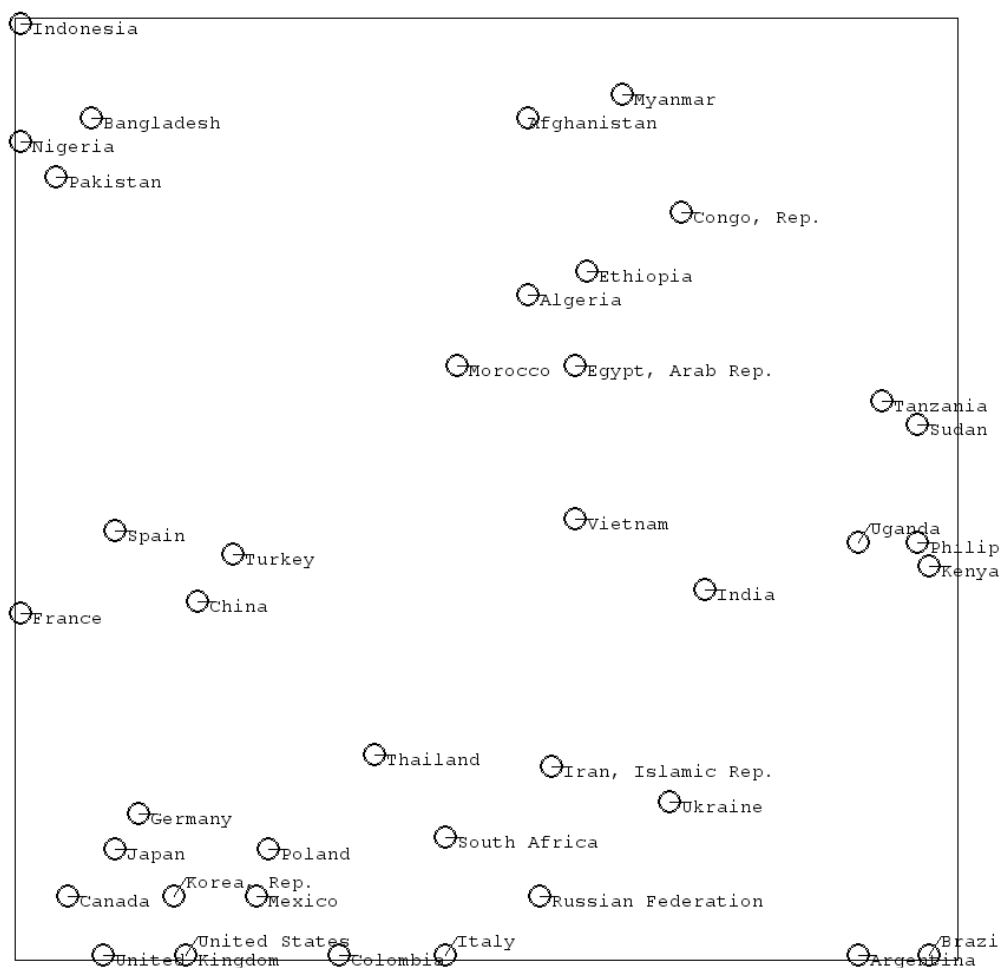
Po wykonaniu założonych 50 tys. iteracji otrzymano wytrenowaną sieć, pozwalającą na określanie podobieństw i różnic pomiędzy państwami ocenianymi w rankingu Doing Business. Sieć tę wykorzystano w celu odpowiedzi na zdefiniowane pytania badawcze.

Aby określić obecną pozycję Polski w rankingu (DB2016) i znaleźć najbardziej podobne do niej gospodarki, posłużono się dwiema metodami. W pierwszym porównano za pomocą sieci wyniki 39 największych ludnościowo państw³. Wyniki przedstawiono na rysunku 1.

Zgodnie z rysunkiem, Polska znalazła się w grupie razem z takimi krajami, jak: Japonia, Kanada, Korea Południowa, Meksyk, Niemcy, Polska, USA i Wielka Brytania. Możliwe jest również wskazanie innych grup charakteryzujących się podobnymi rozwiązaniami prawnymi, takich jak: Filipiny, Kenia i Uganda, Bangladesz, Nigeria i Pakistan czy Algieria, Egipt, Etiopia, Kongo i Maroko.

W drugim przypadku analizowane były wszystkie gospodarki uwzględnione w raporcie. Wyników nie da się przedstawić w formie graficznej (są nieczytelne), dlatego eksportowano je do Excela. Założeniem było znaleźć dziesięć państw, których systemy prawne są, z punktu widzenia łatwości prowadzenia biznesu, najbardziej podobne do systemu polskiego. Państwa te to: Australia, Meksyk, Macedonia, Szwecja, Malesja, Peru, Litwa, Korea Południowa, Izrael i Niemcy.

³ Do porównania wybrano 40 największych państw, jednak w rankingu nie ma danych dotyczących Iraku.



Rysunek 1. Doing Business 2016 na Sieci Kohonena

Źródło: opracowanie własne.

Drugie z pytań badawczych dotyczyło zmian polskich rozwiązań prawnych w latach objętych badaniem.

Wyniki badań wskazują, że najistotniejsza zmiana w polskim systemie prawnym miała miejsce w latach 2011-2012, opisanych przez raporty DB2012 i DB2013. Pomimo że pozycja Polski w rankingu zmieniała się, co przedstawiono w tabeli 2, w praktyce można mówić o jednej „skokowej” zmianie sytuacji prawnej. Dla uzyskania pełnej odpowiedzi na pytanie badawcze określono także, które kraje miały rozwiązania podobne do rozwiązań polskich w roku 2012. Dziesięć państw, które najbardziej przypominały Polskę w 2012 r., to: Rumunia, Paragwaj, Sri Lanka, Iran, Panama, Trynidad i Tobago, Turcja, Kirgistan i Peru.

4. Podsumowanie

Wykorzystanie Sieci Kohonena pozwoliło dość jednoznacznie odpowiedzieć na zdefiniowane pytania badawcze. Zgodnie z analizą, pod względem regulacji prawnych wpływających na łatwość prowadzenia działalności gospodarczej Polska znajduje się obecnie w grupie państw, które należy określić jako rozwinięte. Interesująca okazała się również analiza zmian pozycji Polski w rankingu. Do roku 2011 (raport DB 2012) sytuacja Polski znacząco odbiegała od obecnej, a zmiany (choć zgodnie z raportem szły w dobrym kierunku) miały raczej drugorzędny charakter i nie rozwiązywały kluczowych problemów. Skokowa zmiana nastąpiła pomiędzy rokiem 2011 a 2012 (raport DB 2013). Warto zauważyć, że zmiana ta była widoczna również w samych wskaźnikach prezentowanych przez raport. Jednak w ocenie autora wskaźniki te nie oddawały znaczenia zmian w takim stopniu, w jakim przedstawione jest to na Sieci Kohonena. Sieci Kohonena mogą być wykorzystywane do analiz tego rodzaju danych i raportów w szerszym zakresie, niż w przedstawionej pracy. Przykładowo, korzystając z wytrenowanej sieci, możliwe jest zamodelowanie skutków planowanych zmian legislacyjnych i wyszukanie, czy zmiany tego rodzaju były już wcześniej przeprowadzane w innym kraju. Może to znacząco skrócić czas potrzebny na przygotowanie odpowiednich badań jakościowych. Istnieją jednak ograniczenia zastosowania przedstawionej metody. Sieć wytrenowana w trybie „bez nauczyciela” potrafi rozpoznawać wzorce, ale nie jest w stanie ich ocenić. Innymi słowy, sieć może stwierdzić, że jakiś kraj zmienił rozwiązania z „podobnych do niemieckich” na „podobne do francuskich”, ale nie potrafi na tej podstawie stwierdzić, czy łatwość prowadzenia biznesu poprawiła się, czy spadła. Ponadto, ze względu na brak „nauczyciela”, nie ma także możliwości przewidywania przyszłości. Sieć nie potrafi np. określić, czy jakiś kraj ma łatwe możliwości przeprowadzenia odpowiednich reform. Podsumowując – Sieci Kohonena mogą być narzędziem znacząco wspomagającym prowadzenie badań jakościowych, ale nie są w stanie zastąpić tego rodzaju badań.

LITERATURA

- Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju, Polska 2030. Trzecia Fala Nowoczesności*, Monitor Polski z 2013 r. nr 121.
- Doing Business 2004*, World Bank and Oxford University Press, Washington 2004.
- Larose D., *Discovering Knowledge in Data – an Introduction to Data Mining*, John Wiley & Sons, Hoboken 2005.
- Vrieze O., *Kohonen Network*, [w:] *Artificial Neural Networks, An Introduction to ANN Theory and Practice*, red. P. Braspenning, F. Thuijsman, A. Weijters, Springer Verlag, Berlin 1995.
- Nisbet R., Elder J., Miner G., *Statistical Analysis & Data Mining. Applications*, Elsevier Inc., Burlington 2009.
- Sekula P., *Pozwolenia na budowę jako poważne utrudnienie procesu inwestycyjnego*, [w:] *Ewaluacja rozwoju regionu w wymiarze społecznym, gospodarczym i środowiskowym*, red. K. Malik, Wydawnictwo Instytut Śląski Sp. z o.o., Opole 2009.

NEURAL NETWORKS AS A TOOL FOR ANALYSIS OF BUSINESS REGULATIONS

Summary: The paper presents the possibility of using Kohonen Networks to carry out the assessments of changes in the ease of doing business in Poland. Kohonen Networks are so-called self-organizing networks, where a training of the network is unsupervised. A solution presented in

the paper bases on such a training of the network which enables to assess similarities among Poland and other economies. The main set of data employed to carry out the research comes from the “Doing Business” reports, which are prepared by the World Bank.

CZĘŚĆ 2.

**KONIUNKTURALNE
UWARUNKOWANIA ZMIAN GOSPODARCZYCH
W POLSCE**

Piotr Misztal

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

HIPOTEZA BEZZATRUDNIENIOWEGO WZROSTU GOSPODARCZEGO W POLSCE

Streszczenie: Celem niniejszego opracowania jest weryfikacja hipotezy bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego w świetle teorii ekonomii i w praktyce gospodarczej. Analiza empiryczna obejmuje gospodarkę Polski w okresie od pierwszego kwartału 2000 r. do drugiego kwartału 2015 r. Dane empiryczne wykorzystane w artykule pochodziły z baz danych Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej (Eurostat) oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD.Stat). W artykule wykorzystano metodę badawczą opartą na studiach literaturowych z zakresu makroekonomii i finansów oraz metody ekonometryczne (metoda wektorowej autoregresji – *vector autoregression*). Wyniki przeprowadzonych badań mogą stanowić punkt wyjścia do dalszych szczegółowych analiz zmierzających do skonstruowania strategii wzrostu i rozwoju gospodarczego Polski, przy jednoczesnym zachowaniu optymalnej równowagi między promowaniem zatrudnienia i wzrostu wydajności pracy.

Klasyfikacja JEL: E24, J21, J23.

JEL Classification System: E24, J21, J23.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, bezrobocie, zatrudnienie.

Key words: economic growth, unemployment, employment.

1. Wstęp

Związek między wzrostem gospodarczym i zatrudnieniem jest jedną z najczęściej dyskutowanych kwestii zarówno w literaturze ekonomicznej, jak również w krajowych strategiach gospodarczych. Sytuacja ta wynika z faktu, że w większości krajów rozwiniętych gospodarczo oraz rozwijających się uwidacznia się trwały deficyt popytu na pracę i w związku z tym występuje chroniczny problem bezrobocia. Ponadto, zatrudnienie w tych krajach nie rośnie na tyle, by w okresie wzrostu gospodarczego przyczynić się do istotnego ograniczenia bezrobocia. Stąd pojawia się pilny problem do rozwiązania, jakim jest kwestia tzw. bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego (*jobless economic growth*).

Zgodnie z ujęciem teoretycznym, zmiany zatrudnienia zależą zarówno od dynamiki wzrostu gospodarczego, jak również od zdolności gospodarki do absorpcji podaży pracy. Polityka gospodarcza ukierunkowana na zwiększenie stopy zatrudnienia musi być zatem skierowana na obu tych obszarach, bowiem wysoka dynamika wzrostu gospodarczego nie stanowi sama w sobie gwarancji wzrostu zatrudnienia.

2. Wzrost gospodarczy, zatrudnienie i bezrobocie w teorii ekonomii

W literaturze ekonomicznej zależność między wzrostem gospodarczym i bezrobociem ujmuje się w postaci tzw. prawa Okuna. Zgodnie z prawem Okuna, stosunek wzrostu gospodarczego do spadku bezrobocia (lub wzrostu zatrudnienia) nie wynosi jeden do jednego. Okun twierdzi bowiem, że istnieje tylko słaba zależność pomiędzy wzrostem gospodarczym i spadkiem bezrobocia. Mianowicie prawo Okuna głosi, że jednoprocenowy wzrost stopy wzrostu gospodarczego powyżej trendu lub potencjalnego wzrostu gospodarczego prowadzi do spadku bezrobocia jedynie o 0,3%. Odwracając tę zależność, można stwierdzić, że jednoprocenowy wzrost bezrobocia będzie oznaczać w przybliżeniu więcej niż 3% strat wzrostu gospodarczego. Relacja ta oznacza, że tempo wzrostu PKB musi być równe potencjalnemu wzrostowi gospodarczemu, by utrzymać bezrobocie na stałym poziomie. Zatem, aby zmniejszyć bezrobocie (zwiększyć zatrudnienie), tempo wzrostu PKB musi być powyżej tempa wzrostu produktu potencjalnego [Khemraj, Madrick, Semmler 2006, s. 4]. Im większa elastyczność stopy bezrobocia na zmiany stopy wzrostu PKB (na ogół w przedziale 0,3–0,5), tym większe szanse na redukcję bezrobocia dzięki wzrostowi gospodarczemu. Prawo Okuna można wyrazić za pomocą wyrażenia:

$$(Y - Y^*)_t = -\beta \cdot (U - U^*)_t + \mu_t \quad (1)$$

gdzie:

Y – bieżący poziom krajowej produkcji,

Y^* – potencjalny poziom krajowej produkcji,

U – bieżąca stopa bezrobocia,

U^* – naturalna stopa bezrobocia,

β – wskaźnik Okuna,

μ – składnik losowy,

t – analizowany okres.

Jest rzeczą oczywistą, iż wzrost zatrudnienia nie musi oznaczać takiej samej redukcji bezrobocia. Sytuacja taka może wynikać ze wzrostu podaży siły roboczej w kraju, w efekcie pojawienia się na rynku nowych osób zawodowo czynnych oraz na skutek napływu zagranicznych pracowników do kraju.

Jeśli tempo wzrostu gospodarczego jest na takim samym poziomie, jak dynamika podaży siły roboczej, to z definicji pojawia się bezzatrudnieniowy wzrost gospodarczy wtedy, gdy wydajność pracy rośnie szybciej niż wzrost gospodarczy. Sytuacja ta może doprowadzić do zmiany względnej ceny pracy i kapitału i w konsekwencji do wzrostu inwestycji w bardziej kapitałochłonnych sektorach gospodarki [Altman 2003, s. 22].

Z punktu widzenia gospodarki kraju jako całości, rozmiary krajowej produkcji są równe iloczynowi zatrudnionej siły roboczej i wydajności pracy. Zależność tę można wyrazić w postaci następującego równania:

$$Y = L \cdot \frac{Y}{L} \quad (2)$$

gdzie:

L – wielkość zatrudnienia.

Uwzględniając zmiany wyżej wymienionych wielkości, powyższą zależność można zapisać w postaci:

$$\Delta Y = \Delta L + \Delta P \quad (3)$$

gdzie:

Δ – zmiany odpowiednich wielkości,

P – wydajność siły roboczej mierzona jako: $\frac{Y}{L}$

Powyższe wyrażenie (3) oznacza, że dynamika wzrostu gospodarczego stanowi sumę wzrostu zatrudnienia i wzrostu wydajności siły roboczej. Stąd wynika, iż zarówno zmiany zatrudnienia i wydajności pracy mogą stanowić istotne determinanty wzrostu gospodarczego.

Zakładając występowanie stałej dynamiki wzrostu gospodarczego, każdemu wzrostowi stopy zatrudnienia musi odpowiadać równy co do wielkości spadek wydajności siły roboczej. Dzieliąc wyrażenie (3) przez dynamikę wzrostu gospodarczego, otrzymujemy następujące równanie:

$$\varepsilon = 1 - \frac{\Delta P}{\Delta Y} \quad (4)$$

gdzie:

ε – elastyczność zatrudnienia na zmiany tempa wzrostu gospodarczego, obliczana jako:

$$\varepsilon = \frac{\Delta L}{\Delta Y} \quad (5)$$

Wskaźnik elastyczności zatrudnienia oblicza się w celu określenia stopnia oddziaływania wzrostu gospodarczego na zmiany zatrudnienia w danym okresie. Wskaźnik elastyczności zatrudnienia bliski jedności sugeruje, że wzrost gospodarczy prowadzi do wzrostu zatrudnienia, zaś wskaźnik elastyczności zatrudnienia bliski zera wskazuje na niską zależność między wzrostem gospodarczym i zatrudnieniem. Zatem w tym przypadku występuje zjawisko bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego.

3. Wzrost gospodarczy a zatrudnienie w świetle wyników analiz empirycznych

Dotychczas w literaturze ekonomicznej przeprowadzono wiele analiz empirycznych dotyczących związku między zatrudnieniem i wzrostem gospodarczym w wybranych krajach i grupach krajów. Prace te można podzielić na dwie grupy z punktu widzenia ujawnionego związku między zatrudnieniem i wzrostem gospodarczym.

Pierwsza grupa badań wskazuje, że wzrost gospodarczy i zatrudnienie nie muszą być dodatnio skorelowane, a zatem może wystąpić zjawisko bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Drugą grupę stanowią analizy wskazujące na istnienie silnego i pozytywnego związku między wzrostem gospodarczym i zatrudnieniem.

Badania przeprowadzone przez Swane i Vistrand wskazują, że średnia elastyczność zatrudnienia na zmiany PKB w Szwecji w okresie 1980-2004 kształtowała się na poziomie o 0,7% i nie zmieniała się znacząco w miarę upływu czasu [Swane, Vistrand 2006, s. 16]. Moosa twierdzi, że zatrudnienie w większym stopniu reaguje na zmiany tempa wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, niż w Europie i Japonii. Jego zdaniem, różnice te są konsekwencją występujących różnic instytucjonalnych, które determinują elastyczność rynków pracy w poszczególnych krajach [Moosa 1997, s. 336].

Podobnie twierdzi Lee, który uważa, że wzrost gospodarczy wpływa na wzrost zatrudnienia, przy czym współczynniki oddziaływania wzrostu gospodarczego na zmiany zatrudnienia różnią się istotnie między poszczególnymi krajami, co jest konsekwencją istniejącej sztywności rynków pracy [Lee 2000, s. 340]. Co więcej, jak twierdzi Döpke, związek między wzrostem gospodarczym i zatrudnieniem jest asymetryczny, bowiem wpływ wzrostu gospodarczego na wzrost zatrudnienia różni się w zależności od danej fazy cyklu koniunkturalnego [Döpke 2001, s. 4].

Badania przeprowadzone przez Onaran na grupie 8 krajów Europy Środkowej i Wschodniej potwierdziły występowanie pozytywnego wpływu wzrostu gospodarczego na zatrudnienie w większości analizowanych krajów, przy czym elastyczność zatrudnienia na wzrost gospodarczy była stosunkowo niska w krótkim okresie. Co więcej, w przypadku Czech, Bułgarii i Rumunii ujawniono całkowity brak wpływu wzrostu gospodarczego na zatrudnienie [Onaran 2008, s. 26].

Również Saget analizował współzależności między wzrostem gospodarczym i zatrudnieniem w 11 krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw w okresie 1989-1998. Z punktu widzenia kształtowania się elastyczności zatrudnienia na zmiany wzrostu gospodarczego, podzielił on analizowane kraje na trzy grupy. W pierwszej grupie, do której zaliczył takie kraje, jak Polska, Węgry i Słowenia, wzrost zatrudnienia wydawał się ściśle powiązany ze wzrostem gospodarczym, co świadczyło o stosunkowo wysokiej elastyczności zatrudnienia w tych krajach. W drugiej grupie, do której Saget zaliczył kraje bałtyckie oraz Słowację i Rosję, elastyczność zatrudnienia była znacznie niższa. Natomiast do trzeciej grupy krajów autor badań zaliczył Bułgarię, Rumunię i Ukrainę i w tym przypadku nie stwierdził istotnego statystycznie związku pomiędzy zatrudnieniem i wzrostem gospodarczym [Saget 2000, s. 625].

Natomiast badania przeprowadzone przez Walterskirchen sugerują, że elastyczność stopy bezrobocia na zmiany zatrudnienia waha się w zależności od rozpatrywanego kraju, w granicach od 0,5 do 0,7. Oznacza to, że udział dodatkowych miejsc pracy zajmowanych przez odnotowane w rejestrach osoby bezrobotne wynosi od 50% do 70%. Pozostała część dodatkowych miejsc pracy (50%–30%) zajmowana jest przez istniejące w kraju ukryte rezerwy siły roboczej oraz przez pracowników zagranicznych [Walterskirchen 1999, s. 3].

4. Wzrost gospodarczy i zatrudnienie w krajach Globalnej Triady w ujęciu modelowym

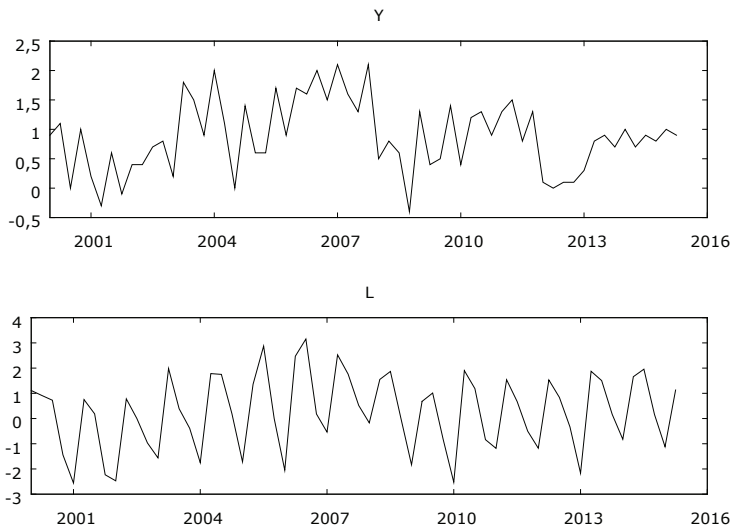
W literaturze przedmiotu wykorzystuje się wiele różnych modeli ekonometrycznych, za pomocą których próbuje się oszacować wpływ wzrostu gospodarczego na zmiany zatrudnienia w wybranych krajach. W celu analizy problematyki bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego w Polsce wykorzystano w niniejszym opracowaniu model przedstawiający się następującym równaniem:

$$\Delta L_t = \alpha + \varpi \cdot \Delta Y_t + \mu_t \quad (6)$$

gdzie:

ϖ – wskaźnik elastyczności zatrudnienia na zmiany wzrostu gospodarczego.

Wszystkie wykorzystane w modelu szeregi czasowe miały częstotliwość kwartalną i obejmowały okres od 2000 r. do 2015 r. W przypadku analizowanej gospodarki miał miejsce stosunkowo wysoki wzrost gospodarczy w warunkach stosunkowo wolno rosnącej stopy zatrudnienia, co mogło świadczyć o braku występowania zjawiska bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Prawdopodobnie tę potwierdza obliczony współczynnik korelacji między wzrostem gospodarczym i wzrostem zatrudnienia w okresie 2000-2015, który wyniósł 0,23.



Rysunek 1. Dynamika PKB i zatrudnienia w Polsce w okresie 2000-2015 [w %]

Źródło: opracowanie własne.

Jedną z najczęściej wykorzystywanych w ekonometrii metod analizy przyczynowości jest koncepcja autorstwa Grangera. Głównym jej założeniem jest następstwo przyczynowo-skutkowe, zgodnie z którym, jeżeli skutek występuje w okresie t , to przyczyna pojawia się w okresie $t-k$. Zmienna x jest przyczyną w sensie Grangera dla zmiennej y , jeśli bieżąca

wartość zmiennej y może być przewidywana z większą dokładnością przy wykorzystaniu minionych wartości zmiennej x niż bez nich, przy pozostałej niezmienionej informacji.

Rezultaty przeprowadzonego testu przyczynowości Grangera świadczą o występowaniu jednokierunkowej zależności między zmianami zatrudnienia i dynamiką wzrostu gospodarczego w Polsce. Otóż na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, iż dynamika PKB była czynnikiem w istotnym stopniu determinującym zmiany zatrudnienia w kraju w okresie 2000-2015.

Tabela 1. Wyniki testu przyczynowości Grangera

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
Lags: 2			
Y does not Granger Cause L	60	8.22507	0.0007
L does not Granger Cause Y		0.15624	0.8557

Źródło: opracowanie własne.

Podobne wnioski można wyciągnąć po oszacowaniu równania (6) za pomocą metody wektorowej autoregresji (VAR). Obliczony współczynnik elastyczności zatrudnienia na opóźnione o dwa miesiące zmiany wzrostu gospodarczego wyniósł w badanym okresie 0,46, co świadczyło o braku występowania zjawiska bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego w Polsce. Stąd wynika, iż w przypadku Polski wzrost gospodarczy przyczyniał się w istotny sposób do wzrostu zatrudnienia.

Tabela 2. Estymacja równania (6) za pomocą VAR

	L	Y
L(-1)	0.067645 (0.10439) [0.64799]	0.009535 (0.05346) [0.17835]
L(-2)	-0.626783 (0.10505) [-5.96650]	-0.015824 (0.05380) [-0.29411]
Y(-1)	0.145291 (0.22383) [0.64912]	0.368534 (0.11463) [3.21490]
Y(-2)	0.464454 (0.22453) [2.06855]	0.522999 (0.11499) [4.54809]

R-squared	0.418418	0.108809
Adj. R-squared	0.387262	0.061067
Sum sq. resids	76.57398	20.08506
S.E. equation	1.169356	0.598884
F-statistic	13.42969	2.279095
Log likelihood	-92.45370	-52.30526
Akaike AIC	3.215123	1.876842
Schwarz SC	3.354746	2.016465
Mean dependent	0.223886	0.873333
S.D. dependent	1.493857	0.618052

Źródło: opracowanie własne.

W wielu analizach empirycznych dotyczących oddziaływania wzrostu gospodarczego na zmiany zatrudnienia przyjmuje się funkcję liniową zmian tempa wzrostu gospodarczego, co wynika z łatwości szacunków i jednoznaczności w interpretacji. Jednakże, jak wynika z wielu obserwacji, dynamika wzrostu gospodarczego nie ma współcześnie charakteru zmian liniowych [Barczyk 2006, s. 163]. Zatem istnieje w tym przypadku konieczność odróżnienia zmian cyklicznych od tendencji rozwojowej. W tym celu wykorzystano w pracy filtr Hodricka-Prescotta, który zakłada, że składnik cykliczny danej zmiennej stanowi różnicę między jej wartością bieżącą i wartością trendu, która jest średnią ważoną przeszłych, obecnych i przyszłych obserwacji. Wówczas wskaźnik elastyczności zatrudnienia definiuje się jako procentową zmianę odchylenia wielkości zatrudnienia od trendu w stosunku do jednoprocetowej zmiany odchylenia wzrostu gospodarczego od trendu. Powyższą zależność można przedstawić zgodnie z równaniem:

$$hp_ \Delta L_t = \alpha + \varphi \cdot hp_ \Delta Y_t + \mu_t \quad (7)$$

gdzie:

$hp_ \Delta L$ – cykliczne zmiany zatrudnienia;

$hp_ \Delta Y$ – cykliczne zmiany tempa wzrostu gospodarczego;

φ – współczynnik elastyczności zatrudnienia.

Obliczony współczynnik korelacji między cyklicznymi zmianami wzrostu gospodarczego i cyklicznymi zmianami zatrudnienia w Polsce wynosił 0,13 i wskazywał na brak występowania zjawiska bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Również i w tym przypadku rezultaty przeprowadzonego testu przyczynowości Grangera świadczą o występowaniu jednokierunkowej zależności między cyklicznymi zmianami zatrudnienia i cyklicznymi zmianami PKB w Polsce. Można zatem stwierdzić, iż cykliczne zmiany tempa wzrostu gospodarczego były czynnikiem w istotnym stopniu determinującym cykliczne zmiany zatrudnienia w okresie 2000-2015.

Tabela 3. Wyniki testu przyczynowości Grangera

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
Lags: 2			
HP_Y does not Granger Cause HP_L	60	3.86238	0.0269
HP_L does not Granger Cause HP_Y		0.04817	0.9530

Źródło: opracowanie własne.

Analogiczne wnioski można wyciągnąć po oszacowaniu równania (7) za pomocą metody wektorowej autoregresji, przy czym wartości oszacowanych współczynników oddziaływania cyklicznych zmian wzrostu gospodarczego na cykliczne zmiany zatrudnienia były stosunkowo wyższe, niż w przypadku analogicznych wskaźników obliczonych dla całkowitych zmian wzrostu gospodarczego i zatrudnienia.

Tabela 4. Estymacja równania (7) za pomocą VAR

	HP_L	HP_Y
HP_L(-1)	-0.047603 (0.08920) [-0.53365]	0.014125 (0.04896) [0.28852]
HP_L(-2)	-0.740545 (0.08978) [-8.24855]	-0.006526 (0.04927) [-0.13246]
HP_Y(-1)	0.265829 (0.23617) [1.12558]	0.056661 (0.12962) [0.43714]
HP_Y(-2)	0.581391 (0.23525) [2.47142]	0.224776 (0.12911) [1.74098]
R-squared	0.556928	0.059098
Adj. R-squared	0.533192	0.008692
Sum sq. resids	52.29433	15.75156
S.E. equation	0.966347	0.530356
F-statistic	23.46343	1.172446
Log likelihood	-81.01262	-45.01415
Akaike AIC	2.833754	1.633805
Schwarz SC	2.973377	1.773428
Mean dependent	-0.044130	-0.019487
S.D. dependent	1.414374	0.532676

Źródło: opracowanie własne.

Obliczony współczynnik elastyczności cyklicznych zmian zatrudnienia na opóźnione o dwa miesiące cykliczne zmiany wzrostu gospodarczego wyniósł w badanym okresie 0,58, co wskazywało na brak występowania zjawiska bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego w Polsce. Zatem w przypadku Polski cykliczny wzrost gospodarczy przyczyniał się w istotny sposób do wzrostu zatrudnienia w krajowej gospodarce.

Wyniki przeprowadzonych badań, dotyczących weryfikacji hipotezy bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego w Polsce, jednoznacznie wskazują na brak występowania tego zjawiska w badanym okresie. Wykazano bowiem występowanie istotnego statystycznie i pozytywnego wpływu zarówno ogólnego, jak również cyklicznego wzrostu gospodarczego na ogólne i cykliczne zmiany zatrudnienia w Polsce w okresie 2000-2015.

5. Wnioski

Wyniki przeprowadzonych badań dostarczają przeglądu analiz teoretycznych i empirycznych dotyczących relacji między wzrostem gospodarczym, zatrudnieniem oraz wydajnością pracy. O ile wyniki te nie stanowią same w sobie wskazówek i zaleceń pod adresem polityki gospodarczej, to rezultaty analizy mogą stanowić przyczynek do powstania dyskusji dotyczącej zakresu oddziaływania wzrostu gospodarczego na zmiany zatrudnienia w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego oraz czynników determinujących te współzależności. Ponadto wyniki przeprowadzonych badań mogą być punktem wyjścia do dalszych szczegółowych analiz zmierzających do skonstruowania strategii wzrostu i rozwoju gospodarczego kraju, przy jednoczesnym zachowaniu optymalnej równowagi między promowaniem zatrudnienia i wzrostu wydajności pracy.

W świetle przeprowadzonych analiz teoretycznych i badań empirycznych można wskazać na występowanie wielu różnych czynników determinujących współzależności między wzrostem gospodarczym i zatrudnieniem. Według Schmid, forma wzrostu gospodarczego (ekstensywna lub intensywna) jest ważnym czynnikiem determinującym skalę wzrostu zatrudnienia w stosunku do wzrostu gospodarczego [Schmid 2008, s. 88]. Zatem wzrost gospodarczy może być konsekwencją wzrostu zasobu czynników produkcji, tzn. przede wszystkim siły roboczej i kapitału (wzrost ekstensywny), lub wzrostu produktywności czynników produkcji (wzrost intensywny), lub ewentualnie może wynikać z kombinacji wymienionych dwóch wariantów. Co więcej, zakres oddziaływania wzrostu gospodarczego na zatrudnienie różni się w zależności od wielu innych czynników, takich jak: poziom rozwoju gospodarczego kraju, skala postępu technicznego, zmiany instytucjonalne związane z rynkiem pracy, polityka płacowa itp.

LITERATURA

- Altman M., *Jobless or Job Creating Growth? Some preliminary thoughts*, Paper presented at the TIPS/ DPRU Annual Forum, 8–10 September 2003.
- Barczyk R., *Morfologia cykli koniunkturalnych w gospodarkach rynkowych i w systemach okresu transformacji*, [w:] *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*, red. R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski, PWE, Warszawa 2006.
- Döpke J., *The Employment Intensity of Growth in Europe*, Kiel Institute of World Economics Working Paper, 1021/2001.

- Islam R., *The Challenge of Jobless Growth in Developing Countries: An analysis with Cross-country Data*, Bangladesh Institute of Development Studies, Occasional Paper Series, 1/2010.
- Khemraj T., Madrick J., Semmler W., *Okun's Law and Jobless Growth*, Schwartz Center for Economic Policy Analysis, 3/2006.
- Lee J., *The Robustness of Okun's Law: Evidence from OECD Countries*, "Journal of Macroeconomics", Vol. 22, 2/2000.
- Moosa I.A., *A Cross-Country Comparison of Okun's Coefficient*, "Journal of Comparative Economics", Vol. 24, 3/1997.
- Onaran Ö., *Jobless growth in the Central and Eastern European Countries*, Political Economy Research Institute, Working Paper Series, 165/2008.
- Saget C., *Can the level of employment be explained by GDP growth in Transition Countries (theory versus the quality of data)*, International Labour Office, Development Policy Group, Geneva 2000.
- Schmid G., *Full employment in Europe: Managing labour market transitions and risks*, London, Edward Elgar Publishing Inc 2008.
- Swane A., Vistrand H., *Jobless Growth in Sweden? A Descriptive Study*, Being a Master's Thesis in International Economics and Business at Stockholm School of Economics 2006.
- Walterskirchen E., *The Relationship between Growth, Employment and Unemployment in the EU*. European Economist for an Alternative Economic Policy Workshop, Barcelona, Spain 1999, http://www.memoeurope.unibremen.de/tser/Walterskirchen_24months.PDF [data dostępu: wrzesień 2013].

HYPOTHESIS OF JOBLESS ECONOMIC GROWTH IN POLAND

Summary: The aim of this study is to verify the hypothesis jobless economic growth in the light of economics theory and business practice. The empirical analysis covers the Polish economy in the period from the first quarter of 2000 to the second quarter of 2015. Empirical data used in the article were derived from the databases of the Statistical Office of the European Union (Eurostat) and the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD.Stat). The article uses the research method based on studies of literature in macroeconomics and finance, and econometric methods (vector autoregression method – VAR). Results of this study may provide a starting point for further detailed studies aimed to construct a strategy for economic growth and development of Polish economy, while maintaining an optimum balance between promoting employment and labor productivity growth.

Karolina Wojciechowska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

ZMIANY TWORZENIA STRUKTURY PKB WEDŁUG REGIONÓW NUTS 3 W POLSCE NA TLE KRAJÓW TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2000-2012

Streszczenie: Jednym z głównych celów polityki spójności Unii Europejskiej jest wyrównywanie poziomów życia jej krajów członkowskich. Obecnie coraz częstszą metodą służącą do oceny zmian oraz upodabniania się do siebie gospodarek jest badanie występowania konwergencji gospodarczej. Niniejszy artykuł przedstawia propozycję badania zmian strukturalnych w czasie, które mogą poprzedzać analizę konwergencji. W artykule zbadano zmiany tworzenia struktury PKB w regionach NUTS 3 tzw. krajów transformacji gospodarczej w latach 2000-2012. Przedstawiono także równania konwergencji dochodowej dla każdego z tych krajów.

Klasyfikacja JEL: O43, P24.

JEL Classification System: O43, P24.

Słowa kluczowe: struktura PKB, podobieństwo struktur, analiza strukturalna, beta-konwergencja.

Key words: GDP structure, structure similarity, structural analysis, beta-convergence.

1. Wstęp

Jednym z licznych działań Unii Europejskiej jest prowadzenie polityki spójności, której głównym celem jest niwelowanie różnic pomiędzy poszczególnymi regionami krajów członkowskich. Liczne środki unijne skierowane są do słabo rozwiniętych regionów, aby umożliwić im szybszy rozwój oraz wyrównanie wskaźników gospodarczych z regionami bogatszymi.

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. coraz bardziej popularne stało się pojęcie konwergencji gospodarczej, a także badanie jej występowania zarówno pomiędzy krajami członkowskimi, jak też pomiędzy regionami tych krajów.

Pojęcie konwergencji wywodzi się z neoklasycyckich teorii wzrostu [Solow 1956, 1988]. Literatura przedmiotu zawiera wiele charakterystyk różnych typów konwergencji, zależnych zarówno od przedmiotu badania, jak też od metod jej weryfikacji [por. np. Islam

2003]. Ze względu na rodzaj konwergencji, stosuje się różne metody weryfikacji, począwszy od propozycji Sala-i-Martina [1996, 1996a], poprzez modele panelowe [por. np. Bal-Domańska 2009, 2011; Kliber 2007; Modranka 2012], po estymatory bayesowskie [Próchniak, Witkowski 2012].

W niniejszym artykule przedstawiono propozycję analizy zmian struktury PKB w układzie jednostek NUTS 3 w krajach transformacji gospodarczej. Do tego celu zaproponowano zastosowanie miar podobieństwa struktur. Zaprezentowana analiza, z uwagi na prostotę jej stosowania, może być rekomendowana jako badanie wstępne przed badaniem konwergencji. Ponadto w artykule zamieszczono równania beta-konwergencji dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej Unii Europejskiej.

2. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

Jednym ze sposobów porównywania ze sobą obiektów ekonomicznych jest ich analiza strukturalna. Struktury będące wektorami wskaźników struktury lub udziału można porównywać zarówno w ujęciu przestrzennym (porównywanie struktur poszczególnych obiektów), jak i dynamicznym (gdy badany jest stopień zmian struktury w czasie) [Kukuła 1996, s. 36]. W artykule wykorzystano miary analizy struktur w ujęciu dynamicznym.

Analiza strukturalna obiektów w czasie pozwala na zbadanie mechanizmu i kierunku zmian w danym okresie. Podstawą analizy struktur w czasie jest macierz [Wędrowska 2012, s. 122]:

$$\Omega = [\omega_{it}], \quad (1)$$

gdzie: $\sum_{i=1}^n \omega_{it} = 1$ oraz ω_{it} ($i = 1, \dots, n; t = 1, \dots, m$) są wskaźnikami struktury w kolejnych okresach. W literaturze przedmiotu występuje wiele miar podobieństwa i niepodobieństwa struktur [por. np. Kruszka 1989; Kukuła 1989, 1996; Malina 2004, 2006; Młodak 2006; Wędrowska 2012]. Jedną z tych miar, zastosowanych w artykule, jest miara współczynnika zmienności struktury, zaproponowana przez J. Rutkowskiego [1981, s. 21]:

$$V_{\tau,t} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \omega_{it} \left(\frac{\omega_{it}}{\omega_{i\tau}} - 1 \right)^2}, \quad (2)$$

gdzie ω_{it} oraz $\omega_{i\tau}$ są elementami struktur w czasie odpowiednio t oraz τ .

Powyższa miara, zwana także kwadratowym współczynnikiem stosunkowym zmian strukturalnych, pozwala na pomiar intensywności zmian strukturalnych i jest miarą podobieństwa struktur. Przyjmuje ona wartości z przedziału $[0; +\infty]$, przy czym wartość 0 oznacza brak zmian strukturalnych oraz rośnie wraz ze wzrostem rozbieżności pomiędzy

strukturami. Stosunek $\frac{\omega_{it}}{\omega_{i\tau}}$ zwany jest współczynnikiem wyprzedzenia i opisuje tempo zmian składowych struktury [Kukuła 1990, s. 51]. Miara $V_{\tau,t}$ jest miarą niesymetryczną,

zatem przejście ze struktury ω_{it} do struktury ω_{it} ma inną wagę transformacji niż przejście ze struktury ω_{it} do struktury ω_{it} . Znając ciąg współczynników zmienności struktury w kolejnych okresach, można określić trajektorię zmian, a także podjąć próbę ich wygładzenia poprzez linię trendu [Czempas 2011, s. 70].

Inną miarą badającą stopień zmian struktury w czasie, wykorzystaną w tym artykule, jest miernik monotoniczności zmian strukturalnych [Czempas 2011, s. 69]:

$$d_p = \frac{\sum_{i=1}^n |\omega_{ip} - \omega_{i0}|}{\sum_{t=1}^m \sum_{i=1}^n |\omega_{it} - \omega_{i(t-1)}|} \quad (3)$$

gdzie ω_{ip} stanowią składowe struktury z okresu $p = 1, \dots, n$, ω_{i0} – składowe struktury z okresu bazowego, ω_{it} oraz $\omega_{i(t-1)}$ – składowe struktur odpowiednio z okresu t i bezpośrednio poprzedzającego okresu $t - 1$.

Miernik d_p jest miarą podobieństwa struktur i przyjmuje wartości z przedziału $[0;1]$, przy czym wartość 0 przyjmuje dla struktur identycznych, natomiast wartość 1 dla struktur monotonicznych. Znając kolejne wartości miernika (3) dla szeregów czasowych, można określić stabilność (bądź jej brak) w kierunku ewaluowania wszystkich składowych struktury.

Kolejną miarą pomocną w badaniu podobieństwa struktur jest współczynnik zmienności struktury, zwany również liniowym współczynnikiem zmian strukturalnych [Rudnicki 1986]:

$$d_{i(t+\tau)} = \frac{\sum_{i=1}^n |\omega_{it} - \omega_{i(t+\tau)}|}{2} \quad (4)$$

Miara ta jest również miarą podobieństwa przyjmującą wartości z przedziału $[0;1]$ i osiągającą wartość 0 dla struktur identycznych. W przypadku, gdy współczynnik ten przyjmie wartości powyżej 0,05, różnice pomiędzy strukturami uznawane są za wyraźne.

Poza miarami podobieństwa struktur, w artykule dokonano również weryfikacji hipotezy o beta-konwergencji dochodowej dla danych przekrojowych. W tym celu wykorzystano model zaprezentowany w pracy Barro i Sala-i-Martina [1992, s. 227], który przekształcony do postaci liniowej przyjmuje postać [Kusideł 2013, s. 47]:

$$\ln\left(\frac{y_{it}}{y_{i0}}\right) = a + b \ln(y_{i0}) + u_{it} \quad (5)$$

gdzie y_{it} – wartość badanej cechy w regionie i w okresie t , u_{it} – zakłócenia losowe.

Statystycznie istotna i ujemna (dodatnia) wartość parametru b oznacza występowanie konwergencji (dywergencji). W przypadku braku istotności estymatora b , nie można wnioskować ani o występowaniu konwergencji, ani dywergencji.

3. Wyniki badań

W artykule zbadano zmiany tworzenia struktury PKB według regionów NUTS 3 w krajach transformacji gospodarczej Unii Europejskiej. Badaniom poddano następujące kraje: Bułgaria, Czechy, Litwa, Łotwa, Estonia, Polska, Węgry, Rumunia, Słowenia, Słowacja. Analiza obejmuje lata 2000-2012 (z wyjątkiem Litwy, dla której, z powodu braku danych, okres analizy obejmuje lata 2004-2012). Źródłem danych jest Eurostat.

Do analizy stopnia zmian struktury PKB w układzie NUTS 3 przyjęto roczne wartości produktu krajowego brutto w cenach bieżących wyrażone w milionach PPS. Na tej podstawie zbadano dyspersję PKB w roku 2000 oraz 2012 (tabela 1).

Tabela 1. Dyspersja PKB (mln PPS) w układzie NUTS 3 w roku 2000 oraz 2012

		Bułgaria	Czechy	Estonia	Łotwa	Litwa	Węgry	Rumunia	Słowenia	Słowacja	Polska
2000	V (w %)	125,43	69,20	94,50	100,07	99,46	140,06	126,14	101,90	38,17	96,45
	PKB	545	3 659	875	1 108	733	1 292	786	560	4 633	1 685
	PKB	11 521	32 931	6 721	8 916	13 637	37 314	23 089	10 523	12 965	43 232
2012	V (w %)	196,85	77,91	104,90	96,77	107,92	156,51	148,82	112,48	45,44	101,60
	PKB	577	4 656	1 578	1 999	1 120	1 512	2 037	605	9 166	2 996
	PKB	33 942	56 612	15 224	16 956	21 089	64 682	67 795	16 530	28 812	86 558

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Wysoka wartość współczynnika zmienności w roku 2000 wskazuje na bardzo duże zróżnicowanie struktury PKB według regionów. W większości krajów (poza Słowacją – 38,17% oraz Czechami – 69,20%), przyjmuje on wartości bliskie bądź większe niż 100%. W roku 2012 wielkość tego współczynnika wzrasta we wszystkich krajach, poza Łotwą. Można więc wnioskować, że udział w tworzeniu PKB w regionach NUTS 3 jest silnie zróżnicowany i rośnie w roku 2012 w odniesieniu do roku 2000. Wskazuje na to także minimalna i maksymalna wartość PKB w latach 2000 i 2012. Obie te wartości rosną w czasie, jednakże wartość maksymalna rośnie znacznie szybciej we wszystkich krajach.



Rysunek 1. Wartości miary Rutkowskiego w układzie jednostek NUTS 3 liczonej dla roku 2012 w stosunku do roku 2000

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Wartości współczynnika zmienności struktury (2) dla poszczególnych krajów w układzie jednostek NUTS 3 w roku 2012, w stosunku do roku bazowego 2000 (rysunek 1), wskazują, że zróżnicowanie strukturalne w czasie w poszczególnych krajach jest w zasadzie znikome. Udziały regionów NUTS 3 w tworzeniu PKB pozostają więc na podobnym poziomie w roku 2012 w odniesieniu do roku 2000. Warto zauważyć, że najniższy wskaźnik zróżnicowania struktur występuje w Polsce. Można więc wnioskować, że nie występuje zjawisko konwergencji dochodowej pomiędzy regionami NUTS 3, regiony biedne nie doganiają tych bogatych. Najwyższy wskaźnik zróżnicowania struktur występuje w Bułgarii – nadal jest on jednak bardzo niski, gdyż wynosi jedynie 0,385 773. W żadnym z badanych krajów nie można zatem dostrzec tendencji do zacierania się różnic w strukturze PKB.

Podobne wnioski można wyciągnąć na podstawie analizy miernika monotoniczności zmian strukturalnych (3) (tabela 2).

Tabela 2. Wartości miernika monotoniczności zmian strukturalnych tworzenia PKB w układzie jednostek NUTS 3 liczonego w stosunku do roku poprzedniego

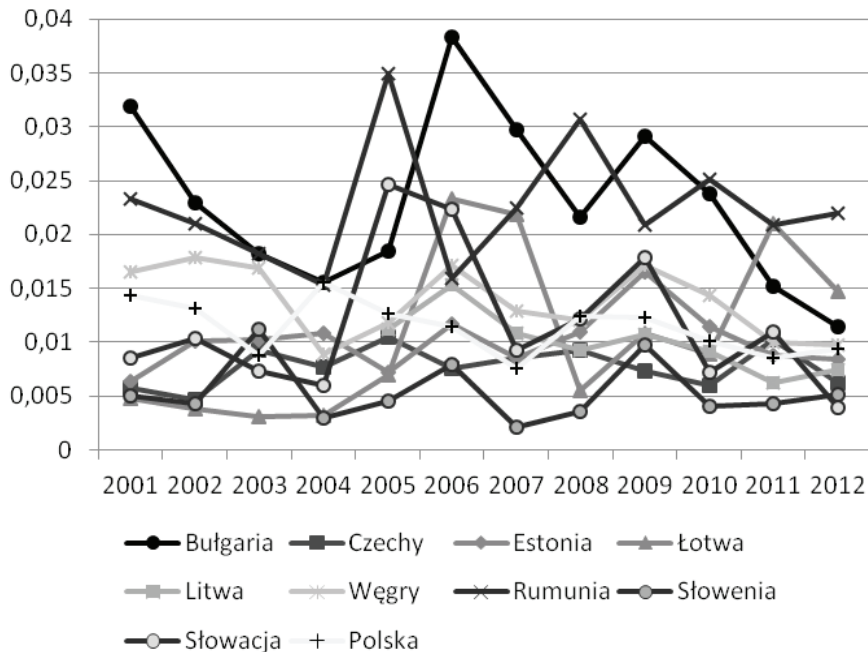
	Bułgaria	Czechy	Estonia	Łotwa	Litwa	Węgry	Rumunia	Słowenia	Słowacja	Polska
2001	0,115	0,062	0,053	0,037		0,100	0,086	0,078	0,060	0,105
2002	0,162	0,093	0,122	0,015		0,185	0,093	0,088	0,081	0,101
2003	0,161	0,159	0,202	0,037		0,184	0,111	0,216	0,048	0,110
2004	0,208	0,200	0,255	0,033		0,201	0,120	0,251	0,044	0,124
2005	0,239	0,265	0,258	0,073	0,140	0,257	0,115	0,269	0,214	0,132
2006	0,364	0,259	0,335	0,238	0,308	0,281	0,124	0,374	0,225	0,153
2007	0,439	0,305	0,316	0,138	0,427	0,335	0,166	0,375	0,272	0,165
2008	0,488	0,392	0,349	0,134	0,332	0,353	0,229	0,392	0,229	0,176
2009	0,515	0,334	0,379	0,183	0,407	0,411	0,200	0,512	0,320	0,213
2010	0,538	0,368	0,318	0,209	0,414	0,405	0,225	0,505	0,337	0,260
2011	0,557	0,340	0,386	0,283	0,410	0,368	0,263	0,470	0,288	0,286
2012	0,540	0,351	0,419	0,281	0,455	0,364	0,251	0,479	0,269	0,307

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Analizując wartości miernika monotoniczności zmian strukturalnych, przedstawione w powyższej tabeli, intensywności zmian w strukturze tworzenia PKB podregionów NUTS 3 nie można uznać za bardzo istotną. Dla większości krajów miernik monotoniczności rośnie w czasie, a zatem niepodobieństwa struktur nie tylko nie ulegają zmniejszeniu, ale wręcz zwiększają się. Niewielki spadek w ostatnim okresie dostrzec można jedynie dla Bułgarii, Łotwy, Węgier i Rumunii. Spadek ten jest jednak znikomy. Dalsza analiza szeregów czasowych pozwoli odpowiedzieć na pytanie, czy tendencja spadku stopnia rozbieżności struktur w tych krajach się utrzyma.

Rysunek 2 przedstawia wartości współczynnika struktury PKB w układzie jednostek NUTS 3, liczonego w stosunku do roku poprzedniego. Dla wszystkich państw współczynnik ten nie przekracza wartości 0,05, dlatego rozbieżności w strukturze nie można uznać za znaczące.

Analiza ciągu wartości współczynnika zmienności struktury pozwala jednak wskazać momenty, w których wystąpiły ponadprzeciętne zmiany strukturalne, tzw. cezury w periodyzacji zjawisk. Na przykład dla Polski najistotniejsze zmiany nastąpiły w roku 2004, dla Bułgarii zaś w roku 2006 oraz 2009.



Rysunek 2. Wartości współczynnika zmienności struktury tworzenia PKB w układzie jednostek NUTS 3 liczonego w stosunku do roku poprzedniego

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Ostatnim etapem analizy struktury regionalnej PKB była weryfikacja hipotezy o występowaniu beta-konwergencji dochodowej pomiędzy regionami NUTS 3 poszczególnych krajów w roku 2012, w odniesieniu do roku 2000. W tym celu oszacowano następujące równania:

$$\text{BUŁGARIA: } \ln\left(\frac{PKB_{pc_{2012}}}{PKB_{pc_{2000}}}\right) = -0,562054 + 0,132872 \ln(PKB_{pc_{2000}}); R^2 = 0,30$$

$$\text{CZECHY: } \ln\left(\frac{PKB_{pc_{2012}}}{PKB_{pc_{2000}}}\right) = -0,090792 + 0,051616 \ln(PKB_{pc_{2000}}); R^2 = 0,02$$

$$\text{ESTONIA: } \ln\left(\frac{PKB_{pc_{2012}}}{PKB_{pc_{2000}}}\right) = -0,090792 + 0,051616 \ln(PKB_{pc_{2000}}); R^2 = 0,02$$

$$\text{LITWA: } \ln\left(\frac{PKB_{pc_{2012}}}{PKB_{pc_{2000}}}\right) = 1,20768 - 0,081771 \ln(PKB_{pc_{2000}}); R^2 = 0,05$$

$$\begin{aligned} \text{ŁOTWA:} & \quad \ln\left(\frac{PKB_{pc2012}}{PKB_{pc2000}}\right) = 1,675405 - 0,098181 \ln(PKB_{pc2000}); R^2 = 0,25 \\ \text{POLSKA:} & \quad \ln\left(\frac{PKB_{pc2012}}{PKB_{pc2000}}\right) = -0,116907 + 0,055860 \ln(PKB_{pc2000}); R^2 = 0,03 \\ \text{RUMUNIA:} & \quad \ln\left(\frac{PKB_{pc2012}}{PKB_{pc2000}}\right) = 0,558979 + 0,049978 \ln(PKB_{pc2000}); R^2 = 0,01 \\ \text{SŁOWACJA:} & \quad \ln\left(\frac{PKB_{pc2012}}{PKB_{pc2000}}\right) = -0,533531 + 0,133739 \ln(PKB_{pc2000}); R^2 = 0,26 \\ \text{SŁOWENIA:} & \quad \ln\left(\frac{PKB_{pc2012}}{PKB_{pc2000}}\right) = -1,52604 + 0,18932 \ln(PKB_{pc2000}); R^2 = 0,23 \\ \text{WĘGRY:} & \quad \ln\left(\frac{PKB_{pc2012}}{PKB_{pc2000}}\right) = -0,059106 + 0,05262 \ln(PKB_{pc2000}); R^2 = 0,02 \end{aligned}$$

We wszystkich oszacowanych równaniach empiryczny poziom istotności testu p był mniejszy od 0,05, zatem oszacowane parametry są nieistotne statystycznie. Nie można zatem mówić ani o występowaniu dywergencji, ani też o występowaniu konwergencji. Warto jednak zauważyć, że w większości badanych krajów (poza Litwą i Łotwą), występuje dodatni znak przy zmiennej objaśniającej, co wskazywałoby raczej na występowanie w tych krajach dywergencji niż konwergencji. Nie można zatem uznać, że biedne regiony rozwijają się szybciej i doganiają te bogate, lecz jest wręcz przeciwnie – biedne regiony ubożeją, zaś bogate stają się coraz bogatsze. Podobne wnioski można spotkać w licznych publikacjach naukowych z zakresu konwergencji dochodowej [por. np. Próchniak, Rąpcki 2007; Łaźniewska, Górecki 2012; Kusideł 2013; Mikulić, Lovrinčević, Nagyszombaty 2013; Wałęga 2014].

4. Wnioski

W artykule przedstawiono wyniki analizy struktury regionalnej PKB dla regionów NUTS 3 oraz modele beta-konwergencji dla wybranych krajów transformacji gospodarczej Unii Europejskiej w latach 2000-2012. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano najważniejsze wnioski:

- W badanym okresie dyspersja PKB we wszystkich analizowanych krajach systematycznie rosła.

- W latach 2000-2012 we wszystkich badanych krajach nastąpiły znikome zmiany w strukturze tworzenia PKB w układzie jednostek NUTS 3.
- Udział poszczególnych regionów NUTS 3 w tworzeniu PKB nie zmienia się istotnie w badanym okresie.
- Nie stwierdzono występowania ani konwergencji, ani dywergencji dochodowej w żadnym z badanych krajów.

Przedstawione w artykule miary podobieństwa struktur mogą zatem posłużyć jako badanie wstępne przed weryfikacją hipotezy o występowaniu beta-konwergencji.

Dalsza analiza badanych wskaźników pozwoli ocenić rezultaty polityki spójności regionalnej prowadzonej przez Unię Europejską.

LITERATURA

- Bal-Domańska B., *Ekonometryczna analiza sigma i beta konwergencji regionów Unii Europejskiej*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonometria, 2009, t. 26, nr 76, s. 5-24.
- Bal-Domańska B., *Ekonometryczna identyfikacja β konwergencji regionów szczebla NUTS 2 państw Unii Europejskiej*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica”, 2011, t. 253, s. 9-23.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X., *Convergence*, „Journal of Political Economy”, 1992, t. 100, nr 2, s. 223-251.
- Czempas J., *Zmiany struktury finansowania inwestycji w miastach woj. śląskiego*, „Wiadomości Statystyczne”, 2011, nr 10, s. 62-78.
- Islam N., *What Have We Learnt From the Convergence Debate?*, „Journal of Economic Surveys”, 2003, Vol. 17, nr 3, s. 309-362.
- Kliber P., *Ekonometryczna analiza konwergencji regionów Polski metodami panelowymi*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 2007, nr 1 (27), s. 74-87.
- Kruszka K., *Miary podobieństwa struktury obiektów społeczno-ekonomicznych (studium porównawcze)*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 1989 seria I, zeszyt 159.
- Kukuła K., *Statystyczna analiza strukturalna i jej zastosowanie w sferze usług produkcyjnych dla rolnictwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1989.
- Kukuła K., *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych*, Wydawnictwo Edukacyjne, Kraków 1996.
- Kusideł E., *Konwergencja gospodarcza w Polsce i jej znaczenie w osiąganiu celów polityki spójności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Łaźniewska E., Górecki T., *Analiza konwergencji podregionów za pomocą łańcuchów Markowa*, „Wiadomości Statystyczne”, 2012, nr 5, s. 1-10.
- Malina A., *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
- Malina A., *Analiza zmian struktury zatrudnienia w Polsce w porównaniu z krajami Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2006, nr 726, s. 5-21.
- Mikulić D., Lovrinčević Ž, Nagyszombaty A.G., *Regional Convergence in the European Union, new Member States and Croatia*, „South East European Journal of Economics and Business”, 2013, t. 8, nr 1, s. 9-21.
- Młodak A., *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.
- Modranka E., *Zastosowanie modeli panelowych w analizie warunkowej konwergencji typu β z uwzględnieniem zależności przestrzennych*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych” 2012, nr 26, s. 61-72.
- Próchniak M., Rapacki R., *Konwergencja beta i sigma w krajach postsocjalistycznych w latach 1990–2005*, „Bank i Kredyt”, 2007, nr 8-9, s. 42-60.
- Próchniak M., Witkowski B., *Konwergencja gospodarcza typu β w świetle bayesowskiego uśredniania oszacowań*, „Bank i Kredyt”, 2012, nr 2, s. 25-58.

- Rudnicki R., *Badanie podobieństw i różnic struktur konsumpcji przy zastosowaniu analizy dystansów*, „Folia Oeconomica Cracoviensia”, 1986, nr 29, s. 187-195.
- Rutkowski J., *Podobieństwo struktur i zmiany strukturalne. Zagadnienie kwantyfikacji*, „Wiadomości Statystyczne”, 1981 nr 8, s. 20-23.
- Sala-i-Martin X.X., *The Classical Approach to Convergence Analysis*, „The Economic Journal”, 1996, t. 106, nr 437, s. 1019-1036.
- Sala-i-Martin X.X., *Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence*, „European Economic Review”, 1996a, t. 40, nr 6, s. 1325-1352.
- Solow R.M., *A contribution to the theory of economic growth*, „Quarterly Journal of Economics”, 1956, t. 70, nr 1, s. 65-94.
- Solow R.M., *Growth theory and after*, „The American Economic Review”, 1988, t. 78, nr 3, s. 307-317.
- Wałęga A., *Spójność ekonomiczna regionów Polski przed i po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, Studia Ekonomiczne, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 2014, nr 203, s. 172-180.
- Wędrowska E., *Miary entropii i dywergencji w analizie struktur*, Wydawnictwo UWM, Olsztyn 2012.

CHANGES IN CREATING REGIONAL STRUCTURE OF GDP IN POLAND RELATING TO COUNTRIES OF ECONOMIC TRANSFORMATION OF THE EUROPEAN UNION IN 2000-2012 YEARS

Summary: One of the main purposes of the cohesion policy of European Union is the alignment the standards of living of her member countries. Nowadays analyzing of the economic convergence become more frequent and popular. The article presents the proposal of examining structural changes in the time, which can be used before the analysis of convergence. The article also presents changes in creating structure of GDP in NUTS 3 regions of countries of economic transformation in 2000-2012 years and convergence equations for each country.

Mirosław Geise

Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy

ZDOLNOŚCI ABSORPCYJNE GOSPODAREK PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ PO KRYZYSIE FINANSOWYM Z 2008 R.

Streszczenie: W artykule przeprowadzono analizę sytuacji ekonomicznej w krajach Grupy Wyszehradzkiej po kryzysie finansowym z 2008 r. Nieprawidłowości w globalnym sektorze finansowym istotnie uwarunkowały funkcjonowanie krajowych gospodarek, co znacznie ograniczyło skuteczność polityk gospodarczych w wielu państwach Europy. W Czechach, Słowacji i na Węgrzech zmiany gospodarcze w tym okresie przebiegały zgodnie z ogólnymi trendami, wystąpił w nich negatywny szok gospodarczy, któremu towarzyszył znaczny spadek aktywności gospodarczej oraz spożycia indywidualnego. W Polsce zjawiska makroekonomiczne w tym czasie ewoluowały w przeciwnych kierunkach, odnotowano dodatnie tempo wzrostu gospodarczego, poparte przyrostem konsumpcji. Nietypowy przebieg zjawisk gospodarczych w Polsce w czasie światowego kryzysu wynikał z uwarunkowań demograficznych, a także istotnego wsparcia wzrostu gospodarczego wydatkami publicznymi.

Klasyfikacja JEL: E10, P11, P16.

JEL Classification System: E10, P11, P16.

Słowa kluczowe: kryzys finansowy, zdolności absorpcyjne, szok agregatowy.

Key words: financial crisis, absorption capacity, aggregate shock.

1. Wstęp

Jedną z miar skuteczności polityki ekonomicznej państwa jest zdolność przywracania równowagi wewnętrznej po wystąpieniu negatywnego szoku gospodarczego. Pełna absorpcja tego zjawiska w krajowej gospodarce powinna prowadzić do odzyskania przez nią równowagi, a zwłaszcza wysokiego poziomu zatrudnienia. W literaturze przedmiotu uznaje się, iż w przypadku wystąpienia negatywnego szoku agregatowego w przebiegu działań stabilizujących mogą wystąpić dwa scenariusze [Hall, Taylor 1997, s. 153-158]. Według założeń przystosowawczej polityki pieniężnej (scenariusz pierwszy), niższe stopy procentowe powinny skrócić okres dochodzenia do stanu równowagi. Korzyści będą miały wówczas społeczny i doraźny charakter, zmniejszy się bezrobocie oraz wzrośnie poziom konsumpcji (w krótkim czasie). Skutkiem ubocznym takich działań będzie wyższa inflacja, co w okre-

ślonych warunkach i w dłuższej perspektywie może ograniczyć aktywność gospodarczą krajowych firm. W przypadku sztywnej polityki pieniężnej (scenariusz drugi) równowaga makroekonomiczna zostanie przywrócona w dłuższym okresie, jednak bez skutku inflacyjnego, po całkowitym zaabsorbowaniu szoku. Długi okres dochodzenia do równowagi prawdopodobnie pociągnie za sobą wzrost kosztów społecznych (spadek konsumpcji i wzrost bezrobocia). Wybór typu polityki stabilizacyjnej będzie uwarunkowany wieloma czynnikami, nie tylko makroekonomicznymi, lecz również politycznymi, społecznymi oraz instytucjonalnymi [Fedorowicz 1997, s. 34-49].

Do końca 2007 r. w większości państw rejestrowano wysokie tempo wzrostu PKB, zatrudnienia i konsumpcji społecznej oraz niski poziom bezrobocia [Krugman 2013, s. 56-78]. W gospodarkach krajowych, według statystyk, utrzymywał się pozytywny kierunek zmian ekonomicznych [Szymański 2011, s. 10-17]. Na przełomie lat 2007/2008 w większości gospodarek pojawił się wyraźny impuls inflacyjny, który był efektem gwałtownego wzrostu cen nieruchomości, surowców oraz wielu płodów rolnych. W latach 2006-2007 ceny ropy naftowej, gazu ziemnego, węgla, rud żelaza, pszenicy, kukurydzy oraz ryżu wzrosły na świecie średnio o 93,8%¹.

Gwałtowny wzrost inflacji, zarejestrowany w pierwszym kwartale 2008 r., zwiastował kryzys gospodarczy. Taki bieg spraw był całkowicie zbieżny z tezą, według której inflacja nasila się na krótko przed kryzysem [Solow, Taylor 1999, s. 40-75; Keynes 1957]. Już w czwartym kwartale 2008 r. i w całym 2009 r. miał miejsce szybki spadek aktywności gospodarczej, który spowodował w wielu gospodarkach krajowych znaczne redukcje liczby zatrudnionych. Ograniczenia zagregowanego popytu były tak duże, iż w wielu gospodarkach pojawiła się deflacja. W tych okolicznościach zmiany w zjawiskach makroekonomicznych były całkowicie zbieżne z przebiegiem klasycznego cyklu koniunkturalnego [Hicks 1979, s. 80-87]. Depresja gospodarcza powodowała gwałtowną redukcję miejsc pracy i spadek cen. Rozmiary ujemnych luk dochodowych [Blanchard, Diamond 1994, s. 61] w PKB w 2009 r. w wielu krajach były na tyle wysokie, iż procesy przywracania równowag trwały tam do 2014 r., a w niektórych państwach jeszcze się nie zakończyły.

2. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

Podstawowym celem badawczym prezentowanego artykułu jest ocena skuteczności polityk gospodarczych w poszczególnych krajach Grupy Wyszehradzkiej w okolicznościach globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. Przedmiotem badania są zjawiska, które odzwierciedlają sposoby reagowania rządów na egzogeniczne uwarunkowania dla krajowego wzrostu gospodarczego. Wybrane i opisane zjawiska są istotne z punktu widzenia efektywności makroekonomicznej każdej gospodarki narodowej. Zrealizowanie celu badawczego wymaga wykorzystanie ilościowego opisu zjawisk. Długi okres analizy oraz konieczność przeprowadzenia licznych porównań będą warunkowały wykorzystanie w analizie metod indeksowych.

¹ Przeciętne tempo zmian cen podanych surowców obliczono z wykorzystaniem: <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/ceny>, tab. 5.3. Ceny wybranych surowców na rynkach światowych w USD, dostęp: 20.11.2015.

Obszarem badawczym są kraje Grupy Wyszehradzkiej. Dobór tych państw jest celowy, podyktowany przede wszystkim specyfiką tego regionu w przemianach współczesnej gospodarki kapitalistycznej. Podstawowy czasokres to lata 2008-2014. Jednak w celu głębszego i szerszego (kontekstowego) wyjaśnienia problemu badawczego przedstawiono syntetyczny opis całego procesu transformacji w aspekcie zmian gospodarczych, a także demograficznych. Kontekst demograficzny jest niezmiernie ważny, ponieważ zjawiska ludnościowe najlepiej odbierają zachodzące zmiany w kluczowych wielkościach makroekonomicznych, a także coraz wyraźniej oddziałują zwrotnie na systemy gospodarcze. W artykule opisano także okres światowej hossy (2004-2007), gdyż burzliwy przebieg kryzysu i jego destabilizujące skutki w znacznym stopniu zostały spowodowane nieproporcjonalnie szybkim rozwojem sektora finansowego właśnie w tym okresie.

3. Główne procesy społeczno-gospodarcze w krajach Grupy Wyszehradzkiej w okresie transformacji ustrojowej

Kraje Grupy Wyszehradzkiej, tak jak pozostałe państwa z obszaru Europy Wschodniej, przechodziły w ostatnim ćwierćwieczu proces modernizacji systemowej. Odejście od realnego socjalizmu wywołało wiele nowych zjawisk. Dla mieszkańców tego obszaru najbardziej dokuczliwe okazały się uporczywe bezrobocie oraz rosnąca stratyfikacja społeczna. Przyczyny tych zakłóceń były różnorodne. Z całą pewnością dziedziczone po ustroju komunistycznym zniekształcenia w systemach płacowych i społecznej wydajności pracy, a także liczne niedostosowania instytucjonalne w regionie zadecydowały o takim kierunku zmian.

Dodatkowo procesy restrukturyzacyjne przedsiębiorstw w wielu przypadkach prowadziły do ich likwidacji. Niestety, dość często z rynku odpadały podmioty o wysokim potencjale rozwojowym, które akurat na krótko przed przełomem ustrojowym zaciągnęły kredyty inwestycyjne w celu poszerzenia swoich zdolności produkcyjnych [Rodziewicz 1999]. Ten element szokowej terapii w istotny sposób zaważył na zbyt intensywnym otwieraniu tych państw na procesy globalizacyjne. Utrata potencjału rozwojowego, zwłaszcza rodzimego przemysłu, doprowadziła do uzależnienia gospodarek tych krajów od nadmiernego importu i napływu spekulacyjnego kapitału [Kołodko 1999].

W bilansie dwudziestu pięciu lat transformacji do końca 2014 r. w państwach Grupy Wyszehradzkiej ubyło łącznie około 2,5 mln miejsc pracy (8,3% wielkości z 1990 r.). Największy spadek zatrudnienia wystąpił na Węgrzech (17,7%), następnie w Polsce (8,4%) i na Słowacji (3,9%). Najmniejsze straty w liczbie miejsc pracy wystąpiły w Czechach, liczba pracujących obniżyła się w tym czasie o 0,7%. Z całą pewnością utrata miejsc pracy i nieodtworzenie ich w tak długim okresie jest najpoważniejszym mankamentem całego procesu transformacji. Spośród wszystkich państw postkomunistycznych, na koniec 2014 r., jedynie w Słowenii udało się zwiększyć liczbę miejsc pracy w stosunku do 1990 r. W tym samym czasie w krajach Europy Zachodniej, Ameryce Północnej, Azji Południowo-Wschodniej oraz licznych państwach Ameryki Południowej powstało wiele milionów miejsc pracy².

² Obliczono na podstawie <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/rynek-pracy>, tab. 3.2. Pracujący w tys. osób, dostęp: 20.10.2015.

Spadek zatrudnienia prowadził do wzrostu bezrobocia i nierówności społecznych. Klasyfikując badane kraje według wysokości indeksu Giniego, można zauważyć, iż największe nierówności społeczne wystąpiły tam, gdzie stopień redukcji miejsc pracy był największy. Najwyższe wartości indeksów Giniego pod koniec pierwszej dekady XXI w. odnotowano właśnie w Polsce i na Węgrzech. Zdecydowanie niższe wartości tego indeksu rejestrowano w Czechach i na Słowacji³.

Uporczywe bezrobocie oraz znaczna stratyfikacja społeczna spowodowały, iż społeczeństwa zamieszkujące ten obszar oceniały bardzo nisko poziom dobrobytu. W klasyfikacji państw świata według wysokości wskaźnika subiektywnej oceny dobrobytu (SWB), badane kraje znalazły się na odległych miejscach. W zbadanych 178 państwach świata najwyżej w klasyfikacji uplasowały się Czechy (77 miejsce). Polska była na tej liście na 99 miejscu, Węgry na 107, a Słowacja dopiero na 129⁴.

Intensywność i trwałość negatywnych procesów społeczno-gospodarczych spowodowała lub utrwaliła szereg negatywnych zjawisk demograficznych w tych krajach. Najbardziej szkodliwy z punktu widzenia rozwoju cywilizacyjnego był proces depopulacji. Najdłużej zjawisko to utrzymywało się na Węgrzech, bo już od połowy lat 80. poprzedniego stulecia. W Czechach procesy depopulacji występowały w latach 90. ubiegłego wieku, natomiast w Polsce pojawiły się od początku XXI w. Na Słowacji zjawisko to nie występowało.

Spadek liczby mieszkańców w badanych krajach (z wyjątkiem Słowacji) był spowodowany ujemnym przyrostem naturalnym, który wynikał z depresji urodzeniowej oraz wysokiej liczby zgonów. W analizowanych państwach liczba dzieci przypadająca na jedną kobietę była zdecydowanie niższa od wielkości optymalnej dla stabilnego rozwoju demograficznego. Dzietność matek w regionie należała do najniższych na świecie⁵. Od początku przemian szybko spadał udział osób w wieku przedprodukcyjnym i jednocześnie wzrastał udział osób w wieku powyżej 64. roku życia. Procesy starzenia się w tych krajach, w porównaniu z innymi regionami świata, miały najszybszą dynamikę. Biorąc pod uwagę niski poziom zamożności oraz niewielki zasób prywatnych oszczędności, należy brać pod uwagę wzrost skali ubóstwa, zwłaszcza wśród osób w wieku poprodukcyjnym.

Chęć poprawy sytuacji materialnej oraz brak perspektyw lepszego bytu wzmocniły procesy emigracyjne. Ruch wędrowniczy odbywał się głównie w kierunku Europy Zachodniej i USA. Zwiększone natężenie emigracji wystąpiło głównie w Polsce po 2004 r.

Istotną przeszkodą w budowaniu przewag konkurencyjnych dla wielu państw Europy Wschodniej była penetracja krajowych gospodarek nadmiernym importem. Największą nierównowagę kraje te utrzymywały w relacjach handlowych z Chinami⁶. Ujemne salda

³ Pozyskano z <http://wedrujacyswiat.pl/Gospodarka.php>, tab. 3.40. Przeciętne wskaźniki Giniego dla poszczególnych grup krajów świata, dostęp: 15.02.2013.

⁴ Tabela 2.23. Wskaźnik subiektywnej oceny dobrobytu (SWB) na świecie, [w:] <http://wedrujacyswiat.pl/Gospodarka.php>, dostęp: 15.02.2013.

⁵ W 2010 r. w klasyfikacji państw świata według poziomu dzietności matek, Węgry znalazły się na 199 miejscu, Słowacja na 204, Polska na 209, a Czechy na 214. Ranking obejmował 223 państwa świata – dane pozyskano z <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>, dostęp: 10.01.2013.

⁶ Obliczono na podstawie: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_PLK_HTML.htm, tab. 13.4. Saldo obrotów handlu zagranicznego, dostęp: 20.02.2013.

w obrotach handlu zagranicznego w całym okresie transformacji występowały w Polsce oraz do 2012 r. na Słowacji. Zdecydowanie lepiej z procesem nierównowagi zewnętrznej poradziły sobie Czechy i Węgry. Czechy już od 2005 r. osiągały dodatnie salda handlu zagranicznego, natomiast Węgry ten stan zarejestrowały po 2008 r.

4. Kraje Grupy Wyszehradzkiej w okresie światowego boomu gospodarczego (2004-2007)

W latach 2004-2007 światowa gospodarka znajdowała się w okresie szybkiego wzrostu. Przeciętne roczne tempo wzrostu PKB *per capita* (według parytetu siły nabywczej) dla całego świata wynosiło 7,3% i było wyraźnie wyższe niż w pozostałych latach nowego stulecia⁷.

Spośród krajów Grupy Wyszehradzkiej najszybszy przyrost tego agregatu w badanych latach zarejestrowano na Słowacji (11,4%), następnie w Polsce i w Czechach (około 8%). Wolniej, bo w tempie 5,5% rocznie, agregat ten przyrastał na Węgrzech.

Wzrost gospodarczy w krajach regionu był indukowany szybkim zwiększaniem nakładów inwestycyjnych w rodzimych przedsiębiorstwach oraz ponadprzeciętnym wzrostem spożycia indywidualnego (z wyjątkiem Węgier). W latach 2004-2007 najszybsze średnioroczne tempo wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach zarejestrowano w Polsce (12%). W dalszej kolejności znalazły się gospodarki: Słowacji (9,8%), Czech (7,4%) i Węgier (4%). W zakresie przyrostu spożycia indywidualnego w latach 2004-2007 najszybsze średnioroczne tempo wystąpiło na Słowacji (6%), następnie w Polsce (4,2%) i w Czechach (3,7%). Warto zauważyć, iż przyrost ten był szybszy niż średnioroczny dla całego świata, który wyniósł wtedy 3,6%. W przypadku Węgier spożycie indywidualne w badanych latach rosło w tempie zaledwie 1,7% rocznie.

Pod koniec ogólnoświatowej hossy (2007 r.) według publikowanych statystyk stan gospodarek Polski, Czech i Słowacji był najlepszy od początku transformacji. Przeciętne tempa wzrostu PKB w latach hossy (2004-2007) były wysokie i wyniosły odpowiednio dla Słowacji 7%, dla Polski i Czech nieco powyżej 5%. W wyniku tych tendencji w gospodarkach krajowych powstało wiele nowych miejsc pracy. Najszybszy przyrost zatrudnienia w latach 2004-2007 zarejestrowano w Polsce i na Słowacji (około 10%), następnie w Czechach (5%). W wyniku tych pozytywnych tendencji, na koniec 2007 r. stopy bezrobocia ukształtowały się tam na najniższym poziomie od wielu lat, w Czechach spadły poniżej 5%, w Polsce i na Słowacji zmniejszyły się z około 20% (w latach 2000-2002) do niecałych 10%. Długotrwały wzrost gospodarczy oraz spadek bezrobocia korzystnie wpłynął na stan finansów publicznych. W Polsce w 2007 r. wypracowano nadwyżkę budżetową, w Czechach i na Słowacji poziom deficytu budżetowego był minimalny. Dług sektora rządowego i samorządowego w Czechach i na Słowacji w latach 2007-2008 kształtował się poniżej 30% wartości PKB, natomiast w Polsce oscylował w granicach 45%.

⁷ W latach 2000-2003 oraz 2008-2014 średnioroczne tempo wzrostu PKB *per capita* wyniosło 3,7%. Obliczono na podstawie: <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/rachunki-narodowe/tab.15.1>. Produkt krajowy brutto według parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca (ceny bieżące), dostęp: 20.11.2015.

Na Węgrzech w okresie światowej hossy zachodziły negatywne zmiany gospodarcze. Relatywnie niskie tempo wzrostu krajowego produktu nie prowadziło do widocznej poprawy na krajowym rynku pracy. Liczba zatrudnionych w węgierskiej gospodarce w latach 2004-2007 zwiększyła się zaledwie o 0,2%, co przy szybszym wzroście liczby osób w wieku aktywności zawodowej prowadziło do wzrostu bezrobocia i dalszej dezaktywizacji. W latach 2004-2007 stopa bezrobocia wzrosła z 6% do 8%, a wskaźnik zatrudnienia i współczynnik aktywności gospodarczej był tam najniższy spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej. Węgry przez całą pierwszą dekadę XXI w. zmagaly się z nadmiernym deficytem budżetowym (w każdym roku począwszy od 2001 r.) oraz szybko rosnącym długiem publicznym (z 50% w 2001 r. do 80% w 2011 r.). Deficyty budżetowe miały w tym kraju zdecydowanie strukturalny charakter. Pomimo wzrostu PKB powyżej 3% rocznie (od 2000 r.), niedobory w finansach publicznych utrwały się, rosnące wydatki budżetowe (zwłaszcza socjalne i administracyjne) nie miały pokrycia w uzyskiwanych dochodach publicznych, w rezultacie wzrastał dług publiczny.

5. Wpływ globalnego kryzysu finansowego na sytuację gospodarczą krajów Grupy Wyszehradzkiej

W wyniku zakłóceń na globalnym rynku finansowym w 2009 r. nastąpił spadek światowego produktu w wartościach realnych o 2% (w stosunku do 2008 r.). Najgłębsza depresja wystąpiła w krajach wysoko rozwiniętego kapitalizmu oraz w państwach postkomunistycznych. Wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej w 2009 r. spadki poziomu PKB odnotowano w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech. W Polsce miał miejsce w tym czasie wzrost gospodarczy, co było wyjątkiem w krajach Unii Europejskiej. Roczny przyrost PKB w wartościach realnych wyniósł wtedy 1,6%. Należy zauważyć, iż Polska była jednym z nielicznych krajów na świecie, który nie przechodził depresji gospodarczej.

Globalny kryzys finansowy z 2008 r. spowodował pogorszenie sytuacji gospodarczej we wszystkich krajach Europy Wschodniej. Skala i trwałość licznych nieprawidłowości była w tym regionie znacznie zróżnicowana. Analizując sytuację gospodarczą w 2009 r. pod kątem zmian w wielkościach agregatowych, najmniejsze spadki dynamiki spożycia indywidualnego w gospodarstwach domowych oraz inwestycji w przedsiębiorstwach wystąpiły w Polsce.

5.1. Przypadek Polski

Wzrost gospodarczy w Polsce w 2009 r. opierał się przede wszystkim na inwestycjach publicznych. Wydatki rządowe i samorządowe w 2009 r. w stosunku do 2008 r. powiększyły się o 7,3%. Ich wzrost nastąpił głównie w miastach na prawach powiatów i gminach⁸. Szybki wzrost inwestycji publicznych w dużym stopniu zahamował spadek PKB. Stymulacja fiskalna zastosowana w tamtym czasie znacznie powiększyła deficyt budżetowy i dług pu-

⁸ Wzrost dopływu środków finansowych z Unii Europejskiej, który w 2008 r. (w stosunku do 2007 r.) wyniósł prawie 100%, a w 2009 r. osiągnął ponad 300% (w stosunku do 2007 r.), zachęcił samorzady do przeprowadzania wielu inwestycji. Wydatki samorządowe w 2010 r. wzrosły (w stosunku do 2007 r.) o ponad 25%. Obliczono na podstawie http://www.stat.gov.pl/gus/wskaźniki_makroekon_PLK_HTML.htm, dostęp: 24.02.2013.

bliczny⁹. Koszty utrzymania dodatniego tempa wzrostu PKB okazały się wysokie. W latach 2008-2009 w Polsce obok inwestycji publicznych zwiększyły się również wydatki gospodarstw domowych, tempo ich wzrostu wyniosło 2%. Warto w tym miejscu podkreślić, iż wskaźnik ten w dużym stopniu nie był poparty wzrostem wynagrodzeń, które zwiększyły się w tym czasie zaledwie o 0,9%. Ta dysproporcja oznaczała, że większa część przyrostu konsumpcji w gospodarstwach domowych była finansowana źródłami pozapłacowymi. Prawdopodobnie zgromadzone oszczędności przez powracających z emigracji obywateli (kilkaset tysięcy osób) przyczyniły się do zwiększenia konsumpcji indywidualnej, bez impulsu inflacyjnego.

Specyfiką w przebiegu cyklu koniunkturalnego w Polsce w pierwszym kwartale 2008 r. był brak wyraźnego wzrostu cen. W tym czasie w większości państw świata pojawił się widoczny impuls inflacyjny. Stabilność cen uzyskano w Polsce dzięki jednoczesnemu pojawieniu się dwóch zjawisk, po pierwsze, jak już wspomniano wcześniej, wzrost gospodarczy był indukowany przyrostem konsumpcji indywidualnej niepopartej wzrostem wynagrodzeń, po drugie, inflacja była hamowana spadkiem udziału kosztów pracy w PKB. W latach 2009-2010 proces ten wyraźnie poprawiał wyniki finansowe w przedsiębiorstwach. We wszystkich sektorach odnotowano bardzo szybki wzrost udziału zysków w wytworzonej wartości dodanej¹⁰.

Należy przypomnieć, iż w Polsce udział kosztów pracy w PKB w pierwszej dekadzie XXI w. obniżył się o 4 punkty procentowe, jak się okazało najszybciej w porównaniu do państw, w których odnotowano takie zjawisko¹¹. W 2010 r. relacja kosztów pracy do krajowego produktu była w Polsce jedną z najniższych w Europie. Taki bieg spraw okazał się korzystny dla przebiegu koniunktury i stabilności makroekonomicznej. Utrzymanie rygoru inflacyjnego ograniczyło w późniejszych okresach spadek zagregowanego popytu, zwłaszcza inwestycyjnego, co w dużym stopniu zahamowało redukcję etatów w przedsiębiorstwach. Jednak z drugiej strony długotrwały spadek udziału kosztów pracy w krajowym produkcie był strukturalnie negatywny, gdyż utrwalił wpływ ekstensywnych czynników na wzrost gospodarczy.

Od 2008 r. w Polsce nasilały się negatywne zmiany w finansach publicznych. Jeszcze w latach 2008-2009, dzięki transferowaniu środków z Unii Europejskiej w poczet dochodów budżetowych, udało się wyraźnie ograniczyć deficyty budżetowe. Gdyby nie przekazane do budżetu kwoty 15 mld zł w 2008 r. i 32 mld zł w 2009 r., to ujemne salda budżetu wzrosłyby odpowiednio do 40 i 55 mld zł. Po 2010 r. problemy w gospodarowaniu środkami publicznymi zaczęły się pogłębiać, dług sektora finansów publicznych w 2011 r. przekroczył próg 55% wartości PKB. Najszybciej wzrastało zadłużenie wobec wierzycieli zagranicznych. Od końca 2008 r. do połowy 2013 r. wartość wyemitowanych obligacji wzrosła ponad dwukrotnie¹².

⁹ Szybki wzrost deficytu budżetowego wynikał również z ograniczenia wpływów z podatku dochodowego od osób prawnych. Na skutek wprowadzonych zmian prawnych w formach organizacji spółek wpływ z podatku dochodowego od firm do budżetu spadły w 2009 i 2010 r. prawie o 20% w stosunku do 2008 r. Obliczono na podstawie http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.html, dostęp: 24.02.2013.

¹⁰ Obliczono na podstawie http://www.stat.gov.pl/GUS/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.html, dostęp: 6.10.2012.

¹¹ Poza Polską istotny spadek udziału kosztów zatrudnienia w PKB wystąpił w gospodarce niemieckiej. http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_miedzynarodowy_2012.pdf, tab. 15 (333), Udział kosztów związanych z zatrudnieniem w produkcie krajowym brutto, s. 574, dostęp: 25.02.2013.

¹² http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm, część 2, finanse publiczne, dostęp: 1.03.2013.

Istotnym mankamentem polskiej gospodarki był również chroniczny brak równowagi zewnętrznej. Ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego zostało spowodowane nieproporcjonalnie szybkim wzrostem importu z Chin i Korei Południowej¹³. Od 2000 do 2010 r. import z tych dwóch państw wzrósł ponad dziesięciokrotnie, podczas gdy całkowity import powiększył się w tym czasie dwu- i półkrotnie.

W Polsce od 2008 do 2014 r. zachodził proces reprodukcji rozszerzonej, odnotowano szybki proces zwiększania nakładów brutto na środki trwałe, który w wartości indeksowej wyniósł 126%¹⁴. Pomimo tego dopiero w 2014 r. udało się przywrócić w gospodarce stan zatrudnienia z 2008 r. Powolny wzrost liczby pracujących, przy szybszym napływie osób w wieku aktywności zawodowej, spowodował ponowny wzrost stopy bezrobocia. W latach 2008-2014 wskaźnik ten wzrósł z 7,1% do 9,0%.

Na polskim rynku pracy zachodziły różnokierunkowe zjawiska o wysokiej dynamice zmian. Przede wszystkim naprzemienne procesy tworzenia i likwidowania miejsc pracy utrwały zjawisko niedopasowania zasobu pracy, zwłaszcza jego potencjału kwalifikacyjnego, do zgłaszanego popytu na pracę. W latach 2008-2014 szybko rosło zatrudnienie w handlu i usługach, jak również w administracji publicznej (liczba pracujących w administracji publicznej w latach 2008-2014 wzrosła prawie o 52 tys. etatów, to jest o 8,8%¹⁵). Z drugiej strony następował dalszy spadek liczby etatów w przemyśle¹⁶. Skutkiem tych przeciwstawnych zjawisk było dość niskie tempo tworzenia miejsc pracy w całej gospodarce, co utrzymywało występujące od wielu lat nieprawidłowości na polskim rynku pracy. Bardzo niski poziom zatrudnienia utrzymywany od ponad dwóch dekad (jeden z najniższych wskaźników zatrudnienia w UE¹⁷) przyspieszył procesy stratyfikacji dochodowej i majątkowej w społeczeństwie.

¹³ http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm, część 3, handel zagraniczny, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_PLK_HTML.htm, tab. 13.4. Saldo obrotów handlu zagranicznego, dostęp: 1.03.2013.

¹⁴ Wśród krajów świata pod względem wysokości dynamiki nakładów brutto na środki trwałe Polska znajdowała się na czwartym miejscu, za Chinami, Indonezją i Izraelem. Istotną częścią tych inwestycji były publiczne projekty infrastrukturalne. Obliczono na podstawie <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/rachunki-narodowe>, tab. 15.6. Dynamika nakładów brutto na środki trwałe (ceny stałe), dostęp: 30.10.2015.

¹⁵ Był to wzrost ponad dwukrotnie szybszy niż w całej gospodarce. Liczba pracujących w Polsce w latach 2008-2014 wzrosła o 3,8% (526.166 etatów). Obliczono na podstawie http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy_w_gospodarce_narodowej_w_2014.zip Excel - ZIP archiwum, rozmiar oryginalny 2 621 026 bajtów, dostęp: 30.10.2015.

¹⁶ W latach 2007-2014 liczba etatów w polskim przemyśle zmniejszyła się o 200 tys. osób, co stanowiło 4% wielkości z 2007 r. Proces spadku zatrudnienia w krajowych przemysłach był w tym czasie w Unii Europejskiej zjawiskiem dość powszechnym, z wyjątkiem Austrii oraz Węgier, gdzie liczba pracujących w tym sektorze wzrosła. Obliczono na podstawie <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/rynek-pracy>, Pracujący według rodzaju działalności, tab. 3.3.3. Przemysł i budownictwo, dostęp: 20.11.2015.

¹⁷ W 2014 r. w Polsce wskaźnik zatrudnienia liczony jako stosunek pracujących do osób pozostających w wieku aktywności zawodowej wynosił 59,5% i był po Grecji, Hiszpanii i Włoszech najniższy w Unii Europejskiej. Szerzej [w:] M. Geise, *Krajowe rynki pracy w praktyce współczesnego kapitalizmu*, Wydawnictwo UKW, Bydgoszcz 2015.

5.2. Zmiany po 2008 r. w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej

Kryzys finansowy skomplikował sytuację makroekonomiczną w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej. Do końca 2014 r. gospodarki Czech, Słowacji i Węgier nie odzyskały zdolności produkcyjnych utraconych po kryzysie finansowym z 2008 r. W latach 2008-2014 wystąpiła reprodukacja zawężona, w wyniku której nakłady brutto na środki trwałe spadły w tym okresie odpowiednio, w Czechach o 9,4%, na Słowacji o 7%, a na Węgrzech o 7,5%. Warto przypomnieć, iż reprodukacja zawężona była w tym czasie zjawiskiem dość powszechnym. Według danych GUS, procesy te wystąpiły w krajach Unii Europejskiej, z wyłączeniem Niemiec, Belgii, Szwecji i opisywanej wcześniej Polski.

Zwiastunem zbliżającej się niestabilności w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech był zarejestrowany tam wyraźny impuls inflacyjny. W Czechach już w ostatnim kwartale 2007 r. indeks CPI wynosił 5%, po czym od stycznia 2008 r. gwałtownie wzrastał, osiągając w marcu poziom 11%. Stopa bezrobocia w tym czasie nie przekraczała wartości naturalnej. Impuls inflacyjny był sygnałem zbliżającego się kryzysu. Gdy od stycznia 2009 r. inflacja wyraźnie zwolniła, a w trzecim kwartale przeszła w deflację, na czeskim rynku pracy pojawił się spadek zatrudnienia¹⁸. W odpowiedzi na taki rozwój sytuacji, Bank Centralny Czech obniżył stopy procentowe kredytów. Po kilku miesiącach wzrósł popyt inwestycyjny oraz produkcja, dzięki czemu poprawiono wyniki w handlu zagranicznym (saldo eksportu netto w 2009 r. wzrosło prawie o 90% w stosunku do 2008 r.)¹⁹. Poprawa warunków wymiany i wzrost popytu inwestycyjnego pobudziły aktywność gospodarczą w przedsiębiorstwach. W 2010 r. przywrócono dodatnie tempo wzrostu PKB (około 3%), w efekcie stopa bezrobocia zaczęła spadać²⁰. Udało się również zatrzymać rosnący poziom zadłużenia publicznego. Dług sektora rządowego i samorządowego w latach 2013-2014 ukształtował się w granicach około 42% (PKB) i był wyższy w stosunku do lat 2000-2008 o około 15 punktów procentowych²¹.

Długookresowe perspektywy rozwoju sytuacji gospodarczej w Czechach są pozytywne. Czeska gospodarka znalazła się w gronie najbardziej proeksportowych gospodarek Europy. Saldo obrotów handlu zagranicznego w stosunku do PKB od 2011 r. przekraczało próg 5%²². Pomimo tych sukcesów w krajowej gospodarce, do 2014 r. nie udało się przywrócić stanu zatrudnienia z 2007 r. Niewielki napływ w tym czasie na rynek pracy osób w wieku aktywności zawodowej pozwolił utrzymać stopę bezrobocia na niskim poziomie. Wskaźnik ten na koniec 2014 r. wynosił 6,1% i był jednym z najniższych w UE. Jedynie w Niemczech, Austrii i Luksemburgu stopy bezrobocia były niższe.

Na Słowacji, wskutek kryzysu finansowego w 2009 r., pojawiła się depresja gospodarcza (spadek PKB i deflacja), która poprzedzona była gwałtownym impulsem inflacyjnym,

¹⁸ <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/statystyka/czechy,3.html>, dostęp: 20.10.2015.

¹⁹ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 13.4. Saldo obrotów handlu zagranicznego (ceny bieżące w mln dol. USA), dostęp: 20.02.2013.

²⁰ <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/statystyka/czechy,3.html>, dostęp: 20.02.2013.

²¹ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 15.11. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych, dostęp: 20.02.2013.

²² http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 13.4. Saldo obrotów handlu zagranicznego (ceny bieżące w mln dol. USA), dostęp: 20.02.2013.

a potem szybkim spadkiem aktywności gospodarczej. Udział kosztów pracy w PKB był tam relatywnie niski (w porównaniu do innych krajów UE), choć wyższy niż w Polsce. Od początku 2008 r. procesy makroekonomiczne przebiegały tam podobnie, jak w opisanej wcześniej gospodarce Czech. Impuls inflacyjny, spadek zagregowanego popytu, następnie depresja gospodarcza połączona z deflacją, spowodowały szybki wzrost bezrobocia²³.

W 2010 r. na Słowacji do przełamania depresji (tak jak w Polsce w 2009 r.) zastosowano stymulację fiskalną. Wzrost wydatków rządowych i samorządowych w 2010 r. był najszybszy spośród wszystkich państw europejskich. Wydatki publiczne pobudziły ruch inwestycyjny w przedsiębiorstwach. W efekcie już w czwartym kwartale 2010 r. tempo wzrostu PKB przekroczyło poziom 4%²⁴. Niestety, wzrost gospodarczy nie przejawiał się zwiększeniem konsumpcji indywidualnej, a dodatkowo nie przyczynił się do wzrostu zatrudnienia, liczba etatów w 2010 do 2009 r. zmniejszyła się o 2%²⁵. Gdy od początku 2011 r. zaczęła wzrastać konsumpcja, automatycznie pojawiła się inflacja. Było to spowodowane po pierwsze, wysokim ujemnym saldem w obrotach towarowych z zagranicą, po drugie, wzrostem udziału kosztów pracy w PKB²⁶. Wejście do obszaru euro nie spowodowało zwiększenia udziału wymiany handlowej z głównymi partnerami ze strefy²⁷.

Brak skutecznej reakcji na przejawy kryzysu finansowego doprowadził na Słowacji do znacznego wzrostu zadłużenia publicznego. Dług sektora rządowego i samorządowego wzrósł z 28,2% (PKB) w 2008 r. do 53,5% (PKB) w 2014 r. Słowacja była kolejnym krajem strefy euro, który doświadczył szoku asymetrycznego. Ryzyko uporczywego bezrobocia jest tam znaczne, tym bardziej, iż powolny wzrost zatrudnienia po 2008 r., przy relatywnie szybkim napływie osób w wieku aktywności zawodowej, spowodował na rynku pracy ponowny wzrost stopy bezrobocia. Od 2008 do 2014 r. wskaźnik ten wzrósł z 9,5% do 13,2%. Znaczne nieprawidłowości w funkcjonowaniu słowackiego rynku pracy potwierdzał utrzymujący się tam od wielu lat jeden z najniższych wskaźników zatrudnienia w Unii Europejskiej, który w 2014 r. wyniósł 61,3%.

Węgry w latach 2000-2012 znajdowały się w głębokim kryzysie strukturalnym. Sytuacja na krajowym rynku pracy pogorszyła się, choć bezrobocie nie było w tym kraju wysokie, co było spowodowane procesami demograficznymi. Średnia stopa bezrobocia w latach 2000-2012 wynosiła 7,9 % i była niższa w porównaniu do wartości tego wskaźnika dla Polski i Słowacji²⁸.

Poważnym mankamentem, który hamował proces przywracania równowagi wewnętrznej w węgierskiej gospodarce, był wysoki poziom zadłużenia sektora finansów publicz-

²³ <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/statystyka/slowacja,24.html>, dostęp: 25.02.2013.

²⁴ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_PLK_HTML.htm, tab. 15.2. Dynamika PKB, dostęp: 25.02.2013.

²⁵ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_PLK_HTML.htm, tab. 3.2. Pracujący, tab. 3.5.1, dostęp: 25.01.2013.

²⁶ http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_miedzynarodowy_2012.pdf, tab. 15 (333), Udział kosztów związanych z zatrudnieniem w produkcie krajowym brutto, s. 574, dostęp: 25.02.2013.

²⁷ http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_miedzynarodowy_2012.pdf, tabl. 8(297) Struktura importu i eksportu wybranych krajów według kierunków, s. 483-496, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 13.4. Saldo obrotów handlu zagranicznego (ceny bieżące w mln dol. USA), dostęp: 26.02.2013.

²⁸ http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_miedzynarodowy_2012.pdf, tab. 15 (333), Udział kosztów związanych z zatrudnieniem w produkcie krajowym brutto, s. 574, dostęp: 25.02.2013.

nych²⁹. Najniższa w Europie aktywność zawodowa oraz najwyższy stopień obciążenia ekonomicznego osób pracujących powodowały szybki wzrost wydatków transferowych, co przyspieszało proces demontażu finansów publicznych. Zwiększenie udziału świadczeń społecznych w wydatkach publicznych ograniczało aktywność inwestycyjną i wzrost gospodarczy.

Dług sektora finansów publicznych wyniósł w 2010 r. 82,2% i był najwyższy spośród badanych państw Europy Wschodniej. Indeks wzrostu cen w całej dekadzie zazwyczaj przekraczał poziom 4%, jedynie w latach 2005-2006 oraz w pierwszej połowie 2009 r. mieścił się w paśmie od 2,5% do 4%. Chroniczna inflacja zmniejszała siłę nabywczą dochodów oraz blokowała rozruch inwestycyjny w przedsiębiorstwach. Średnioroczne tempo wzrostu wydatków inwestycyjnych w przedsiębiorstwach w okresie światowej prosperity (2004-2007) wyniosło 3,2% i było najniższe spośród badanych państw³⁰. Bezpośrednim skutkiem tego zjawiska był śladowy wzrost zatrudnienia, który wyniósł w tych latach zaledwie 0,7%. Dla porównania w pozostałych państwach średnie tempo tworzenia nowych miejsc pracy wyniosło w tym czasie prawie 8%³¹.

Kryzys finansowy w 2008 r. doprowadził na Węgrzech do ograniczenia i tak słabej już aktywności gospodarczej, spadała produkcja przemysłowa, sprzedaż, inwestycje oraz zatrudnienie. W 2009 r. spadek PKB wyniósł ponad 6% w stosunku do 2008 r. Depresja gospodarcza w 2009 r. wystąpiła równolegle z inflacją. Średniomiesięczny wzrost cen wyniósł wtedy ponad 4%³². Przyczyną nasilenia presji inflacyjnej był słabnący forint. Rosnące koszty importu wpływały na wzrost cen na rynku wewnętrznym. W wyniku tego procesu krańcowa skłonność do konsumpcji nie mogła wzrosnąć, a gospodarka nie była w stanie odzyskać oczekiwanego poziomu produktywności. Proces absorpcji negatywnego szoku nie następował pomimo spadku udziału kosztów pracy w PKB (prawie o trzy punkty procentowe)³³. Utrzymanie presji inflacyjnej przy spadku PKB i wzroście stopy bezrobocia oznaczało stagflację.

Proces destabilizacji węgierskiej gospodarki utrzymywał się do 2011 r. Reformy gospodarcze podjęte przez V. Orbana zaczęły stopniowo przynosić pozytywne skutki. Już od 2011 r. przez następne lata deficyt budżetowy utrzymywał się na kontrolowanym poziomie (poniżej 3% PKB), a dług publiczny zmniejszył się z 80,8% w 2011 do 76,2% w 2014 r.³⁴ Należy zauważyć, iż spadek zadłużenia sektora finansów publicznych na Węgrzech był w tym czasie najszybszy wśród krajów Europy, które zarejestrowały takie zjawisko.

Od połowy 2012 r. gospodarka węgierska weszła na ścieżkę wzrostu gospodarczego, przy kontrolowanym poziomie cen. Po raz pierwszy od kilkunastu lat inflacja znajdowała

²⁹ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 15.11. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych, dostęp: 2.03.2013.

³⁰ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 15.6. Dynamika nakładów brutto na środki trwałe (ceny stałe), dostęp: 14.03.2018.

³¹ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_PLK_HTML.htm, tab. 3.2. Pracujący, tab. 3.5.1, dostęp: 10.03.2014.

³² <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/statystyka/wegry,16.html>, dostęp: 25.02.2013.

³³ http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_miedzynarodowy_2012.pdf, tab. 15 (333), Udział kosztów związanych z zatrudnieniem w produkcie krajowym brutto, s. 574, dostęp: 25.02.2013.

³⁴ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 15.11. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych, dostęp: 2.03.2013.

się w granicach 1%-2%, a tempo wzrostu PKB systematycznie rosło, aby w 2014 r. osiągnąć 3,6%. Niski poziom inflacji uzyskano w warunkach ożywienia gospodarczego. Rosnącej produkcji przemysłowej towarzyszył wzrost zatrudnienia, dzięki czemu stopa bezrobocia spadła z 11,2% w 2011 r. do 7,3% pod koniec 2014 r.³⁵ W latach 2013-2015 tempo tworzenia miejsc pracy w węgierskiej gospodarce było najszybsze w Unii Europejskiej³⁶. Zatrudnienie wzrosło we wszystkich sektorach krajowej gospodarki.

Czynnikiem, który w przyszłych okresach będzie wzmacniał węgierską gospodarkę, jest rosnące (od 2010 r.) dodatnie saldo w wymianie handlowej z zagranicą. Saldo obrotów handlu zagranicznego od 2010 r. wahało się w granicach 4% (w stosunku PKB)³⁷. Szybki wzrost konsumpcji społecznej, dodatni i rosnący eksport netto, a także postępująca sanacja finansów publicznych, stworzyły dla tej gospodarki pozytywne przesłanki do dalszego rozwoju.

6. Wnioski

W latach 2008-2014 spośród krajów Grupy Wyszehradzkiej jedynie w Polsce wystąpił proces reprodukcji rozszerzonej, odtworzono zdolności produkcyjne oraz przywrócono stan zatrudnienia zarejestrowany w gospodarce przed kryzysem finansowym. Koszty tego procesu okazały się wysokie, utrwalano model gospodarczy oparty na taniej sile roboczej, a wzrost PKB w znacznym stopniu opierał się na wzmózonych wydatkach publicznych, co znacznie zwiększyło stopień zadłużenia państwa i w rezultacie usztywniło stronę wydatkową budżetu na następne lata. Najniższy w Unii Europejskiej (obok Litwy) udział kosztów pracy w wytwarzanym PKB wskazywał na ekstensywny charakter wzrostu gospodarczego, a dodatkowo nieproporcjonalnie szybki przyrost zatrudnienia w administracji rządowej i samorządowej, w stosunku do ogółu pracujących, wzmacniał biurokratyczny sposób zarządzania państwem.

Pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej (Słowacja, Czechy, Węgry) w badanych latach przechodziły proces reprodukcji zawężonej, w wyniku czego nie doszło tam do pełnej absorpcji kryzysu finansowego. Na Słowacji od końca pierwszej dekady XXI w. rejestrowano ponowny wzrost stopy bezrobocia, wyraźnie niższe, w porównaniu do lat wcześniejszych, tempo wzrostu gospodarczego³⁸ oraz pogłębiającą się destabilizację sektora finansów publicznych³⁹. Komplikowanie sytuacji ekonomicznej zmniejsza szanse tej gospodarki na czerpanie korzyści z członkostwa w strefie euro.

³⁵ <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/statystyka/wegry,16.html>, dostęp: 5.03.2013.

³⁶ Tempo wzrostu zatrudnienia od 1 kwartału 2013 r. do końca 2 kwartału 2015 r. w węgierskiej gospodarce wyniosło 11,4%. Obliczono na podstawie <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/rynek-pracy/tab.3.2>. Pracujący w tys. osób, dostęp: 30.11.2015.

³⁷ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 13.4. Saldo obrotów handlu zagranicznego (ceny bieżące w mln dol. USA), dostęp: 6.03.2013.

³⁸ Tempo wzrostu PKB w cenach realnych w latach 2009-2014 wyniosło 1,3%, a w latach 2003-2008 było to 6,9%. Obliczono na podstawie http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 15.2. Dynamika PKB (ceny stałe), dostęp: 30.10.2015.

³⁹ Dług publiczny w latach 2008-2014 wzrósł o 17,5 pkt. procentowego. Obliczono na podstawie http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, tab. 15.11. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych w % PKB, dostęp: 30.10.2015.

Skala zakłóceń w przebiegu zjawisk makroekonomicznych w Czechach i na Węgrzech, w porównaniu do Słowacji, była mniejsza. Pomimo ograniczeń zdolności produkcyjnych w tych gospodarkach, w 2014 r. w stosunku do 2008 r. poprawiły się tam warunki wymiany w handlu zagranicznym. Dodatkowo, wysokie salda w obrotach bieżących dawały Czechom i Węgrom silne podstawy poprawy sytuacji makroekonomicznej. Przejawem tych tendencji było rejestrowane tam niskie bezrobocie. Stopa bezrobocia w połowie 2015 r. w Czechach spadła poniżej 5%, natomiast na Węgrzech zmniejszyła się do poziomu 6,5%.

LITERATURA

- Blanchard O.J., Diamond P.A., *Ranking, Unemployment Duration and Wages*, „Review of Economic Studies”, 1994.
- Fedorowicz Z., *Polityka pieniężna*, Poltext, Warszawa 1997.
- Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Hicks R., *Causality in Economics*, Basic Books, Inc., New York 1979.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956.
- Kołodko G.W., *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1999.
- Krugman P.R., *Zakończcie ten kryzys*, Wydawnictwo Onepress, Warszawa 2013.
- Rodziewicz J., *Raport o stanie państwa polskiego*, Warszawa 1999.
- Solow R.M., Taylor J.B., *Inflation, Unemployment, and Monetary Policy*, New York 1999.
- Szymański W., *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wzrost i co dalej?*, Wydawnictwo Difin SA, Warszawa 2011.

ŹRÓDŁA INTERNETOWE

- <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy>.
- <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe>.
- <http://wedrujacyswiat.pl/Gospodarka.php>.
- <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/statystyka>.
- http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_stat_miedzynarodowy_2012.pdf.
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

THE ABSORPTION CAPACITY OF THE ECONOMIES OF THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES AFTER THE FINANCIAL CRISIS IN 2008

Summary: The article examines the economic situation in the Visegrad Group countries after the financial crisis in 2008. Irregularities in the global financial sector significantly affected the functioning of the national economies, which greatly limited the effectiveness of economic policies in many European countries. In the Czech Republic, Slovakia and Hungary, economic changes during this period proceeded in accordance with general trends. They experienced a negative economic shock, accompanied by a significant decline in economic activity and individual consumption. In Poland, macroeconomic phenomena evolved in opposite directions during this period. Poland experienced a positive growth rate, supported by increase in consumption. The unusual course of economic events in Poland during the global crisis resulted from demographic factors, as well as GDP growth supported substantially by public expenditure.

Małgorzata Szczepaniak
Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy

FINANSE PUBLICZNE W POLSCE W 2015 R. STAN I PERSPEKTYWY ZMIAN

Streszczenie: Celem artykułu jest określenie stanu finansów publicznych w Polsce w 2015 r. w perspektywie porównawczej z innymi krajami UE szczególnie w zakresie realizacji unijnych kryteriów zadłużenia. Poza tym w artykule przeanalizowano najważniejsze działania podejmowane w ostatnich latach w zakresie polityki fiskalnej oraz przedstawiono dynamikę zmian w zakresie deficytu budżetowego oraz długu publicznego. Na tle tych rozważań przedstawiono prognozę zmian w sektorze finansów publicznych w Polsce na kolejne lata.

Klasyfikacja JEL: E620, H680.

JEL Classification System: E620, H680.

Słowa kluczowe: polityka fiskalna, deficyt budżetowy, dług publiczny.

Key words: fiscal policy, budget deficit, public debt.

1. Wstęp

Kilka lat po ogólnoświatowym kryzysie gospodarczym wiele krajów boryka się z wysokim zadłużeniem. Choć Polska na tle krajów Unii Europejskiej (UE-28) plasuje się na lepszej niż średnia pozycji, to sektor finansów publicznych cechuje trwały deficyt i rosnące zadłużenie.

Celem artykułu jest przedstawienie stanu finansów publicznych w Polsce w 2015 r. na tle innych krajów UE-28 oraz próba określenia wpływu polityki fiskalnej w Polsce na stan finansów publicznych w latach 2008-2015. W znacznej mierze uwagę skoncentrowano na identyfikacji działań polityki fiskalnej oraz określeniu ich wpływu na stan finansów publicznych oraz dynamikę wzrostu gospodarczego. W artykule postawiono roboczą hipotezę badawczą, że stan finansów publicznych w Polsce pogarszał się pomimo relatywnie lepszej niż w innych krajach UE-28 dynamiki wzrostu PKB w latach 2008-2015. W badaniach tej problematyki, dla potrzeb realizacji ustalonego celu artykułu, przeprowadzono analizę porównawczą zmian stanu finansów publicznych w Polsce i średnio w krajach Unii Europejskiej. Metodą tej analizy jest opis o charakterze jakościowym i statystycznym, dokonany przy wykorzystaniu statystycznych instrumentów takich, jak np.: miary dyna-

miki zmian wskaźników zadłużenia finansów publicznych oraz procesów rozwojowych gospodarki. Rozważania osadzone są w kontekście efektów światowego kryzysu finansowego i działań ze strony polityki fiskalnej, które przyniosły różne efekty dla poziomu deficytu i długu sektora finansów publicznych. Na tle tych rozważań przedstawiono prognozę zmian w sektorze finansów publicznych w Polsce na kolejne lata, opartą na dokumentach krajowych i unijnych.

2. Polityka fiskalna od 2008 r.

Finansowanie potrzeb pożyczkowych w Polsce w latach 2008-2010 uwarunkowane było niepewnością wynikającą z kryzysu światowego. Bezpośrednim efektem kryzysu na rynkach finansowych było pogorszenie stanu finansów publicznych, w tym szczególnie wzrost zadłużenia państwa oraz wynikający z rosnących zobowiązań wzrost kosztów obsługi zadłużenia po kryzysie w latach 2011-2012. W czasie kryzysu deficyt był finansowany przede wszystkim emisją obligacji na rynku krajowym i zagranicznym. W latach 2008-2010 zauważalne były następujące zjawiska w zakresie finansów publicznych:

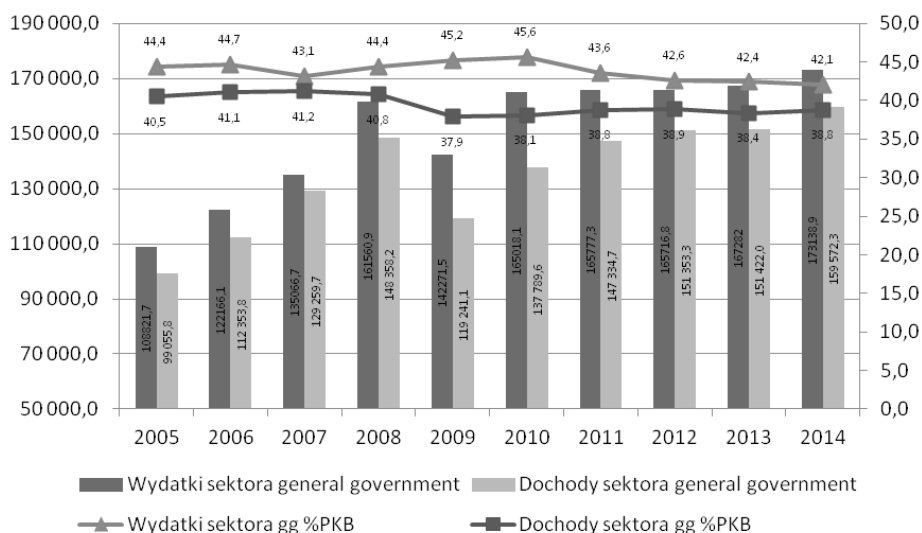
- zwiększenie zaangażowania inwestorów zagranicznych na rynku krajowym;
- emisje obligacji skarbowych oraz
- zaciąganie kredytu z międzynarodowych instytucji finansowych [Ciak 2012].

Polityka fiskalna w Polsce w czasie kryzysu światowego miała zarówno charakter restrykcyjny, jak i ekspansywny. W początkowej fazie kryzysu światowego, w reakcji na pogorszenie stanu finansów publicznych, zastosowano w Polsce restrykcyjną politykę fiskalną. W 2009 r. zmniejszono wydatki. Obniżenie zarówno wydatków, jak i dochodów początkowo spowodowało pogorszenie finansów publicznych. W 2009 r. wydatki spadły o 12%, dochody spadły o 20% w stosunku do 2008 r.

W kolejnych latach prowadzono ekspansję fiskalną poprzez zwiększanie wydatków i stymulowanie gospodarki od strony popytu¹. Jednocześnie w latach 2010-2014 rosły dochody. Do szybszego tempa wzrostu dochodów niż wydatków przyczyniła się również podwyżka podatku VAT w 2011 r., z którego dochody stanowią największą część dochodów podatkowych budżetu państwa.

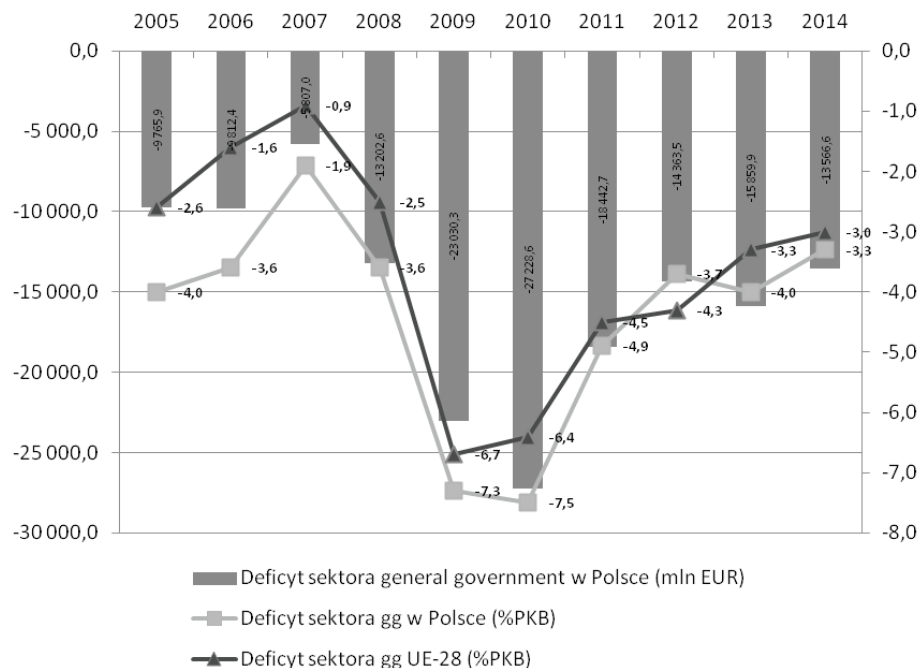
W efekcie osłabienia tempa wzrostu gospodarczego w Polsce w czasie ogólnoświatowego kryzysu finansowego oraz w związku z zastosowaną polityką fiskalną deficyt sektora *general government* w Polsce w latach 2008-2010 pogorszył się. W wielkościach absolutnych w latach 2008-2010 deficyt sektora gg podwoił się. W latach 2009-2010 deficyt sektora gg kształtował się na poziomie ponad 7% PKB (7,3% PKB w 2009 r. i 7,5% PKB w 2010 r.). Choć w Polsce dynamika PKB w całym okresie była dodatnia, wyższa niż średnio w krajach UE-28, które w relatywnie większym stopniu doświadczyły skutków ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego, deficyt w Polsce był wyższy niż średnio w krajach UE-28 w całym analizowanym okresie. Jedynie w 2012 r. deficyt sektora *general government* był w Polsce w porównaniu ze średnią krajów UE-28 niższy.

¹ Dodatkowo na pobudzenie konsumpcji wpłynęło obniżenie górnej stawki PIT z 40% na 32%, choć decyzja o tej reformie systemu podatkowego została podjęta wcześniej.



Wykres 1. Dochody i wydatki sektora *general government* w mln EUR (lewa oś) oraz w relacji do PKB (prawa oś)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, dostęp: 29.12.2015 r.).



Wykres 2. Deficyt sektora finansów publicznych w Polsce i średnio w krajach UE-28 w latach 2005-2014 (w mln EUR – lewa oś oraz w %PKB – prawa oś)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, dostęp: 29.12.2015 r.).

Wśród rozwiązań prawnych, które wprowadził polski rząd w ramach polityki fiskalnej, mając na celu ograniczenie deficytu i długu publicznego, należy wskazać przede wszystkim:

- wprowadzenie skonsolidowanego systemu zarządzania płynnością sektora publicznego;
- wprowadzenie wydatkowej reguły dyscyplinującej;
- obniżenie składki na ubezpieczenie emerytalne przekazywanej do OFE [Alińska, Pietrzak 2011, s. 50].

Obecnie w literaturze, w teoretycznym ujęciu wpływu polityki fiskalnej na możliwości ożywienia gospodarczego, z jednej strony odnieść się można do tradycji teorii keynesowskiej, według której rząd poprzez ekspansywną politykę fiskalną (wzrost wydatków lub obniżenie podatków) w krótkim czasie poprzez stymulowanie agregatowego popytu zwiększa produkcję w sferze realnej gospodarki i wpływa pozytywnie na dynamikę wzrostu gospodarczego. Tak prowadzona ekspansja fiskalna bez wątpienia wpływa na pogorszenie stanu finansów publicznych.

Z drugiej strony, według hipotezy neutralności ricardiańskiej, ekspansywna polityka fiskalna nie ma wpływu na zagregowany popyt. Tym samym nie ma zasadności, by rząd stosował dodatnie bodźce fiskalne w celu pobudzenia aktywności gospodarczej podmiotów [Barro 1989].

W literaturze opisywane są również sytuacje ekspansywnych efektów konsolidacji fiskalnej. W tym przypadku negatywne bodźce fiskalne – szczególnie zmniejszenie wydatków publicznych – może prowadzić do pobudzenia dynamiki wzrostu gospodarczego. Jeśli rząd zmniejszy wydatki, gospodarstwa domowe oczekują przyszłego zwiększenia dochodów, np. poprzez obniżkę podatków czy poprzez poprawę sytuacji makroekonomicznej i w rezultacie zwiększają bieżącą konsumpcję [Blanchard 1990, Bertola i Drazen 1993, Peroti 1999, Sutherland 1997]. Wśród opisanych powyżej różnorodnych efektów makroekonomicznych polityki fiskalnej pobudzenie aktywności gospodarczej przez konsolidację fiskalną z jednoczesną obniżką podatków, które wystąpiło w Polsce w efekcie prowadzonej w ten sposób polityki fiskalnej, wpisuje się w pewnym sensie w niekeynesowskie skutki polityki fiskalnej.

3. Stan finansów publicznych w Polsce w 2015 r.

Jednym z celów polityki stabilizacyjnej, oprócz osiągnięcia wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego, jest dążenie do równowagi finansów publicznych. Ta równowaga miałaby miejsce, gdyby dochody państwa uzyskiwane przede wszystkim z podatków wystarczały na finansowanie wydatków, pozwalając na sprawne funkcjonowanie państwa. Ze względu na finansowanie wielu sfer życia społeczno-gospodarczego z wydatków państwowych, kwestie finansów publicznych są ściśle powiązane z jakością życia społeczeństwa. Tym samym trudne jest prowadzenie polityki fiskalnej, szczególnie od strony cięć wydatków państwa, ze względu na bezpośredni

wpływ na życie społeczno-gospodarcze. Istotnym uwarunkowaniem takich działań rządowych jest w tym aspekcie wysoki stopień zaufania społeczeństwa do działań rządu².

W 2014 r. stan finansów publicznych, biorąc pod uwagę wskaźniki wydatków, dochodów, deficytu sektora *general government* w relacji do PKB, był relatywnie lepszy niż średnio w krajach Unii Europejskiej. Stan finansów publicznych w Polsce na koniec 2014 r. charakteryzował się lepszymi niż średnio w Unii Europejskiej współczynnikami zadłużenia. Należy tu dodać, że Polska relatywnie łagodnie przeszła kryzys ogólnosiwiatowy z dodatnią dynamiką PKB, co przyczyniło się do mniejszego niż w Unii Europejskiej pogorszenia stanu finansów publicznych.

W 2014 r., w wyniku podjętych wcześniej działań, zdołano obniżyć deficyt sektora finansów publicznych do 3,2% PKB. Przeprowadzone reformy pozwoliły zdjąć z Polski w czerwcu 2015 r. procedurę nadmiernego deficytu. Procedura nadmiernego deficytu (EDP – *excessive deficit procedure*) została nałożona przez Komisję Europejską w lipcu 2009 r. Polska miała zmniejszyć deficyt sektora finansów publicznych do 3% PKB do końca 2012 r. Procedurę jednak na wniosek Polski przedłużono do 2015 r. Procedurę zdjęto 19 czerwca 2015 r.

Tabela 1. Wydatki, dochody, deficyt i dług sektora *general government* w Polsce i średnio w UE-28 w 2014 r.

Zmienna makroekonomiczna	2014 rok	
	Polska	UE-28
Wydatki (% PKB)	42,1	48,2
Dochody (%PKB)	38,8	45,2
Deficyt (%PKB)	-3,2	-3,0
Dług (%PKB)	50,1	86,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, dostęp: 29.12.2015 r.).

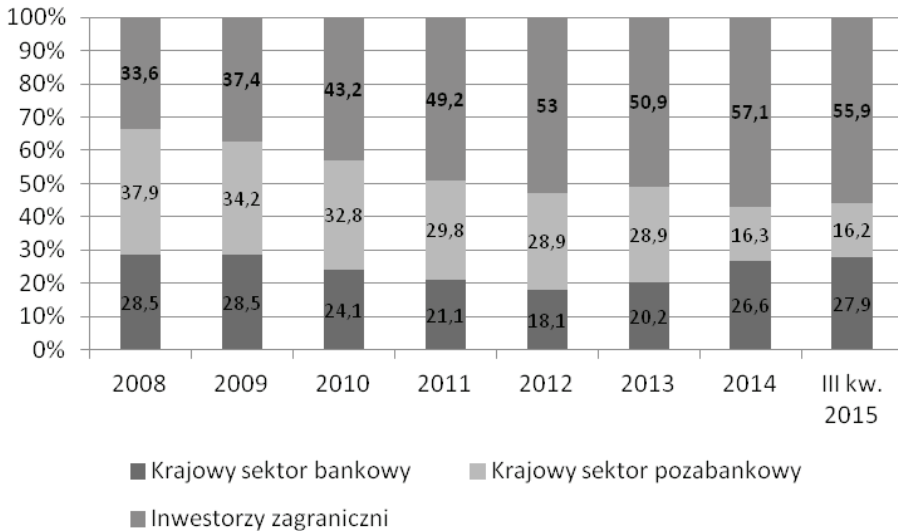
Polityka fiskalna w Polsce po 1989 r. charakteryzuje się jednak (poza rokiem 1990) trwałym ujemnym saldem budżetu państwa. Co prawda, saldo pierwotne³ w ciągu ostatnich dwudziestu kilku lat było często dodatnie, to jednak nie pozwoliło na zrównowa-

² Gruntowne reformy finansów publicznych polegające na głębokich cięciach wydatków przyczyniły się do ożywienia gospodarczego i wyjścia z kryzysu gospodarczego w Irlandii w latach 80. XX w. Gospodarstwa domowe, wyrażając zaufanie do polityki gospodarczej rządu, zwiększyły konsumpcję w oczekiwaniu przyszłej poprawy stanu gospodarki i zmniejszenia obciążeń podatkowych w przyszłości. Działania te zostały w literaturze opisane jako niekeynesowskie efekty konsolidacji fiskalnej (*Expansionary fiscal contraction*). Zob. szerzej w: G. Giavazzi, M. Pagano, *Can Severe Fiscal Contractions Be Expansionary? Tales of Two Small European Countries*, [w:] *Macroeconomics Annual 1990*, red. O. Blanchard, S. Fisher, MIT Press.

³ Deficyt pierwotny to deficyt rzeczywisty, z którego odjęto wydatki na obsługę długu publicznego. Daje ono odpowiedź na pytanie, jak kształtowałoby się saldo budżetu państwa, gdyby nie było długu publicznego i nie zachodziłaby konieczność jego obsługi. Zob. Ciak 2012.

żenie budżetu. Analiza stanu finansów publicznych, a szczególnie dynamika zmian oraz podejmowane działania w ramach polityki fiskalnej, są szczególnie ważne w obliczu trwałego deficytu oraz rosnącego długu publicznego. Trwały deficyt i narastający dług publiczny oznaczają rosnące koszty obsługi zadłużenia i możliwe wypieranie pozostałych wydatków publicznych. Poprzez spadek inwestycji szerszym efektem może być spowolnienie rozwoju gospodarczego kraju. Wysoki dług publiczny (szczególnie zagraniczny) może prowadzić do spadku inwestycji, zmniejszenia napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych i do spowolnienia wzrostu gospodarczego.

W ostatnich latach szczególnie niepokojące jest zjawisko rosnącego udziału zadłużenia wobec inwestorów zagranicznych. Choć w III kwartale 2015 r. odnotowano spadek udziału zadłużenia wobec inwestorów zagranicznych, to jednak w perspektywie okresu 2008-2015 należy wskazać, że udział zadłużenia wobec inwestorów zagranicznych wzrósł o ponad 20 punktów procentowych. Jednocześnie zmniejszył się udział zadłużenia wobec krajowego sektora pozabankowego z 38% do 16%.



Wykres 3. Struktura państwowego długu publicznego⁴ według kryterium rezydenta w Polsce w latach 2008-2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, Biuletyn kwartalny. Zadłużenie Sektora Finansów Publicznych III kw/2015, Warszawa, 10 grudnia 2015 r.

Choć zauważalny jest wzrost udziału zadłużenia wobec inwestorów zagranicznych (według kryterium rezydenta), to należy zwrócić uwagę, że koszt obsługi długu zagranicznego jest niższy niż krajowego. W 2014 r. nastąpił spadek kosztów obsługi długu w uję-

⁴ Państwowy dług publiczny (PDP) – dług Skarbu Państwa i jednostek sektora finansów publicznych po konsolidacji. Do sektora finansów publicznych należą m.in.: organy władzy publicznej, w tym organy administracji rządowej, organy kontroli państwowej i ochrony prawa oraz sądy i trybunały, jednostki samorządu terytorialnego oraz ich związki, jednostki budżetowe, państwowe fundusze celowe, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Narodowy Fundusz Zdrowia, uczelnie publiczne itd.

ciu nominalnym o 8 mld zł, z czego 4,6 mld zł było wynikiem umorzenia Skarbowych Papierów Wartościowych przekazanych przez OFE do ZUS w ramach reformy systemu emerytalnego. Koszty obsługi długu obniżyły się o 0,6 punktu procentowego z 2,6% PKB w 2012 i 2013 r. do 2,0% PKB w 2014 r. Średnie oprocentowanie długu spadło do 4,3% [Ministerstwo Finansów 2015].

Tabela 2. Zadłużenie sektora finansów publicznych w Polsce po konsolidacji według kryterium miejsca emisji w latach 2014-2015 (mln zł)

	2014		IX 2015	
	mln zł	Struktura (%)	mln zł	Struktura (%)
Państwowy dług publiczny (PDP), w tym:	826 772,2	100	876 398,3	100
- Dług krajowy	534 790,1	64,7	579 229,1	66,1
- Dług zagraniczny	291 982,1	35,3	297 169,2	33,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, Biuletyn kwartalny. Zadłużenie Sektora Finansów Publicznych III kw/2015, Warszawa, 10 grudnia 2015 r.

Na koniec III kwartału 2015 r. dług krajowy według miejsca emisji wyniósł 579 mld, co oznacza wzrost z porównaniem z końcem roku 2014 o 49 mld, czyli 8,3%. W tym samym okresie dług zagraniczny wzrósł o 5 mld, czyli o 1,8%. Było to przede wszystkim spowodowane emisją obligacji Skarbu Państwa i zaciągnięcia kredytów w Banku Światowym i Europejskim Banku Inwestycyjnym, wykupem obligacji Skarbu Państwa, osłabieniem się złotego wobec EUR, USD oraz umocnienia się wobec CHF.

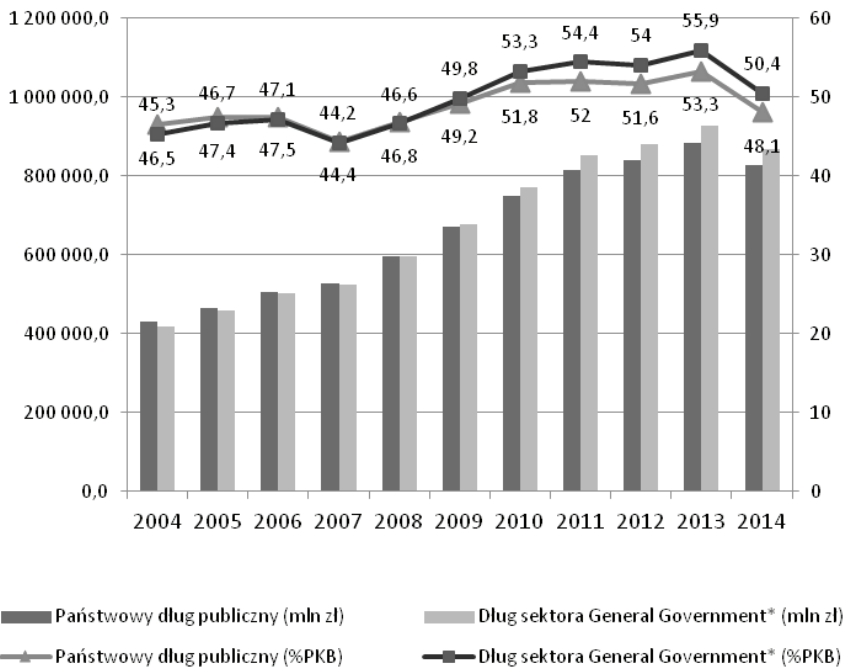
Na koniec III kwartału 2015 r. na kwotę państwowego długu publicznego złożyło się: zadłużenie podsektora rządowego 805,7 mld zł (91,9% PDP), zadłużenie podsektora samorządowego 70,6 mld zł (8,1% PDP), zadłużenie podsektora ubezpieczeń społecznych 0,1 mld zł (0,0001% PDP).

Ponadto relacja łącznego zadłużenia sektora instytucji rządowych i samorządowych do PKB kształtowała się na poziomie dużo niższym niż średnio w krajach UE-28 zarówno w 2008 r., jak i w 2014 r. Należy zauważyć, że dług sektora finansów publicznych w Polsce wzrósł w obliczu kryzysu gospodarczego w Polsce mniej niż w krajach UE. W 2014 r. dług sektora finansów publicznych w Polsce był o 40% wyższy niż w 2008 r., a odpowiednio w krajach UE-28 o 53% wyższy. Dług publiczny w Polsce w 2014 r. wynosił 50% PKB, a odpowiednio w UE-28 87% PKB. O złym stanie finansów publicznych w Unii Europejskiej – kryzysie zadłużenia – świadczy fakt, że aż 6 krajów Unii Europejskiej w 2014 r. miało dług sektora finansów publicznych wyższy niż 100% PKB (Belgia, Irlandia, Portugalia, Cypr, Włochy, Grecja).

Zmiany wielkości długu publicznego w ostatnich latach wynikały głównie ze zmian długu Skarbu Państwa. W 2014 r. nastąpił znaczący spadek długu (zarówno w definicji

krajowej – państwowy dług publiczny, jak i unijnej – dług sektora *General Government*⁵). Spadek ten nastąpił głównie na skutek umorzenia skarbowych papierów wartościowych przekazanych przez OFE do ZUS w ramach reformy systemu emerytalnego. Na koniec 2014 r. PDP wyniósł 47,8% PKB, natomiast dług sektora gg ukształtował się na poziomie 50,2% PKB. Warto dodać, że relacja długu sektora *general government* do PKB była znacząco niższa niż w całej UE (86,9%) i strefie euro (92,2%).

Warto zwrócić uwagę na to, że wynikająca z wejścia w życie przepisów ESA 2010 rewizja PKB wpłynęła w dużej mierze na zmianę relacji długu do PKB, począwszy od 2014 r.



Wykres 4. Wielkość państwowego długu publicznego oraz długu sektora *general government* w Polsce w latach 2005-2014 w mld zł oraz w relacji do PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów (www.mf.gov.pl dostęp: 29.12.2015).

Różnica pomiędzy państwowym długiem publicznym (PDP) a długiem sektora *general government* (EDP) wynikała głównie z zadłużenia Krajowego Funduszu Drogowego (KFD) zaliczonego do sektora według metodologii UE. W 2014 r. na różnicę tę wpłynęły: skonsolidowanie części zobowiązań KFD z tytułu obligacji (pomniejszająco), zaliczenie do

⁵ Główną różnicą dotyczącą definicji długu publicznego *general government* w stosunku do państwowego długu publicznego jest regulacja UE stanowiąca, że fundusze utworzone w ramach Banku Gospodarstwa Krajowego oraz przedsiębiorstwa publiczne nieprowadzące działalności rynkowej (PKP PLK S.A., szpitale publiczne) są zaliczane do sektora *general government*. Szczegółowy zakres sektora *general government* omówiony jest w ESA2010 (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej).

sektora instytucji rządowych i samorządowych nowych jednostek – spółki PKP Polskie Linie Kolejowe SA (powiększająco) oraz korekta wysokości długu według metodologii UE wskutek zmiany zakresu sektora instytucji rządowych i samorządowych po zastosowaniu zapisów ESA 2010 [Ministerstwo Finansów 2015].

4. Wnioski i perspektywy dla finansów publicznych w Polsce na najbliższe lata

Przeprowadzona analiza prowadzonej polityki fiskalnej w Polsce wskazuje, że możliwe jest zmniejszenie deficytu nie tylko bez pogorszenia sytuacji makroekonomicznej, ale również z ożywieniem gospodarczym. Zastosowane działania, w tym początkowo cięcia wydatków, obniżenie podatków i następnie wzrost wydatków, pozwoliły sprostać unijnym kryteriom zadłużenia. Efektem jest zdjęcie procedury nadmiernego deficytu przez Komisję Europejską w czerwcu 2015 r.

Najbardziej aktualna strategia zarządzania długiem opracowana przez Ministra Finansów z września 2015 r.⁶ zakłada, że przy przyjętych założeniach w latach 2015-2016 relacja państwowego długu publicznego do PKB wzrośnie do 49,1% w 2015 r., a w 2016 r. ukształtuje się na poziomie 924,9 mld zł, tj. 49,0% PKB [Strategia... 2015]. Po osiągnięciu stabilizacji relacja państwowego długu publicznego do PKB według prognoz będzie się obniżać i osiągnie w 2019 r. 47,5% PKB. Relacja długu sektora gg do PKB będzie rosła do 2017 r., głównie ze względu na rosnące zadłużenie Krajowego Funduszu Drogowego w związku z realizacją zadań infrastrukturalnych.

Ponadto założono, że relacja kosztów obsługi długu spadnie w ujęciu nominalnym w 2015 r. w stosunku do roku poprzedniego. Poza tym trend spadkowy kosztów obsługi długu będzie następował w ujęciu względnym w relacji do PKB.

Wśród podstawowych założeń polityki fiskalnej w latach 2016-2019 przyjęto, że:

- priorytetem polityki emisyjnej będzie budowanie dużych i płynnych emisji o oprocentowaniu stałym, zarówno na rynku krajowym, jak i rynku euro;
- głównym źródłem finansowania potrzeb pożyczkowych budżetu państwa pozostanie rynek krajowy;
- utrzymane zostanie elastyczne podejście do kształtowania struktury finansowania pod względem wyboru rynku, waluty i instrumentów w stopniu przyczyniającym się do minimalizacji kosztów obsługi długu i przy ograniczeniach wynikających z przyjętych poziomów ryzyka oraz możliwego wpływu na politykę pieniężną.

⁶ Prognozy długu publicznego na lata 2015-2016 spójne są z projektem ustawy budżetowej na rok 2016. Obecnie trwają jednak prace nad przygotowaniem dokumentów uwzględniających plany nowego rządu. Pełne uwzględnienie tych planów w zakresie prognoz długu publicznego możliwe będzie w Aktualizacji Programu Konwergencji, którego projekt Minister Finansów przedstawi Radzie Ministrów w kwietniu 2016 r.

Tabela 3. Prognozy Ministerstwa Finansów dotyczące państwowego długu publicznego (PDP), długu sektora *general government* oraz kosztów obsługi długu na lata 2015-2019

Wyszczególnienie	2014 (wykonanie)	2015	2016	2017	2018	2019
Państwowy dług publiczny (PDP):						
- w mld zł	826,8	882,9	924,9	978,5	1021,9	1074,3
- w relacji do PKB	48,1%	49,1%	49,0%	49,0%	48,1%	47,5%
Dług sektora <i>general government</i>:						
- w mld zł	867,1	928,2	974,6	1039,8	1097,7	1152,2
- w relacji do PKB	50,4%	51,7%	51,6%	52,1%	51,6%	50,9%
Wydatki z tytułu obsługi długu Skarbu Państwa:						
- w mld zł	34,5	29,8	31,8	31,1-32,2	32,1-33,3	33,7-34,9
- w relacji do PKB	2,0%	1,7%	1,7%	1,56-1,61%	1,51-1,57%	1,49-1,54%

Źródło: Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2016-2019, Ministerstwo Finansów, Warszawa, wrzesień 2015, s. 5.

Założenia dla budżetu państwa w 2016 r. są optymistyczne. Warto jednak zwrócić uwagę, że prognozy dla stanu finansów publicznych odnoszą się do założeń sytuacji makroekonomicznej i kierunków polityki fiskalnej, przedstawionych w uzasadnieniu projektu ustawy budżetowej na rok 2016. Według prognoz Ministerstwa Finansów, w Polsce prognozowany realny wzrost PKB wyniesie 3,8% w 2016 r., 3,9% w 2017 r. oraz 4,0% w 2018 r. Zakłada się również umocnienie złotówki wobec euro i dolara, co ma wpłynąć pozytywnie na kształtowanie się państwowego długu publicznego. Dla polskiej gospodarki jednak kluczowym czynnikiem determinującym stan finansów publicznych będzie sytuacja na rynkach eksportowych, sytuacja na rynkach stopy procentowej dla walut (przede wszystkim euro i dolara amerykańskiego).

Tabela 4. Założenia makroekonomiczne Ministerstwa Finansów na lata 2014-2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Realny wzrost PKB (%)	3,4	3,4	3,8	3,9	4,0
PKB w cenach bieżących (mld zł)	1728,7	1796,5	1888,3	1995,0	2125,3
Średnioroczny wzrost cen (CPI, %)	0,0	-0,2	1,7	1,8	2,5
USD/PLN*	3,51	3,72	3,61	3,50	3,4
EUR/PLN*	4,26	4,09	3,97	3,85	3,74

* kurs walutowy na koniec roku

Źródło: opracowanie na podstawie projektu ustawy budżetowej na rok 2016.

Niewiele gorsze, ale jednak mniej optymistyczne są prognozy dla Polski Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Komisji Europejskiej. Prognozy opracowywane przez Dyрекcję Generalną ds. Gospodarczych i Finansowych (DG ECOFIN) Komisji Europejskiej przewidują, że finanse publiczne będą utrzymane w ryzach kryteriów konwergencji z deficytem nieprzekraczającym 3% PKB przez kolejne 2 lata. Niepokojąca jest jedynie prognoza rosnącego długu publicznego w relacji do PKB.

Tabela 5. Prognoza Komisji Europejskiej dotycząca stanu finansów publicznych w kolejnych latach z dnia 4 lutego 2016 r.

	2015	2016	2017
Roczna stopa wzrostu PKB (%)	3,5	3,5	3,5
Deficyt finansów publicznych (%PKB)	-3,0	-2,8	-3,4
Dług sektora finansów publicznych (% PKB)	51,4	52,5	53,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, dostęp: 22.02.2016 r.).

Jak wspomniano wcześniej, 19 czerwca 2015 r. zakończono procedurę nadmiernego deficytu wobec Polski. Stwarza to przestrzeń dla rozluźnienia polityki fiskalnej lub z drugiej strony zaprzestania podejmowania wzmożonych wysiłków konsolidacyjnych.

Polska obecnie podlega przepisom Paktu Stabilności i Wzrostu⁷, zgodnie z którymi celem polityki fiskalnej będzie dążenie do średniookresowego celu budżetowego, tj. wartości deficytu strukturalnego na poziomie 1% PKB. Od 2015 r. limit wydatków budżetu państwa jest determinowany ww. regułą i uzależniony od sytuacji makroekonomicznej oraz kosztów innych jednostek sektora finansów publicznych.

Rząd, podejmując decyzję o realizacji w 2016 r. wielu nowych zamierzeń, przyjął w ustawie budżetowej planowane dochody budżetowe na 313 788 526 tys. zł, wydatki budżetowe na 368 528 526 tys. zł z deficytem w wysokości 54 740 000 tys. zł [Projekt ustawy budżetowej na rok 2016...]. Biorąc pod uwagę fakt, że w roku 2015 deficyt wyniósł 46 080 000 tys. zł [Ustawa budżetowa na 2015 rok...], był o 18,8% niższy niż planowany na rok 2016, jedynie pod warunkiem wysokiej dynamiki wzrostu PKB Polska ma szansę spełnić kryteria konwergencji fiskalnej w kolejnym roku. Jednocześnie należy zauważyć, że w polskim programie konwergencji na 2015 r. rząd planował stopniową redukcję deficytu nominalnego z 3,2% PKB do 2,7% PKB w 2015 r., a następnie do 1,2% PKB w 2018 r. [Wieloletni Plan... 2015].

Podsumowując, choć stan finansów publicznych w Polsce na tle innych krajów UE kształtuje się na nienajgorszym poziomie, tym niemniej sektor finansów publicznych w Polsce wymaga podjęcia nie tylko krótkookresowych działań w ramach cięć wydatków,

⁷ W obliczu problemów fiskalnych krajów członkowskich trwają obecnie prace nad reformą Paktu Stabilności i Wzrostu, mające na celu zdyscyplinowanie krajów członkowskich w zakresie realizacji unijnego kryterium zadłużenia (60% PKB). Zob. Wniosek Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniający rozporządzenie (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityki gospodarczej (COM (2010) 526).

ale też długotrwałych reform, w tym m.in. zalecaną przez Komisję Europejską reformę systemu emerytalnego rolników czy walka z oszustwami dotyczącymi podatku od wartości dodanej (VAT)⁸.

LITERATURA

- Alińska A., Pietrzak B., *Finanse publiczne a kryzys ekonomiczny*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2011.
- Barro R., *The Neoclassical Approach to Fiscal Policy*, [w:] *Modern Business Cycle Theory*, ed. R. Barro, Harvard University Press, 1989.
- Bertola G., Drazen A., *Trigger Points and Budget Cuts: Explaining the Effects of Fiscal Austerity*, *The American Economic Review*, Vol. 83, 1993.
- Blanchard O., *Comment on Can severe fiscal contractions be expansionary?*, NBER Macroeconomics Annual 1990, MIT Press.
- Ciak J., *Źródła finansowania deficytu budżetu państwa w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu.pl 2012.
- Giavazzi F., Pagano M., *Can Severe Fiscal Contractions Be Expansionary? Tales of Two Small European Countries*, [w:] *Macroeconomics Annual 1990*, red. O. Blanchard, S. Fisher, MIT Press.
- Malinowska-Misiąg E., Misiąg W., *Finanse publiczne w Polsce*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007.
- Marchewka-Bartkowiak K., *Nowe rozwiązania w finansach publicznych w Unii Europejskiej i w Polsce w obliczu kryzysu zadłużenia*, [w:] *Finanse publiczne a kryzys ekonomiczny*, red. W. Alińska, B. Pietrzak, CeDeWu, Warszawa 2011.
- Perotti R., *Fiscal Policy in Good Times and Bad*, *The Quarterly Journal of Economics*, November 1999.
- Projekt ustawy budżetowej na rok 2016, 05.10.2015.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej.
- Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2016-2019, Ministerstwo Finansów, Warszawa, wrzesień 2015.
- Sutherland A., *Fiscal Crises and Aggregate Demand: Can High Public Debt Reverse the Effects of Fiscal Policy?*, *Journal of Public Economics* 1997.
- Ustawa budżetowa na rok 2015 z dnia 15 stycznia 2015 r. DzU 2015, poz. 153, art. 1 pkt 5.
- Wieloletni plan finansowy państwa na lata 2015-2018, Rada Ministrów, Warszawa 2015, s. 35.
- Wniosek Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniający rozporządzenie (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityki gospodarczej (COM (2010) 526).
- ZALECENIE RADY w sprawie krajowego programu reform Polski na 2015 r. oraz zawierające opinię Rady na temat przedstawionego przez Polskę programu konwergencji na 2015 r., Bruksela, dnia 13.05.2015 r. COM (2015) 270 final.

PUBLIC FINANCES IN POLAND. CONDITION AND FORECAST

Summary: The main aim of the article is to show the solutions in public finances, which were used by Polish government during the world economic crisis. The particular attention was led to actions which had the influence on decrease of public debt. At the beginning the condition of Polish economy, especially public finances was taken into consideration by comparison with other European countries and the EU average.

⁸ Więcej zaleceń Komisji Europejskiej dla Polski w zakresie finansów publicznych w: ZALECENIE RADY w sprawie krajowego programu reform Polski na 2015 r. oraz zawierające opinię Rady na temat przedstawionego przez Polskę programu konwergencji na 2015 r., Bruksela, dnia 13.5.2015 r. COM (2015) 270 final.

Dorota Żuchowska

Wyższa Szkoła Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu

EWOLUCJA SYSTEMU KURSOWEGO W POLSCE NA TLE DOŚWIADCZEŃ INNYCH GOSPODAREK EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Streszczenie: Gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej, ze względu na różnorodność systemów kursowych, stanowią interesujący obszar badawczy. Politykę kursową, zwłaszcza w pierwszych latach przemian systemowych, prowadzono w warunkach wysokiej inflacji. O ile początkowe dylematy tej polityki rozstrzygano w gospodarkach względnie zamkniętych, to – wraz z zaawansowaniem procesów transformacji oraz wzrostem stopnia otwarcia gospodarek – pojawiły się problemy wynikające z logiki niespójnej triady celów. Celem referatu jest analiza polskiej polityki kursowej w latach 1990-2015 w konfrontacji z decyzjami podejmowanymi przez władze monetarne innych krajów regionu. Umożliwi to przyjrzenie się w dłuższej perspektywie stosowaniu poszczególnych rozwiązań kursowych i zmianom w polityce kursowej w gospodarkach EŚW.

Klasyfikacja JEL: E5, F3.

JEL Classification System: E5, F3.

Słowa kluczowe: kurs walutowy, transformacja, Europa Środkowo-Wschodnia.

Key words: exchange rate, transformation, Central and Eastern Europe.

1. Wstęp

We współczesnym międzynarodowym systemie walutowym mamy do czynienia z całą gamą możliwych reżimów kursowych. Zasadniczy dylemat, przed jakim stawały i stają władze monetarne poszczególnych krajów, dotyczy wyboru pomiędzy rozwiązaniami pośrednimi a skrajnymi, czyli systemem kursu płynnego lub sztywnymi systemami kursowymi. Nabiera on szczególnego znaczenia dla gospodarek transformowanych. Warto więc przyjrzeć się dotychczasowym doświadczeniom państw Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) w tym zakresie. O ile początkowe dylematy polityki kursowej rozstrzygano w gospodarkach względnie zamkniętych, przeważnie borykających się z problemem wysokiej inflacji, to – wraz z zaawansowaniem procesów przemian systemowych oraz wzrostem stopnia otwarcia gospodarek – pojawiły się problemy wynikające z logiki niespójnej triady celów.

Celem artykułu jest ocena zmian systemów kursowych w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) w okresie transformacji gospodarczej¹ w konfrontacji z teoretyczną koncepcją niespójnej triady celów.

2. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

Badaniem objęto okres od rozpoczęcia transformacji systemowej w pierwszym z krajów EŚW do 2015 r., co pozwala na przyjęcie długookresowej perspektywy oceny. Punkt wyjścia do analizy empirycznej stanowi teoretyczna koncepcja niespójnej triady celów J.A. Frankela. Na jej tle przedstawione zostaną początkowe wybory w zakresie systemów kursowych w państwach EŚW oraz zidentyfikowane najważniejsze dylematy polityki kursowej, z jakimi borykały się władze monetarne tych krajów wraz ze wzrostem stopnia liberalizacji przepływów kapitałowych oraz zaawansowania przemian gospodarczych.

W badaniu zastosowano metodę analizy opisowej, analizy porównawczej i studium przypadku. Analiza zmian w systemach kursowych w Polsce na tle doświadczeń innych gospodarek EŚW, w której wykorzystano klasyfikację Międzynarodowego Systemu Walutowego i wyniki wcześniejszych badań własnych, pozwoli na wyciągnięcie wniosków dotyczących możliwości wykorzystania określonych rozwiązań kursowych w celu wsparcia przeprowadzanych reform gospodarczych.

3. Koncepcja niespójnej triady celów

Polityka pieniężna i polityka kursu walutowego – jako ważne elementy polityki makroekonomicznej – pełnią niekwestionowaną rolę w procesie stabilizacji gospodarczej. Jak wskazuje teoria ekonomii – od rodzaju przyjętego w kraju rozwiązania kursowego w znacznym stopniu zależy stopień autonomii prowadzonej przez władze monetarne polityki pieniężnej. Małecki [1993, s. 52] wskazuje na trzy podstawowe czynniki determinujące stopień swobody w prowadzeniu polityki monetarnej w gospodarkach małych i średnich²: zmienność kursu walutowego, substytucyjność krajowych i zagranicznych aktywów finansowych, zakres i skuteczność kontroli przepływów kapitałowych. Teoretycznie autonomia polityki monetarnej jest więc tym większa, im bardziej zmienny jest kurs walutowy, im mniej doskonałymi substytutami są krajowe i zagraniczne aktywa finansowe oraz im większy jest stopień kontroli kapitału.

Zależności pomiędzy polityką pieniężną a polityką kursu walutowego zostały obrazowo przedstawione w popularnej koncepcji J.A. Frankela tzw. niespójnej triady celów lub niemożliwej trójcy (*impossible trinity*) [Frankel 1999]. Zakłada ona niemożność jednoczesnego osiągnięcia trzech celów: stabilności kursu walutowego, autonomii polityki pieniężnej oraz liberalizacji przepływów kapitałowych (zobacz rysunek 1).

¹ W artykule przyjęto rozumienie transformacji jako długotrwałego procesu przemian gospodarczych, politycznych i społecznych, który w krajach EŚW – mimo wstąpienia w struktury Unii Europejskiej – nie został jeszcze zakończony.

² Kraje o dominującym znaczeniu w gospodarce światowej, niezależnie od wymienionych warunków, są w stanie zachować pewien stopień autonomii polityki pieniężnej, a nawet wpływać na poziom inflacji i stóp procentowych swoich partnerów gospodarczych.



Rysunek 1. Niespójna triada celów

Źródło: Frankel [1999, s. 7].

Według tej teorii możliwe są trzy rozwiązania problemu ograniczeń występujących w gospodarce otwartej. Po pierwsze, całkowite upłynnienie kursu, umożliwiające zachowanie autonomii polityki pieniężnej w warunkach w pełni zliberalizowanych przepływów kapitałowych. Po drugie, wprowadzenie kontroli obrotów kapitałowych, pozwalające na wykorzystanie zalet systemu kursu stałego i niezależnej polityki pieniężnej. Po trzecie, całkowita rezygnacja z autonomii polityki pieniężnej poprzez przystąpienie do unii monetarnej, co wiąże się z zachowaniem swobody przepływu kapitału i stabilności kursu walutowego. Pierwotna wersja tej koncepcji dopuszczała jedynie skraje rozwiązania, pojawiły się jednak jej późniejsze interpretacje wskazujące na możliwość kompromisu w warunkach niespójnej triady celów, gdy nie rezygnuje się całkowicie z żadnego elementu, ale trochę z każdego [Williamson 2000]. Polega on na poszukiwaniu takiego rozwiązania pośredniego, które umożliwi prowadzenie aktywnej polityki pieniężnej, przy jednoczesnym wpływniu na kurs walutowy, bez narażania się na ryzyko kryzysu walutowego. Autor tego podejścia wskazuje, że rozwiązania pośrednie są optymalnym wariantem dla gospodarek wschodzących, gdyż – w odróżnieniu od skrajnych rozwiązań – pozwalają na utrzymanie konkurencyjności gospodarki oraz wysokiego tempa wzrostu gospodarczego w długim okresie. Może się to jednak wiązać ze spadkiem przejrzystości i wiarygodności polityki pieniężnej, dlatego forma kursu pośredniego postrzegana jest często jako etap przejściowy w polityce kursowej danego kraju, bowiem wraz z postępującą liberalizacją coraz trudniejsze jest utrzymanie rozwiązań, które zakładają kontrolę przepływów kapitałowych [Frankel 2006, s. 51]. Zatem po zniesieniu ograniczeń w przepływach kapitałowych – zgodnie z koncepcją Frankela – władzom monetarnym pozostaje jedynie wybór dwóch rozwiązań skrajnych: albo zachowanie autonomii polityki pieniężnej w systemie kursu w pełni płynnego; albo przystąpienie do unii monetarnej, wybór systemu izby walutowej lub dolaryzacji i rezygnacja z prowadzenia samodzielnej polityki pieniężnej.

4. Wybór rozwiązania początkowego i dylematy polityki kursowej w gospodarkach transformowanych

Kraje EŚW u progu przemian borykały się z silną destabilizacją, przejawiającą się przede wszystkim w przyspieszaniu procesów inflacyjnych, narastaniu niedoborów i pogłębianiu nierównowagi zewnętrznej. Były to gospodarki zamknięte, charakteryzujące się brakiem doświadczeń z wymiennalnością walut, a także odziedziczoną po socjalizmie spuścizną niskiego poziomu rezerw walutowych. Dlatego trudny wybór początkowego rozwiązania w zakresie kursu walutowego w tych krajach jest określane często mianem pierwszego kroku na drodze transformacji gospodarczej [zob. Tomczyńska 1998, s. 10; Pomfret 2006, s. 600]. Władze monetarne gospodarek transformowanych musiały wybrać pomiędzy korzyściami ze stabilizacji kursu w systemach kursu stałego lub izby walutowej (kurs jako nominalna kotwica dla polityki gospodarczej, podnoszący wiarygodność wprowadzonego w danym kraju programu antyinflacyjnego, na co wskazują m.in. Gosh i in. 1996, Stefański 2007, s. 103-113) a systemem kursu płynnego, przyjmowanym – jak zauważa Rosati [Rosati 1998, s. 226] – nie tyle ze względu na płynące z tego rozwiązania korzyści, ale na brak wystarczającego poziomu rezerw dewizowych.

W zależności od oficjalnie deklarowanych systemów kursowych, można więc wyróżnić dwie ścieżki stabilizacji monetarnej w krajach EŚW [Antczak 1998, s. 7]:

- 1) ścieżka stabilizacji monetarnej poprzez kontrolę podaży pieniądza w kraju i wybór różnych odmian systemów kursu płynnego: Litwa i Łotwa – do 1994 r., Bułgaria (do 1997 r.), Słowenia (do 2004 r.), Rumunia;
- 2) ścieżka stabilizacji monetarnej opartej na kursowej kotwicy antyinflacyjnej, czyli wykorzystanie różnych odmian systemu kursu stałego: Czechosłowacja, potem Czechy (do 1997 r.) i Słowacja (do 1998 r.), Polska (do 2000 r.), Węgry (do 2008 r.) lub systemu izby walutowej: Estonia.

Wybór określonego reżimu kursowego miał zatem zasadniczy wpływ na proces realizacji programu stabilizacyjnego [Lutkowski 1999, s. 27]. Podstawowy dylemat początkowego okresu transformacji dotyczył wyboru pomiędzy stałymi a płynnymi kursami walutowymi, czyli pomiędzy zaimportowaną z zewnątrz wiarygodnością a elastycznością. Gospodarki, które zdecydowały się na wykorzystanie systemu kursu stałego lub izby walutowej, musiały ponadto podjąć decyzje dotyczące skali początkowej dewaluacji oraz wyboru denominatora kursu walutowego, czyli waluty lub koszyka walut, z którą powiązano kurs. Najczęściej był to dolar amerykański lub marka niemiecka (a później euro) lub koszyk walut z udziałem kluczowych walut świata.

W większości krajów, które zdecydowały się na początkowy wybór systemu kursu płynnego, reformy z wykorzystaniem tego rozwiązania zakończyły się fiaskiem. Litwa i Łotwa już po niespełna dwóch latach przeszły do systemu kursowego pozwalającego na wykorzystanie nominalnej kotwicy kursowej i wiążącego się z mniejszym ryzykiem kursowym dla podmiotów krajowych i całego systemu gospodarczego. Bułgaria – po kilku latach łagodnej stabilizacji – znalazła się w bardzo poważnym kryzysie finansowym i pod naciskiem MFW w lipcu 1997 r. wprowadziła system izby walutowej, odnosząc kurs waluty krajowej do marki niemieckiej. Przypadek Rumunii pokazał, że ograniczanie inflacji było bardzo trudne w warunkach braku nominalnej kotwicy kursowej i dużej zmienności waluty. W latach 90.

w tym kraju występowały gwałtowne zmiany stopy inflacji, a w 1999 r. – po ustabilizowaniu średniorocznie na poziomie 45,8% – było to najwyższe tempo wzrostu cen w krajach EŚW. Dopiero polityka kursowa prowadzona od 2000 r. w warunkach faktycznej stabilizacji kursu leja okazała się skuteczna w walce z inflacją. Słowenia, która formalnie wybrała pierwszą ścieżkę stabilizacji monetarnej tołara słoweńskiego i jest wskazywana jako przykład osiągnięcia sukcesów w walce z inflacją w warunkach płynnego kursu walutowego (zob. Stefański 2007, s. 109; Tomczyńska 1998, s. 19), faktycznie wykorzystywała jedną z bardziej elastycznych odmian systemu kursu stałego. W latach 1993-1995 prowadzone były liczne interwencje walutowe sprzyjające stabilizacji kursu w odniesieniu do marki niemieckiej, a od 1996 r. do momentu wejścia do mechanizmu ERMII stosowano system pełzającego pasma (*crawling band*).

Stały kurs walutowy jako kotwicę antyinflacyjną jako pierwsza w tej grupie krajów w styczniu 1990 r. zaimplementowała Polska, usztywniając kurs waluty w stosunku do dolara amerykańskiego. Węgierski program stabilizacyjny przyjęty od marca 1990 r. również zakładał system kursu stałego, ale z możliwością niewielkich skokowych dewaluacji waluty. W styczniu 1991 r. Czechosłowacja zdecydowała się na rozwiązanie podobne do polskiego, ale powiązała koronę z koszykiem pięciu walut, w którym dominował dolar amerykański i marka niemiecka. Natomiast program stabilizacyjny przyjęty w Estonii opierał się na skrajnie sztywnym rozwiązaniu w postaci izby walutowej powiązanej z marką niemiecką. W 1994 r. na wykorzystanie systemu kursowego jako kotwicy antyinflacyjnej zdecydowała się także Łotwa, wybierając system konwencjonalnego kursu stałego z dopuszczalnym pasmem wahań $\pm 1\%$ w stosunku do jednostki SDR oraz Litwa, która wprowadziła system izby walutowej, jako walutę rezerwową przyjmując dolara amerykańskiego. W gospodarkach, które zdecydowały się na taką ścieżkę stabilizacji monetarnej, szybko uwidoczniły się antyinflacyjne efekty przyjętych rozwiązań. Jak pokazano w tabeli 1, gospodarki te osiągnęły bardzo dobre wyniki w ograniczaniu inflacji do poziomu poniżej 60% r/r i 30% r/r, jednak dalsze tłumienie inflacji w większości tych gospodarek okazało się trudniejsze i bardziej długotrwałe niż w krajach stosujących inne rozwiązania kursowe.

Tabela 1. Szybkość osiągania kolejnych progów dezinflacji w latach 1990-2006

Kraj	Liczba miesięcy od prowadzenia początkowego systemu kursowego do momentu osiągnięcia poziomu inflacji poniżej:			
	60%	30%	15%	7,5%
Bułgaria	86	86	89	91
Polska	25	67	92	133
Węgry	n.d.	(25) 68**	102	143
Litwa	29	49	56	69
Łotwa	18	31	55	67
Estonia	14	33	54	75
Rumunia	85	130	140	170

Czechy*	n.d.	13	37	95
Słowacja*	n.d.	13	39	60 (165)***
Słowenia	17	20	45	78

* Jako datę początkową przyjęto datę wprowadzenia programu stabilizacyjnego w Czechosłowacji.

** Po osiągnięciu tego progu w styczniu 1992 r. stopa inflacji kształtowała się na poziomie poniżej 30% r/r aż do maja 1995 r., kiedy to nastąpiło krótkotrwałe przekroczenie tego progu.

*** Po osiągnięciu progu 7,5% w grudniu 1995 r. następowało kilkukrotne przekroczenie tego progu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Dąbrowski, *Disinflation Strategies in Transition Economies and Their Effectiveness*, [w:] *Disinflation in Transition Economies*, red. M. Dąbrowski, CEU Press, Budapeszt – New York 2003, s. 10 oraz danych IMF, IFS (27.12.2009).

Wraz z postępującym procesem liberalizacji przepływów kapitałowych w gospodarkach EŚW pojawiły się bowiem kolejne dylematy, wynikające z logiki niespójnej triady celów. Do najważniejszych należał konflikt pomiędzy dążeniem do ograniczania inflacji a poprawą konkurencyjności cenowej eksportu. W największym stopniu uwidocznił się on na Węgrzech i w Polsce, gdzie można wyodrębnić etapy polityki kursowej, w których priorytetem polityki monetarnej stawało się bądź stymulowanie eksportu, bądź ograniczanie inflacji [Kowalewski i in. 1996, s. 17-18].

Kolejnym problemem był wybór pomiędzy zwiększaniem ryzyka kursowego (i odejściem od nominalnej kotwicy antyinflacyjnej) a zagrożeniem napływem kapitału spekulacyjnego. To zagrożenie było największe w gospodarkach, które zdecydowały się na zastosowanie którejś z mało elastycznych odmian systemu kursu stałego. Najdotkliwiej odczuły to Czechy, które aż do 1996 r. nie zdecydowały się na dokonanie żadnych modyfikacji kursowych, nie przeprowadzono również ani razu skokowej dewaluacji waluty. W warunkach zwiększania stopnia otwarcia gospodarki – brak ryzyka kursowego dla podmiotów zagranicznych powodował napływ kapitału spekulacyjnego [Szczepańska, Strużyńska 1996, s. 16-19]. Wymuszone sytuacją rynkową rozszerzenie pasma wahań tylko chwilowo wpłynęło na osłabienie aprecjacji korony, nie uratowało jednak gospodarki przed dotkliwym kryzysem walutowym, który w maju 1997 r. zmusił czeskie władze monetarne do przyjęcia systemu kierowanego kursu płynnego. Słowackie władze monetarne w warunkach liberalizacji przepływów kapitałowych stosowały politykę stopniowego zwiększania elastyczności systemu kursowego poprzez rozszerzenie dopuszczalnego pasma wahań. Jednak po początkowych sukcesach w ograniczaniu inflacji (do 1996 r.), w dalszych latach pojawiły się problemy wynikające z utrzymywania się oczekiwań dewaluacyjnych i zbyt dużych kosztów utrzymania korony słowackiej w założonym paśmie. Dlatego Narodowy Bank Słowacki w styczniu 1998 r. wprowadził system kierowanego kursu płynnego, nie uchroniło to jednak gospodarki w październiku od około 18% deprecjacji korony i wysokich kosztów, m.in. w związku z silnym impulsem inflacyjnym [Kominková 1999, s. 7].

Natomiast w gospodarkach bałtyckich, które osiągnęły bardzo dobre wyniki w stabilizacji gospodarki, w późniejszym okresie (po wejściu do Unii Europejskiej i mechanizmu ERMII) ujawniły się negatywne konsekwencje przyjęcia sztywnych rozwiązań kursowych i braku możliwości prowadzenia autonomicznej polityki pieniężnej w warunkach liberalizacji przepływów kapitałowych (problem *time inconsistency*).

6. Polska jako przykład stopniowego upłynniania kursu walutowego

W okresie transformacji w Polsce – biorąc pod uwagę bardziej szczegółową klasyfikację rozwiązań kursowych – w związku ze zmianami w stosowanych systemach kursowych, można wyodrębnić następujące etapy:

- 1) styczeń 1990 r. – październik 1991 r. – system konwencjonalnego kursu stałego;
- 2) październik 1991 r. – maj 1995 r. – system pełzającej dewaluacji (*crawling peg*);
- 3) maj 1995 r. – kwiecień 2000 r. – system pełzającego pasma wahań (*crawling band*);
- 4) kwiecień 2000 r. – grudzień 2015 r. – system kursu płynnego (*de iure* kierowanego, *de facto* niezależnego).

Do głównych celów polityki kursowej w Polsce w systemie kursu stałego na początku lat 90. należało: ograniczanie inflacji, zapewnienie konkurencyjności polskiego eksportu, zapewnienie równowagi na rynku walutowym i odbudowa zaufania do złotego [Chrabonszczewska 1997, s. 6]. Początkowy poziom 9500 zł za dolara amerykańskiego został utrzymany do maja 1991 r., przyczyniając się do znacznego spadku inflacji, ale wobec nacisków lobby eksporterów podjęto decyzję o dewaluacji złotego o 14% i jako denominator ustalono koszyk walut, w którym dominował dolar i marka niemiecka [Przybylska-Kapuścińska 2007, s. 265]. W październiku 1991 r. podjęto decyzję o wprowadzeniu rozwiązania kompromisowego, czyli bardziej elastycznego systemu kursu pełzającego, którego główny cel stanowiło obniżenie dynamiki inflacji, przy jednoczesnym dążeniu do zwiększenia konkurencyjności polskiego eksportu. W tym systemie złoty był codziennie dewaluowany (tempo miesięcznej dewaluacji podawane do publicznej wiadomości zmieniało się od 3% w 1991 r. do 1,2% w 1995 r., co było skorelowane z dynamiką inflacji), dopuszczano także odchylenia o $\pm 0,5\%$ od kursu centralnego. W tym okresie (co zaznacza Polzakiewicz 2004, s. 58) nie zrezygnowano jednak z wykorzystania kursu walutowego w polityce tłumienia inflacji. Zakładano bowiem wskaźnik dewaluacji na poziomie niższym niż wynosił wskaźnik oczekiwanej inflacji. Jednak wobec postępującej realnej aprecjacji złotego władze monetarne zdecydowały się na przeprowadzenie skokowych dewaluacji złotego w lutym 1992 r. o 12% i w sierpniu 1993 r. o 8% w stosunku do koszyka walut [Kowalewski i in. 1996, s. 10]. W okresie stosowania tego rozwiązania kursowego po stłumieniu inflacji poniżej 40% r/r, nie udało się trwale obniżyć tego wskaźnika poniżej 30% r/r. Dlatego w maju 1995 r. wprowadzono bardziej elastyczne rozwiązanie, które miało wpłynąć na osłabienie napływu kapitału spekulacyjnego – system kursu pełzającego o określonej z góry skali wahań. Zachowano w nim mechanizm pełzającej dewaluacji (sukcesywnie go obniżając go z 1% w 1996 r. do zaledwie 0,3% w 1999 r.) i odniesienie do koszyka pięciu walut, ale rozszerzono dopuszczalne pasmo wahań do $\pm 7\%$, a NBP podawał do publicznej wiadomości tzw. kurs *fixingowy*. Władze monetarne starały się stabilizować realny poziom złotego, a jednocześnie zachować antyinflacyjny charakter polityki gospodarczej, była to więc próba łączenia kontroli kursu walutowego z kontrolą podaży pieniądza. W tym okresie nastąpiło systematyczne obniżanie tempa inflacji – do poniżej 9% r/r w 1998 r. Widoczne stały się dążenia w kierunku upłynnienia kursu złotego – rozszerzono dopuszczalne pasmo wahań do $\pm 10\%$ w lutym, a następnie w październiku 1998 r. do $\pm 12\%$ i w marcu 1999 r. do $\pm 15\%$. Na początku 1999 r. wprowadzono również strategię bezpośredniego

celu inflacyjnego i podjęto decyzję o zmianie koszyka walut, pozostawiając w nim dolara i euro, w czerwcu zrezygnowano z techniki *fixingu* oraz ograniczono możliwość interwencji na rynku walutowym [Bilski 2002, s. 36]. Wiązało się to ze wzrostem ryzyka kursowego i stanowiło barierę przed napływem kapitału spekulacyjnego. Ostatecznie system kursu płynnego, umożliwiający skuteczne wykorzystanie strategii BCI, wprowadzono w Polsce w kwietniu 2000 r. Kurs płynny automatycznie dostosowywał się do zmieniających się warunków makroekonomicznych, co miało szczególnie istotne znaczenie w warunkach zawirowań na światowych rynkach finansowych, zwłaszcza w II połowie 2008 r. i na początku 2009 r., kiedy nastąpiła bardzo silna deprecjacja złotego. Taki trend kursowy okazał się wówczas bardzo korzystny dla podmiotów krajowych, przyczyniając się do wzrostu konkurencyjności gospodarki. Jednocześnie władze monetarne mogły prowadzić autonomiczną politykę pieniężną, a Polska jako jedyny kraj EŚW i EU w okresie kryzysu globalnego nie odnotowała spadku PKB.

7. Kierunki zmian systemów kursowych w krajach EŚW

Polityka kursowa w analizowanych gospodarkach była prowadzona nie tylko w okresie szczególnie intensywnych przemian transformacyjnych, ale też w czasie, kiedy następował proces zewnętrznego otwierania się gospodarek i osiągnięcia pełnej liberalizacji przepływów kapitałowych. Tabela 2. pokazuje, że kierunki zmian systemów kursowych w tym regionie były generalnie zgodne z logiką niespójnej triady celów. W okresie otwierania się gospodarek postsocjalistycznych w niektórych krajach (Polska, Słowacja, Węgry) w polityce kursowej podejmowane były decyzje, usiłujące łączyć stopniową liberalizację przepływów kapitałowych ze zwiększaniem elastyczności systemu kursowego. Wiązało się to jednak ze ścieraniem się dwóch konkurencyjnych celów: walki z inflacją i wspieraniem konkurencyjności eksportu. W 2015 r., w kilkanaście lat po wprowadzeniu całkowitej swobody przepływów kapitałowych, która obowiązuje te państwa jako członków Unii Europejskiej, na mapie kursowej pozostały: z jednej strony – rozwiązania sztywne (izba walutowa w Bułgarii i członkostwo w unii monetarnej w przypadku Słowenii, Słowacji, Estonii, Łotwy i Litwy); z drugiej strony – systemy kursu płynnego (Polska, Węgry, Rumunia). Wyjątek stanowi gospodarka Czech, w której – po długim okresie (w latach 1997-2012) stosowania systemu kursu płynnego, w listopadzie 2013 r. wykorzystano interwencje walutowe w celu osłabienia korony i zapowiedziano dalsze Nielimitowane interwencje w celu utrzymania kursu na poziomie zbliżonym do 27 koron za euro [Skibińska-Fabrowska 2004, s. 96].

Wybory dokonywane przez gospodarki EŚW w okresie transformacji w zakresie polityki kursowej pokazują ponadto, że za wyjątkiem państw, które przyjęły strategię od izby walutowej (lub sztywnego systemu kursu stałego w przypadku Łotwy) do unii monetarnej, przyjmowane rozwiązania w zakresie kursu walutowego nie miały charakteru trwałego.

Tabela 2. Kierunki zmian w systemach kursowych w krajach EŚW (klasyfikacja *de facto*)

Kraj/ system kursowy	Unia walutowa	Izba waluto- wa	Konwen- cjonalny kurs stały	Horizo- ntal bands	Crawling peg	Crawling band	Płynny kiero- wany	Płynny nieza- leżny
Bulgaria		○ 1997					● 1994	● 1991
Czechy			● 1991	● 1996			● 1997	● 2008
			○ 2013*					
Estonia	○ 2011	● 1992						
Litwa	○ 2015	● 1994						● 1992
Łotwa	○ 2014	● 1994						● 1992
Polska			● 1990		● 1991	● 1995		○ 2000*
Rumunia							● 2001	● 1992
							○ 2004	
Słowacja			● 1993	● 1996			● 1998	
	○ 2009			● 2005				
Słowenia	○ 2007			● 2004		● 1996	● 1991	
Węgry			● 1990			● 1995		
				● 2001				● 2008
							○ 2009	

Legenda: ○ – obecny reżim kursowy, ● – poprzedni reżim kursowy; kierunek zmian ←

* w listopadzie 2012 r. zasygnalizowano możliwość interwencji walutowych, a pierwszą przeprowadzono w listopadzie 2013 r. (w klasyfikacji MFW określany jako *other managed arrangement* w 2013 r. i *stabilized arrangement* w 2014 r.)

** za wyjątkiem interwencji walutowej w marcu 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Exchange Rate Strategies for EU Candidate Countries*, European Commission 2000 oraz *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restriction*, IMF 2000-2014.

8. Wnioski

Przeprowadzone badanie pokazało, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej na wybranych ścieżkach polityki kursowej borykały się z licznymi dylematami związanymi z procesem transformacji gospodarczej. Spośród analizowanych krajów Polska stanowi interesujący przypadek wykorzystania szerokiej gamy rozwiązań kursowych na drodze do pełnego upłynnienia kursu. Rezultaty osiągnięte w zakresie ograniczania inflacji wskazują, że taka sekwencja zmian systemów kursowych była generalnie prawidłowa i zgodna z logiką niespójnej triady celów. System kursu stałego w początkowej fazie transformacji zastosowano jako kotwicę antyinflacyjną, a następnie – wraz z otwieraniem się gospodarki polskiej – następowało stopniowe zwiększanie elastyczności kursu i wzrost ryzyka kursowego. Pozwoliło to na uniknięcie poważnych perturbacji na rynkach walutowych (kryzys czeski w 1997 r., skokowa deprecjacja waluty słowackiej w 1998 r. i ataki spekulacyjne na węgierskiego forinta w 2003 r.). Natomiast ostateczny wybór systemu kursu płynnego umożliwił prowadzenie autonomicznej polityki monetarnej, co miało szczególne znaczenie w okresie ostatniego kryzysu globalnego. Pozwala to stwierdzić, że prawidłowo dobrany do warunków gospodarczych system kursu walutowego może stanowić istotne wsparcie dla prowadzonej polityki gospodarczej.

LITERATURA

- Antczak M., *Rola kursu walutowego w procesie dezinflacji w krajach przechodzących transformację gospodarczą*, [w:] *Polityka kursowa w okresie transformacji*, „Materiały i Studia”, CASE, Warszawa 1998.
- Bilski J., *Polityka kursu walutowego w Polsce w okresie transformacji*, [w:] *Strategie przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych: implikacje dla Polski*, red. E. Najlepszy, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2002.
- Chrabonszczewska E., *Polityka kursowa w okresie transformacji*, „Bank i Kredyt”, nr 4/1997.
- Dąbrowski M., *Disinflation Strategies in Transition Economies and Their Effectiveness*, [w:] *Disinflation in Transition Economies*, red. M. Dąbrowski, CEU Press, Budapest – New York 2003.
- Franek S., *Kurs walutowy i stopa procentowa w okresie przemian polskiego rynku walutowego*, Uniwersytet Szczeciński, „Rozprawy i Studia” 607, Szczecin 2006.
- Frankel J.A., *No Single Currency Regime is Right for all Countries or at all Times*, „Essays in International Finance” No. 215, Princeton University, New Jersey 1999.
- Ghosh A.R., Gulde A.M., Ostry J.D., Wolf H., *Does the Exchange Rate Regime Matter for Inflation and Growth?* IMF, Washington, D.C., „Economic Issues”, nr 2/1996.
- IMF, *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restriction*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1998-2014.
- Kowalewski P., Gašienica-Szostak T., Tymuła P., *Polityka kursowa w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1990-1996*, „Transformacja Gospodarki” nr 78, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1996.
- Kominková Z., *Monetary and Exchange Rate Policy in Slovakia*, Institute of Monetary and Financial Studies of the NBS, National Bank of Slovakia, Bratislava 1999.
- Lutkowski K., *Transformacja systemu finansowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wybrane zagadnienia*, SGH, Warszawa 1999.
- Małecki W., *Współzależność polityki monetarnej i polityki kursowej*, „Bank i Kredyt”, nr 5-6/1993.
- Polszakiewicz B., *Równoważenie zewnętrzne i wewnętrzne gospodarki*, [w:] *Problemy gospodarki rynkowej w Polsce*, red. B. Polszakiewicz, UMK, Toruń 2004.
- Pomfret R., *Trade and Exchange Rate Policies in Formerly Centrally Planned Economies*, „The World Economy”, Vol. 26/2006, April.

Przybylska-Kapuścińska W., *Polityka pieniężna nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Od transformacji, przez inflację do integracji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.

Rosati D., *Polska droga do rynku*, PWE, Warszawa 1998.

Skibińska-Fabrowska I., *Polityka pieniężna Narodowego Banku Czech w warunkach zaburzeń na światowych rynkach finansowych*, [w:] *Polityka pieniężna wobec wyzwań współczesnych gospodarek*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, t. 56, nr 5/2014.

Stefański R., *Polityka kursu walutowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] *Polityka gospodarcza państwa*, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007.

Szczepańska O., Strużyńska A., *Kształtowanie i realizacja celów polityki monetarnej przez Narodowy Bank Czech*, „Bank i Kredyt”, nr 7-8/1996.

Tomczyńska M., *Exchange Rate Regimes in Transition Economies*, „Materiały i Studia”, nr 128/1998.

Williamson J., *Exchange Rate Regime for Emerging Markets: Reviving the Intermediate Option*, Institute for International Economics, Washington 2000.

THE EVOLUTION OF THE EXCHANGE RATE REGIME IN POLAND COMPARED TO THE EXPERIENCE OF OTHER ECONOMIES IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Summary: East-Central Europe economy constitutes an interesting area of research due to variety of its exchange regimes. An exchange rate policy was pursued, especially in the first years of systemic changes, in the environment of high inflation. In the beginning its initial dilemmas were solved within relatively closed economies, but later – together with the development of transformation processes and increasing openness of economies – there occurred problems stemming from the logics of impossible trinity. This paper aims at introducing analysis of Polish exchange rate policy in the years 1990-2015 against the background of decisions made by monetary authorities of other countries of the region. This analysis enables us to take a look at a long time perspective of employing particular exchange rate solutions and changes in exchange rate policies in East-Central Europe. It shall also contribute to verification of the hypothesis of polarity of development of exchange rate systems.

Agnieszka Becla, Stanisław Czaja
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

BARIERY REALIZACJI STRATEGII ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONEGO I TRWAŁEGO W OKRESIE TRANSFORMACJI GOSPODARKI POLSKIEJ 1990-2015

Streszczenie: W artykule zaprezentowano charakterystykę polskiej transformacji z punktu widzenia antropopresji środowiskowej. Przedstawiono także nasze doświadczenia z zakresu wdrażania rozwoju zrównoważonego i trwałego, na tle doświadczeń światowych. Dokonano identyfikacji i oceny znaczenia głównych barier realizacji strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego.

Klasyfikacja JEL: Q01.

JEL Classification System: Q01.

Słowa kluczowe: rozwój zrównoważony i trwały, transformacja gospodarcza i społeczna w Polsce, bariery ekologiczne.

Key words: sustainable development, economic and social transformation in Poland, ecological barriers.

1. Wstęp

Już na przełomie lat 60. i 70. XX w. zaczęto dostrzegać coraz większy zakres antropopresji na środowisko przyrodnicze, zarówno w skali lokalnej, jak i globalnej. Potwierdzone zostały związki pomiędzy pogarszającą się sytuacją tego środowiska a realizowaną strategią wzrostu gospodarczego, czy szerzej – rozwoju społeczno-gospodarczego. Wnioski tego typu, wraz z prognozami ostrzegawczymi, zostały umieszczone w trzech najsłynniejszych ówczesnych raportach. Napisał o tym Sekretarz Generalny ONZ U Thant w raporcie „Problemy ludzkiego środowiska” z 1969 r. Jeszcze większe wrażenie wywołał pierwszy raport dla Klubu Rzymskiego „Granice wzrostu” z 1972 r. Ta pesymistyczna, neomaltuzjańska prognoza ostrzegawcza zwróciła uwagę na konieczność zmiany dotychczasowych strategii rozwoju. Taka propozycja, nazwana początkowo wzrostem organicznym, a nieco później *Sustainable Development*, spotkała się z rosnącym zainteresowaniem na całym świecie. Organizacja Narodów Zjednoczonych podjęła się koordynacji różnych działań, co zaowocowało powołaniem w 1983 r. do życia Światowej Komisji

ds. Środowiska i Rozwoju, której przewodniczyła Gro Harlem Brundtland (Komisja Brundtland). Efektem jej działalności był opublikowany w 1987 r. raport „Nasza wspólna przyszłość” oraz zwołanie Ziemskiego Szczytu Ekologicznego w Rio de Janeiro w 1992 r. Oba te efekty przyczyniły się w znaczącej mierze do popularyzacji idei *Sustainable Development*, nazywanej początkowo w Polsce ekorozwojem, a później rozwojem zrównoważonym i trwałym.

Celem niniejszego opracowania jest przede wszystkim identyfikacja i ocena znaczenia barier realizacji strategii rozwoju zrównoważonego w Polsce, w okresie transformacji ustrojowej. Równolegle dokonane zostanie sprawozdanie charakteru związku pomiędzy tymi barierami a samym procesem transformacji. Badanie ma charakter analizy wywodzącej się metodycznie z ekonomii ekologicznej i Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, posługującej się pojęciami wypracowanymi w ramach obu tych szkół. Można postawić wstępnie hipotezę, że transformacja ustrojowa w złożony sposób wpływała na realizację strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego, co oznacza, że można zidentyfikować płaszczyzny, na których generowała ona bariery oraz utrudnienia, a także płaszczyzny, na których wpływ ten miał charakter stymulujący, a czasami wręcz zmuszający do uwzględniania problemów ekologicznych w działalności gospodarczej oraz społecznej i ochroniariskiej.

2. Charakterystyka polskiej transformacji gospodarczej i społecznej z punktu widzenia antropopresji środowiskowej

Polska transformacja gospodarcza i towarzyszące jej przemiany społeczne były przede wszystkim wynikiem narastającej niewydolności dotychczasowego systemu gospodarczego oraz nasilającego się niezadowolenia społecznego. Już od drugiej połowy lat 70. obserwowano pogarszające się wskaźniki efektywności gospodarczej, zwłaszcza dotyczące wydajności pracy, produktywności oraz finansowej zyskowności. Polska gospodarka wykorzystywała wsparcie zagraniczne, które nie prowadziło jednak do wypracowania podstaw nowoczesnej, innowacyjnej gospodarki. Największym jej niedostatkim był brak konkurencyjnego, sprawnego rynku, a niewłaściwe funkcjonowanie łączyło się z administracyjnym centralnym zarządzaniem, w ramach którego ideologizowano nadmiernie działania gospodarcze. Niedopasowana była również struktura produkcji, co wyrażało się w niedostatecznym rozmiarze oraz asortymencie dóbr konsumpcyjnych. Ponadto w polskiej gospodarce zaczęto odczuwać niedostatki surowcowe, nie tylko dotyczące zasobów importowanych, ale również krajowych. Zjawiska te złożyły się na powstanie gospodarki niedoborów. Gospodarka polska przełomu lat 70. oraz 80. spełniała warunki takiej gospodarki.

Pod koniec lat 80. stan polskiej gospodarki nie pozwalał na dalsze jej funkcjonowanie w ówczesnej postaci. Opór społeczny wpłynął na podjęcie decyzji o zmianie ustroju gospodarczego oraz politycznego. Zmianom sprzyjały również zjawiska zachodzące w bliższym i dalszym otoczeniu Polski, takie jak: reformy M. Gorbaczowa – pierestrojka i głośność – rozpad innych państw Bloku Wschodniego. Dodatkowo coraz wyraźniej obserwowano konsekwencje procesów globalizacji, rewolucji mikroprocesorowej i informacyjno-informatycznej.

Gospodarka niedoborów charakteryzowała się szybko narastającą antropopresją środowiskową, która wyrażała się m.in. poprzez:

- zwiększającą się emisję polutantów do wszystkich komponentów środowiska przyrodniczego;
- nadmierną eksploatację zasobów naturalnych, zarówno nieodnawialnych oraz odnawialnych, a także usług środowiskowych;
- nieracjonalne gospodarowanie zasobami przyrodniczymi oraz kapitałem naturalnym.

Zwiększona emisja zanieczyszczeń dotyczyła zarówno poszczególnych sektorów gospodarki (zwłaszcza przemysłu, górnictwa, transportu i sektora komunalno-bytowego), jak i regionów. W tym drugim wymiarze, w efekcie wzmożonej emisji i rosnącej koncentracji polutantów pojawiło się prawie trzydzieści obszarów zagrożenia ekologicznego, oznaczających przekroczenia dwóch i więcej norm środowiskowych. Przekroczenia te nie były upowszechniane, chociaż stanowiły zagrożenia dla przyrody, zdrowia i życia ludzi. W ówczesnym jednak społeczeństwie świadomość tych zagrożeń była niska. Nie one wpłynęły również na przyspieszenie przemian gospodarczo-społeczno-politycznych w Polsce na przełomie lat 80. oraz 90. Problemy ekologiczne były jednak wykorzystywane jako dodatkowy argument na rzecz koniecznych zmian, również w sferze środowiskowej¹.

Nadmierna eksploatacja surowców pogłębiała cechy gospodarki niedoborów. W drugiej połowie lat 80. ubiegłego wieku zaczęło brakować nie tylko surowców importowanych, ale również eksploatowanych w kraju. Odpowiedzią na niedobory była wzmożona eksploatacja dostępnych złóż nieodnawialnych oraz poszukiwanie nowych. Podobne zjawiska nadmiernej eksploatacji dotyczyły zasobów odnawialnych i usług środowiskowych. Często przekraczanie granic odnawialności powodowało postępującą degradację tych zasobów i usług, a w konsekwencji narastające niedobory tych elementów.

Nieracjonalne gospodarowanie zasobami przyrodniczymi oraz kapitałem naturalnym przekładało się przede wszystkim na osiągnięcie niedostatecznych korzyści. Był to skutek wysokich wskaźników materiałochłonności. Jednocześnie wzrastała ilość deponowanych na składowiskach odpadów. Wiele z nich zachowało walory użytkowe, ale nie znajdowały wykorzystania gospodarczego. Nieracjonalne gospodarowanie kapitałem naturalnym (zasobami przyrodniczymi) powodowało spadek tempa rozwoju społeczno-ekonomicznego Polski i coraz silniejsze narastanie ekologicznych barier dalszej ekspansji gospodarczej.

Transformacja gospodarcza w Polsce polegała przede wszystkim na stworzeniu mechanizmu rynkowego i oparciu działania podmiotów gospodarczych na zasadach rynkowych. Oznaczało to nie tylko wprowadzenie rzeczywistego rachunku ekonomicznego, ale także istotne zmiany organizacyjno-prawne i własnościowe. Gospodarka rynkowa opiera się głównie na prywatnej inicjatywie i przedsiębiorczości, wykorzystaniu prywatnych form kapitałów, a także na zasadniczej zmianie zasad funkcjonowania wszystkich podmiotów tworzących gospodarkę po stronie produkcji oraz dystrybucji.

¹ Por.: *Polityka ekologiczna w okresie transformacji gospodarczej w Polsce*, red. S. Czaja, Wydawnictwo TiR, Wrocław 1995.

Transformacja przyniosła również wiele innych zjawisk i wyzwań. Dotyczyły one m.in.:²

- zmiany struktury własnościowej w gospodarce, połączonej ze wzrostem znaczenia sektora prywatnego, w porównaniu z sektorem publicznym;
- stworzenia systemu regulacji i norm prawnych sprzyjających mechanizmowi rynkowemu;
- otwarcia gospodarki na kontakty międzynarodowe i procesy globalizacji;
- upowszechniania w przypadku większości form aktywności gospodarczej rachunku ekonomicznego i kryteriów efektywnościowych (racjonalność) w procesach decyzyjnych.

Pierwszym, najszybciej widocznym ekologicznym skutkiem transformacji ustrojowej w Polsce była istotna redukcja emisji zanieczyszczeń do poszczególnych komponentów środowiska przyrodniczego. Dane statystyczne gromadzone od ponad czterdziestu lat przez GUS, potwierdzają ten trend dla wszystkich praktycznie monitorowanych zanieczyszczeń środowiskowych. Zmiany takie obserwowano zarówno dla poszczególnych podmiotów gospodarujących, jak i regionów, i całego kraju.

Powyższe trendy przekładały się na poprawę jakości środowiska przyrodniczego w wymiarze przestrzennym (lokalnym i regionalnym) oraz ekosystemowym. Transformacja społeczno-gospodarcza wpłynęła na likwidację większości obszarów zagrożenia ekologicznego. Wpłynęła także na poprawę jakości istniejących oraz zwiększenie ilości obszarów przyrodniczo cennych objętych specjalnymi formami ochrony, jako parki narodowe, rezerwy przyrody, obszary chronionego krajobrazu czy ich otulin.

Transformacja ustrojowa wraz z powiązanymi z nią regulacjami prawnymi i ekonomicznymi przyczyniła się także do ekologizacji działalności prowadzonej przez poszczególne podmioty gospodarcze. Przedsiębiorstwa zostały zmuszone do wprowadzania różnorodnych innowacyjnych, proekologicznych rozwiązań, wpływających na rozmiary ich negatywnych oddziaływań środowiskowych. Regulacje wprowadzane od początku lat 90. stworzyły również system obciążeń finansowych za korzystanie przez podmioty z różnych usług i zasobów środowiska przyrodniczego. To także wzmocniło ekologizację działań tych podmiotów.

Wprowadzenie takich rozwiązań stworzyło podstawy dla uruchomienia procesu racjonalizacji korzystania z zasobów środowiska przyrodniczego i usług środowiskowych, co jest istotą nowej strategii – zrównoważonego i trwałego rozwoju. Racjonalizacja taka pojawiła się na poziomie mikroekonomicznym i makroekonomicznym, obejmując działanie i funkcjonowanie przedsiębiorstw, gospodarstw domowych, społeczności lokalnych i regionalnych, instytucji samorządowych i rządowych, również szczebla centralnego. Z perspektywy 25 lat doświadczeń polskiej transformacji ten jej wymiar środowiskowy uważany jest za najważniejszy, ponieważ jego konsekwencje są najszersze i najgłębsze, od gospodarczych, przez społeczne, po ekologiczne.

Zagregowanym efektem transformacji ustrojowej jest coraz powszechniejsza zmiana relacji do środowiska przyrodniczego i upowszechnienie się idei zrównoważonego i trwa-

² Por.: *Ekonomiczne aspekty transformacji gospodarczej w Polsce*, red. B. Fiedor, B. Klimczak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 724/1996, Wrocław 1996.

łego rozwoju. Idea ta oraz towarzysząca jej strategia łączone są z dokumentami finalnymi Ziemskiego Szczytu Ekologicznego w Rio de Janeiro, zwłaszcza z AGENDĄ 21.³ Problemy te posiadają bardzo bogatą literaturę, w której objaśniane są kwestie podstawowe, poznawcze, jak np. rozumienie istoty zrównoważonego i trwałego rozwoju, jego cele, zasady czy znaczenie. Podejmowane są również zagadnienia implementacji strategii zrównoważonego i trwałego rozwoju na różnych poziomach i w różnych zakresach.

Transformacja gospodarcza w powyższym znaczeniu wpłynęła również na ograniczenie znaczenia środowiskowych barier rozwoju społeczno-ekonomicznego. Były one dość oczywistą konsekwencją gospodarki niedoborów. Ich ograniczenie wynikało w dużej mierze z otwarcia się gospodarki polskiej na rynki międzynarodowe (swobodniejszy napływ surowców z zewnątrz) oraz postępującej racjonalizacji zużycia surowców krajowych, a także zasobooszczędnego postępu technicznego. W tym ostatnim przypadku pojawiła się jednak wyraźna kontrtendencja polegająca na skróceniu czasu życia produktów, zmniejszeniu ich trwałości oraz wzroście rozmiarów konsumpcji (użytkowania).

Można było dostrzec kilka pożądanych, z punktu widzenia korzystania ze środowiska przyrodniczego, zjawisk i tendencji. Potwierdzić można zatem prawdziwość tezy, że polska transformacja ustrojowa wywarła i wywiera nadal korzystny wpływ na gospodarowanie zasobami środowiska przyrodniczego, kapitałem naturalnym i usługami środowiska. Nie oznacza to oczywiście, że polskie doświadczenia w zakresie wdrażania strategii zrównoważonego i trwałego rozwoju są wyłącznie pozytywne.

3. Polskie doświadczenia w zakresie wdrażania strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego

Rzeczywiste doświadczenia z rozwojem zrównoważonym i trwałym w Polsce pojawiły się w 1989 r. podczas obrad „zielonego podstolika” Okrągłego Stołu. Były to jednak przede wszystkim kwestie wzmocnienia procesów ochrony środowiska przyrodniczego w Polsce oraz zmian w zakresie regulacji prawa ekologicznego i stworzenia podwalin polityki ekologicznej państwa. Polska bardzo szybko i intensywnie włączyła się w prace zespołów przygotowujących Pierwszy Ziemski Szczyt Ekologiczny, który odbył się w Rio da Janeiro, w dniach 3-14 czerwca 1992 r. Nieco wcześniej zakończono przygotowanie dokumentu „Polityka ekologiczna państwa”, w którym pojawiła się koncepcja strategii ekorozwoju⁴. Przygotowano również nowe regulacje prawne, które stworzyły podstawy polskiego prawa ekologicznego. Poszczególne akty prawne były przygotowywane i wdrażane od początku lat 90. XX w. Uwzględniano w nich m.in.: (1) potrzeby ochrony środowiska przyrodniczego w Polsce; (2) regulacje prawne Unii Europejskiej; (3) wymogi międzynarodowych umów i traktatów oraz konwencji ekologicznych.

W procesie kreacji prawa środowiskowego w Polsce możemy dostrzec kilka dość charakterystycznych etapów. Pierwszy z nich obejmuje lata 1989-1991, kiedy próbowano aktywizować istniejące akty prawne oraz dostosowywać je do warunków tworzącej się gospodarki rynkowej. Kolejne lata (1992-1997) oznaczały włączanie do prawa krajowego konwencji i traktatów międzynarodowych oraz pierwsze próby wprowadzania regulacji

³ Por.: S. Kozłowski, *W drodze do ekorozwoju*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

⁴ Por.: ibidem.

unijnych, pomimo braku terminu pełnego członkostwa. Druga połowa lat 90. i początek XXI stulecia (1997-2003) oznaczała natomiast szersze uwzględnianie unijnych tradycji prawnych w polskim prawie krajowym, co znalazło odzwierciedlenie w ustawie Prawo środowiskowe z 2001 r., swoistej ustawie-matce. Wokół niej koncentrowały się wszystkie kolejne akty prawne. Pełne członkostwo w Unii Europejskiej od 2004 r. spowodowało konieczność wprowadzenia regulacji unijnych, co jest realizowane do dziś. Sam ten proces przebiega w przypadku Polski względnie sprawnie, co oznacza zarówno skuteczne wdrażanie określonych przepisów, jak i opóźnienia w innych przypadkach. Nad prawidłowością tego procesu czuwają również instytucje unijne, zwłaszcza Komisja Europejska.

Tworzenie krajowego systemu prawa ekologicznego w Polsce charakteryzowało się także dużą intensywnością, co prowadziło do wielu niedoskonałości oraz potrzeby licznych nowelizacji. W efekcie istnieje bardzo labilny system norm i regulacji prawnych. To niepożądana cecha każdego systemu regulacji społecznych. Niepożądaną cechą jest również niski poziom legalizmu, czyli rzeczywistego przestrzegania prawa w polskim społeczeństwie. W efekcie wiele przepisów prawnych nie jest przestrzeganych, przy braku odpowiednich narzędzi egzekucji. Cechą polskiego prawa jest również nadmierna liczba „bubli prawnych”, które wynikały z niskiego poziomu wiedzy prawnej osób tworzących prawo (posłów, senatorów, urzędników państwowych i samorządowych).

Dokument „Polityka ekologiczna państwa” jest niezwykle ciekawym doświadczeniem w warunkach polskich z kilku powodów. Po pierwsze, był to dokument prekursorski, bez wcześniejszych doświadczeń, przygotowany w polskich realiach i dla polskich warunków. Po drugie, dokument ten wyznaczył kierunki rozwoju rzeczywistej polityki ekologicznej państwa polskiego. Po trzecie, w stosunku do tego opracowania istniały największe oczekiwania i odpowiednio duże zainteresowanie. Po czwarte, żaden inny późniejszy dokument nie był tak uważnie oceniany w kontekście jego realizacji. Późniejsze dokumenty programowe polityki ekologicznej państwa nie wzbudzały podobnego zainteresowania.

Innym, dość silnym bodźcem zainteresowania wyzwaniem ekologicznym stojącym przed Polską była akcesja do Unii Europejskiej. Badania dotyczyły przede wszystkim możliwości sprostania organizacyjnym, prawno-regulacyjnym i finansowym wyzwaniom takiej akcesji. Studia tego typu pozwoliły nie tylko ocenić zakres i rozmiary niezbędnych nakładów finansowych, ale również zorientować się w regulacjach unijnych i określić harmonogramy działań dostosowawczych.

Ziemski Szczyt Ekologiczny, odbywający się pod auspicjami Organizacji Narodów Zjednoczonych jako Konferencja Narodów Zjednoczonych na temat Środowiska i Rozwoju UNCED, był niezwykle ważnym wydarzeniem dla każdego ze 172 państw biorących w nim udział, w tym dla Polski. Szczególne znaczenie miały przyjęte na nim cztery dokumenty: (1) Ramowa Konwencja Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, (2) AGENDA 21 – katalog celów ochrony do zrealizowania w XXI w., (3) Konwencja o zachowaniu różnorodności biologicznej oraz (4) Deklaracja dotycząca kierunku rozwoju, ochrony i użytkowania lasów.

Pierwszy z tych dokumentów dał początek burzliwym dyskusjom nad zmianami klimatycznymi, a w dalszej kolejności doprowadził do podpisania protokołu z Kioto (1997 r.), którego formy i zakres realizacji są krytykowane przez niektóre kręgi polityczne

oraz gospodarcze w Polsce. Broniąc wysokiego poziomu karbonizacji polskiej gospodarki, jesteśmy w Unii Europejskiej traktowani jako „kraj hamulcowy” w kontekście ochrony ziemskiego klimatu.

AGENDA 21 wywołała natomiast dość krótkotrwałe zainteresowanie lokalnymi strategiami zrównoważonego i trwałego rozwoju. Zdecydowana większość gmin (około $\frac{2}{3}$ ogólnej liczby) wypracowała lub nabyła wówczas takie strategie. Okazały się one jednak przede wszystkim dokumentami *pro forma*, bez poważniejszego znaczenia praktycznego. Implementacja lokalnych strategii zrównoważonego i trwałego rozwoju należy do gorszych polskich doświadczeń w sferze ochrony i gospodarowania środowiskiem przyrodniczym. Brak konsekwencji w realizacji takiego podejścia przynosi od wielu lat różne niepożądane skutki, takie jak: (1) deprecjacja problemów ekologicznych w świadomości ludzi; (2) spadek zainteresowania społecznego ochroną środowiska przyrodniczego; (3) brak upowszechniania się wiedzy ekologicznej i kształtowania się odpowiedniej świadomości ekologicznej, a przede wszystkim przyjaznych środowisku przyrodniczemu postaw życiowych; (4) zbyt wolne ograniczanie antropopresji środowiskowej czy (5) niewykorzystanie pożądaných efektów zrównoważonego i trwałego rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Jednym z ważniejszych wydarzeń, jakie miały miejsce w latach 90. w Polsce, było wypracowanie i przyjęcie 2 kwietnia 1997 r. nowej konstytucji. Wiele jej zapisów wzbudzało gorące dyskusje i kontrowersje. W artykule 5 Konstytucji RP przyjmuje się, że „Rzeczpospolita Polska strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolności i prawa człowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju”. Takie sformułowanie posiada zarówno swoją wartość, jak i słabość. Pierwsza wiąże się z faktem, że ochrona środowiska staje się jedną z podstawowych wartości uznanych za warunek właściwego rozwoju państwa i społeczeństwa, druga natomiast łączy się z niejednoznacznością pojęcia „zrównoważony rozwój”. Wywodzi się ono z angielskiego określenia *Sustainable Development*, wprowadzonego najpierw w literaturze, a następnie przeniesionego do dokumentów Ziemskiego Szczytu Ekologicznego z Rio de Janeiro. Dyskusja nad precyzyjną identyfikacją tego pojęcia, łączonego w języku polskim z kategorią „ekorozwój” trwa do dziś i nie przyniosła jednoznacznego rozstrzygnięcia.

Sytuacja formalno-prawna i instytucjonalna w Polsce zmieniła się zasadniczo w momencie uzyskania pełnego członkostwa w Unii Europejskiej (1 maja 2004 r.). Krajowe instytucje ustawodawcze oraz agendy rządowe zostały zmuszone do włączania unijnych regulacji i polityk w rozwiązania polskie. Wyzwanie to nadal sprawia wiele problemów, wyrażających się w opóźnieniach, niższej skuteczności czy wyższych kosztach realizacji. Polskie instytucje i agendy, a także polskie społeczeństwo, nadal niedostatecznie radzą sobie z rozwiązaniami unijnymi.

Gwałtowne przeobrażenia związane z transformacją systemową w Polsce oraz dotychczasowe doświadczenia i nawyki wynikające z gospodarki centralnie sterowanej wpłynęły również na pojawienie się barier i zagrożeń dla realizacji strategii zrównoważonego i trwałego rozwoju w Polsce, od początku przemian społecznych, gospodarczych i politycznych po dzień dzisiejszy.

4. Identyfikacja i ocena znaczenia głównych barier realizacji strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego w Polsce w okresie transformacji systemowej

Barier realizacji strategii zrównoważonego i trwałego rozwoju w Polsce, w całym okresie przemian gospodarczych, społecznych oraz politycznych łączą się z pewnymi istotnymi, choć nie zawsze dostatecznie uznawanymi zjawiskami.

Pierwszym źródłem takich barier jest niski poziom legalizmu prawnego oraz także niski poziom skuteczności prawa środowiskowego. W społeczeństwie polskim nie został wypracowany swoisty etos przestrzegania prawa oraz szacunku dla tego typu regulacji. Należy pamiętać, że tego rodzaju postawy społeczne oraz relacje uznać można za ważne elementy kapitału społecznego. Ten ostatni natomiast wpływa na rozmiary kosztów transakcyjnych w gospodarce. W przypadku rozwoju zrównoważonego i trwałego ten rodzaj barier przejawia się w postaci niższej skuteczności realizacji poszczególnych celów i przedsięwzięć. Regulacje i normy prawne są ważnym elementem tej strategii.

Drugie źródło barier realizacji rozwoju zrównoważonego i trwałego łączy się z brakiem prośrodowiskowych doświadczeń przedsiębiorstw polskich. W okresie istnienia i funkcjonowania gospodarki centralnie sterowanej przedsiębiorstwa nie miały dostatecznej swobody działania i nie były konfrontowane z wyzwaniem ekologicznymi. W latach 50. i 60. XX w. negatywne skutki środowiskowe działalności gospodarczej nie były szczególnie widoczne, ze względu na ich wielkość i ówczesne możliwości asymilacyjne środowiska przyrodniczego. W latach 70. oraz 80. antropopresja stała się silniejsza, ale ważniejsza była produkcja i ograniczanie niedoborów w gospodarce niż jakość środowiska przyrodniczego. Centralne zarządzanie zwalniało przedsiębiorstwa z obowiązków ochrony środowiska przyrodniczego. Transformacja ustrojowa i prywatyzacja przedsiębiorstw zmieniła diametralnie sytuację tych podmiotów gospodarczych. Zostały bowiem zmuszone do samodzielności rynkowej oraz przestrzegania regulacji prawnych, w tym prawa ekologicznego, a także rozwiązań obowiązujących na Jednolitym Rynku Europejskim i w Unii Europejskiej. Niestety, nie miały dostatecznych doświadczeń praktycznych.

Źródłem bardzo poważnych barier jest również niedostateczny poziom wiedzy i świadomości ekologicznej. Przez dziesiątki lat problematyka ta nie była obecna w powszechnej edukacji, mając wyłącznie charakter klubowy – na studiach przyrodniczych i wśród naukowców. Nie pozwoliło to na upowszechnianie wiedzy ekologicznej i kształtowanie świadomości ekologicznej wśród szerokich warstw społeczeństwa. Odpowiednie badania potwierdzają tezę o niedostatecznym poziomie wiedzy ekologicznej, nawet wśród ludzi z wyższym wykształceniem.

Z poziomem wiedzy łączy się świadomość ekologiczna, która przekłada się na style funkcjonowania gospodarstw domowych. Charakteryzują się one dominacją nadmiernej często konsumpcji, opartej na chaotycznym i nisko ekologicznym sposobie zaspokajania potrzeb. Postawy proekologiczne traktowane są jako „dziwne”, niepoprawne lub co najwyżej „krótkotrwale modne”. Nie wzbudzają zatem szerszego zainteresowania, a ich faktyczna ocena jest niska. Co więcej, gospodarstwa domowe reagują ostro na próby wprowadzania w życie zasady „ostateczny użytkownik płaci”. Powszechnie uważa się, że polskie gospodarstwa domowe dysponują zbyt niskimi dochodami oraz poziomem za-

spokojenia wielu podstawowych potrzeb, aby koncentrować się na ekologizacji swojego funkcjonowania.

Takie podejście łączy się również z konsumpcyjnymi oraz zaopatrzeniowymi konsekwencjami gospodarki niedoborów. Społeczeństwo polskie znalazło się dość niespodziewanie w warunkach gospodarki rynkowej i ułatwionego dostępu do dóbr i usług konsumpcyjnych, co zaowocowało nadmierną konsumpcją (nadkonsumpcją), o niskim proekologicznym charakterze. Połączenie niedostatecznych dochodów z dużymi potrzebami konsumpcyjnymi oznaczało często konsumpcję dóbr o niskiej jakości, tanich i nieosiągających odpowiednich norm środowiskowych w trakcie całego cyklu życia (przygotowania do produkcji – produkcji – dystrybucji – użytkowania i neutralizacji po zużyciu).

Z dużym zainteresowaniem konsumpcją łączy się ograniczony zakres potrzeby „czystego środowiska”. Człowiek musi mieć zaspokojone podstawowe, elementarne potrzeby, aby silniej odczuwać potrzeby wyższego rzędu, wśród których są: potrzeby estetyczne oraz „czystego środowiska”. W społeczeństwie polskim pojawiły się one w ostatniej dekadzie, jeszcze w ograniczonym zakresie.

Istnieją jeszcze dwa ważne źródła barier realizacji strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego w Polsce w okresie transformacji. Pierwszym z nich jest brak doświadczeń w zakresie realizacji polityki ekologicznej. Jej pierwsza wersja powstała na początku transformacji ustrojowej, w warunkach braku jakichkolwiek doświadczeń realizacyjnych. Jeżeli nałożymy na to ogólnie niską sprawność działania agend rządowych w Polsce, nie zaskakuje fakt generowania barier z tego powodu. Łączy się on z niedostatecznym poziomem sprawności realizacji przedsięwzięć proekologicznych, zwłaszcza infrastrukturalnych.

Główne bariery realizacji strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego, które wystąpiły w Polsce w okresie transformacji ustrojowej są, co jest oczywiste, ściśle powiązane ze wspomnianymi wyżej źródłami. Oznacza to, że problemy środowiskowe polskiego społeczeństwa i gospodarki stanowią szczególny splot: (1) doświadczeń z centralnie planowanej gospodarki niedoborów; (2) konsumpcyjnej „fascynacji” społeczeństwa polskiego w okresie transformacji rynkowej; (3) niskiej sprawności polskich instytucji państwowych i samorządowych w warunkach nacisków ze strony Unii Europejskiej; (4) specyficznej, wyraźnie antropocentrycznej kultury i moralności dominującej w społeczeństwie polskim oraz (5) niskiego poziomu wiedzy i świadomości ekologicznej wśród Polaków.

W społeczeństwie i gospodarce polskiej niski nadal jest poziom potrzeb „czystego” środowiska przyrodniczego. Działania proekologiczne są często wymuszone przez krajowe, a zwłaszcza unijne regulacje i instytucje. Polska klasa polityczna charakteryzuje się, wśród wielu innych negatywnych cech, brakiem poprawnego rozumienia rozwoju zrównoważonego i trwałego oraz niską konsekwencją dążenia do celów ekologicznych. Tworzy się trudny do wyeliminowania stan, w ramach którego spletają się postawy i cechy niepozwalające na w pełni skuteczną realizację strategii zrównoważonego i trwałego rozwoju, nawet pomimo globalnych zjawisk czy procesów oraz unijnych pożądaných nacisków proekologicznych.

5. Wnioski

Gospodarka polska, nawet jako gospodarka niedoborów, zderzyła się z wyzwaniami środowiskowymi nieco później, niż inne rozwinięte systemy ekonomiczne Europy Zachodniej, Ameryki Północnej czy Dalekiego Wschodu. Były one jednak tylko w ograniczonym zakresie przyczyną transformacji ustrojowej w Polsce. Jak pokazały dalsze doświadczenia, transformacja miała bardzo złożony wpływ na środowisko przyrodnicze. Dotyczył on nie tylko bieżącego funkcjonowania działalności gospodarczej, ale i realizacji strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego. W tym ostatnim przypadku szczególnie ciekawa jest precyzyjna identyfikacja i ocena znaczenia głównych barier realizacji tej strategii. Pozwoli ona na wzrost sprawności (skuteczności i efektywności) wdrażania strategii rozwoju zrównoważonego i trwałego w Polsce w kolejnych latach.

LITERATURA

- Ekonomiczne aspekty transformacji gospodarczej w Polsce*, red. B. Fiedor, B. Klimczak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 724/1996, Wrocław 1996.
- Kozłowski S., *W drodze do ekorozwoju*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Polityka ekologiczna w okresie transformacji gospodarczej w Polsce*, red. S. Czaja, Wydawnictwo TiR, Wrocław 1994.

THE BARRIER OF REALIZATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY IN TRANSFORMATION PERIOD OF POLISH ECONOMY 1990-2015

Summary: In article was presented the profile of Polish transformation from environmental anthropopressure point of view. It were introduced our experiences of the initiation of sustainable development, on background of world experiences. It was executed the identification and the opinion of meaning of main barriers realization of sustainable development strategy.

Część 3.

**SPOŁECZNE SKUTKI
PRZEMIANY USTROJOWEJ
W POLSCE**

Anna Murawska

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich w Bydgoszczy

PRZEMIANY I NIERÓWNOŚCI W POZIOMIE I JAKOŚCI ŻYCIA LUDNOŚCI W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POLSKI

Streszczenie: Artykuł obejmuje problematykę kształtowania się poziomu i jakości życia ludności w krajach Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Celem prowadzonych analiz było ukazanie zachodzących przemian w latach 2005-2014 oraz istniejących nierówności pomiędzy krajami. Do oceny poziomu życia uwzględniono takie miary, jak: poziom dochodów, wskaźnik zagrożenia ubóstwem, odsetek osób żyjących w określonych warunkach mieszkaniowych. Do oceny jakości życia przyjęto subiektywny wskaźnik określający możliwości radzenia sobie w zaspokajaniu potrzeb przy aktualnym dochodzie. Źródłem danych empirycznych były informacje pochodzące z Europejskiego Urzędu Statystycznego. Analizie poddano 28 krajów Unii Europejskiej i w szczególności zaprezentowano sytuację Polski. Okresem badawczym były lata 2005-2014. Obliczono współczynniki natężenia, struktury, zmienności, dynamiki oraz korelacji. Zróżnicowanie w poziomie życia ludności zamieszkującej kraje europejskie jest istotnie wysokie, a dynamika zachodzących zmian niewystarczająca, aby ludność w większości była zadowolona z jakości zaspokajania własnych potrzeb przy aktualnym dochodzie.

Klasyfikacja JEL: I31, I32.

JEL Classification System: I31, I32.

Słowa kluczowe: poziom życia, jakość życia, dochody, ubóstwo, przemiany, zróżnicowanie.

Key words: standard of living, quality of life, income, poverty, transformation, diversity.

1. Wstęp

Poziom życia to stopień zaspokojenia potrzeb materialnych i kulturalnych wynikający z konsumpcji wytworzonych przez człowieka dóbr i usług przy istniejących warunkach i dochodach umożliwiających to zaspokojenie [por. Słaby 2004, s. 66; Bywalec, Rudnicki 2002, s. 39; Żelazna, Kowalczyk, Mikuta 2002, s. 25; Murawska 2009, s. 38]. Jakość życia z kolei to stopień zadowolenia człowieka z warunków życia, odczuwanie różnych stanów emocjonalnych wynikających przykładowo z posiadania rodziny, pracy, przyjaciół itp. [porównaj Peace 1990, Słaby 2004, s. 66, Gutkowska, Murawska 2011, s. 70]. Zróżnicowany

podział dóbr materialnych i niematerialnych w społeczeństwach istotnie wpływa na nierówności społeczne, a te z kolei determinują nierówny poziom życia oraz wpływają na subiektywne, pozytywne lub negatywne odczucia dotyczące postrzegania całokształtu swej egzystencji.

Zagadnienia dotyczące poziomu i jakości życia są podstawowymi składnikami wieloaspektowych działań na rzecz zrównoważonego rozwoju. Jednym z zadań polityki Unii Europejskiej jest określenie i rozwój działań, dzięki którym będzie można zapewnić obecnym i przyszłym pokoleniom stały wzrost poziomu i jakości życia poprzez tworzenie społeczności opartych na zasadach zrównoważonego rozwoju, tj. społeczności wydajnie gospodarujących zasobami i z nich korzystających, czerpiących z potencjału gospodarki w zakresie innowacji ekologicznych i społecznych, a przez to zapewniających dobrobyt, ochronę środowiska naturalnego i spójność społeczną [Michaliszyn 2012, s. 39; *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski* 2011]. Mając na uwadze fakt, że ubóstwo istnieje we wszystkich krajach Europy¹, jednym z celów strategii „Europa 2020”, programu rozwoju społeczno-gospodarczego UE na lata 2010-2020, jest zmniejszenie liczby ludności zagrożonej ubóstwem lub wykluczeniem społecznym o co najmniej 20 mln do 2020 r.²

Tematyka konsumpcji i nierówności społecznych, poziomu życia i jakości życia była poruszana w licznych publikacjach już od kilku dekad, jednak w ostatnich latach znowu zyskuje na znaczeniu, o czym świadczyć może chociażby przyznanie nagrody Nobla w 2015 r. w dziedzinie ekonomii Angusowi Stewartowi Deatonowi [szerzej: Mączyńska 2015, s. 247-258]. Prace Deatona wskazują, że aby opracować politykę promującą dobrobyt i redukującą ubóstwo, wskazane jest zrozumienie indywidualnych wyborów konsumpcyjnych, zrozumienie, jak konsumenci dzielą swe wydatki na różne dobra, ile z dochodu jest wydawane, a ile oszczędzane. Autor w swoich pracach podkreśla, że pomimo deklarowanej i urzeczywistnianej pomocy bogatych państw dla biednych krajów, pogłębia się rozwarstwienie między najbiedniejszymi i najbogatszymi, a wzrastanie nierówności staje się coraz większą barierą popytu i stanowi zagrożenie dla harmonijnego rozwoju gospodarki rynkowej [Deaton 2014]³.

¹ Spośród 500 mln osób mieszkających na terenie UE 84 mln żyje poniżej progu ubóstwa (osoby zarabiające poniżej 60% mediany dochodu w danym kraju), 22 mln osób cierpi niedostatek materialny (osoby, których nie stać na towary, usługi i aktywności uważane w danym kraju za podstawowe potrzeby), a 18 mln żyje w bezrobotnych gospodarstwach domowych. Daje to łącznie ponad 120 mln osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym [Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020. Nowy wymiar aktywnej integracji, MPiPS, Warszawa 2014, <http://www.mpips.gov.pl/bip/akty-prawne/programy/krajowy-program-przeciwdzialania-ubostwu-i-wykluczeniu-spolicznemu-2020-nowy-wymiar-aktywnej-integracji/#akapit1>, dostęp: 11.12.2015].

² Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komunikat Komisji Europejskiej, Bruksela 3.3.2010, KOM (2010) 2020 wersja ostateczna; http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf, (dostęp: 11.12.2015); *Wskaźniki Strategii Europa 2020*; http://stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/POZ_Wskaźniki_Europa2020.pdf (dostęp: 11.12.2015).

³ Więcej o nierównościach, konsumpcji, ubóstwie i dobrobycie można znaleźć w głównych dziełach A.S. Deatona: *Economics and Consumer Behavior*, Cambridge University Press, Cambridge 1980 (współautorstwo John Muellbauer); *Understanding Consumption*, Clarendon Press, Oxford 1992; *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton 2013.

2. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

Celem artykułu było przedstawienie przemian i nierówności w poziomie i jakości życia ludności w krajach Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Podczas analiz uwzględniono siedem wskaźników charakteryzujących poziom życia oraz jakość życia (tabela 1).

Tabela 1. Wskaźniki uwzględnione podczas analizy przemian i nierówności poziomu życia i jakości życia w krajach UE (28)

Wskaźniki charakteryzujące poziom życia i jakość życia		Stymulanta (S) lub destymulata (D)
Poziom życia		
X1	Średnie dochody roczne na 1 osobę w euro	S
X2	Współczynnik Giniego w %	D
X3	Wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym – ogółem w %	D
X4	Wskaźnik zagrożenia ubóstwem (po uwzględnieniu transferów społecznych) – ogółem w %	D
X5	Wskaźnik pogłębionej deprivacji materialnej w %	D
Jakość życia		
X6	Odsetek gospodarstw domowych „wiążących koniec z końcem” z wielką trudnością w %	D
X7	Odsetek gospodarstw domowych „wiążących koniec z końcem” łatwo w %	S

Źródło: opracowanie własne.

Do oceny nierówności i przemian w poziomie życia uwzględniono takie wskaźniki, jak średnie dochody roczne na 1 osobę w euro, wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym ogółem, wskaźnik zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych oraz wskaźnik pogłębionej deprivacji materialnej⁴. Do analizy nierówności

⁴ **Dochód do dyspozycji** definiowany jako suma dochodów pieniężnych [...] netto [...] wszystkich członków gospodarstwa domowego [...]. **Wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym** to odsetek osób, które są zagrożone ubóstwem lub pogłębioną deprivacją materialną lub żyją w gospodarstwach o bardzo niskiej intensywności pracy (odsetek osób w wieku 0-59 lat mieszkających w gospodarstwach domowych, w których osoby dorosłe w wieku produkcyjnym (18-59 lat) w minionym roku przepracowały mniej niż 20% ich całkowitego potencjału pracy) [...]. **Wskaźnik zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych** to odsetek osób w gospodarstwach domowych, których dochody po ich uwzględnieniu znajdują się poniżej granicy ubóstwa. Granicę ubóstwa przyjmuje się na poziomie 60% mediany rocznych dochodów w danym kraju. **Wskaźnik osób zagrożonych pogłębioną deprivacją materialną** to odsetek osób w gospodarstwach domowych, deklarujących brak możliwości realizacji ze względów finansowych przynajmniej 4 z 9 potrzeb: 1 – deklaracja braku środków finansowych na opłacenie tygodniowego wyjazdu wszystkich członków gospodarstwa domowego na wypoczynek raz w roku, 2 – deklaracja braku możliwości, ze względów finansowych, jedzenia mięsa, ryb (lub wegetariańskiego odpowiednika) co drugi dzień, 3 – deklaracja braku możliwości, ze względu na trudności finansowe, ogrzewania mieszkania odpowiednio do potrzeb, 4 – brak możliwości pokrycia niespodziewanego wydatku (w wysokości odpowiadającej miesięcznej wartości przyjętej w danym

społecznych zastosowano współczynnik Giniego⁵, a do oceny jakości życia uwzględniono odsetek gospodarstw domowych wyrażających opinię, że przy aktualnych dochodach wią- żą koniec z końcem „z wielką trudnością” lub „łatwo”. Źródłem danych empirycznych były informacje pochodzące z Europejskiego Urzędu Statystycznego Eurostat oraz Głównego Urzędu Statystycznego w Polsce. Okresem badawczym były lata 2005-2014. Analizie podda- no 28 krajów UE i w szczególności zaprezentowano sytuację Polski. Obliczono współczyn- niki natężenia, struktury, zmienności oraz dynamiki. Dokonano również prognozowania wskaźników dla krajów z brakującymi danymi w 2014 r. (np. Estonia, Irlandia). Przemiany zachodzące w analizowanych wskaźnikach przedstawiono w dwóch pięcioletnich okresach czasowych w celu porównawczym. Obliczono współczynniki dynamiki dla lat 2005-2009, które uznano za okres przed kryzysem gospodarczym, oraz dla lat 2010-2014, jako czas w trakcie i po kryzysie gospodarczym.

3. Nierówności w poziomie i jakości życia i zależności pomiędzy wskaźnikami

Podniesienie i wyrównanie poziomu i jakości życia poprzez ograniczenie skali ubóstwa i wykluczenia społecznego stanowi jeden z pięciu celów rozwojowych „Strategii na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu – Europa 2020”, zatwierdzonej przez Radę Europejską 17 czerwca 2010 r. Działania dotyczące realizacji celów założonych dla Polski zostały zawarte w Krajowym Programie Reform na rzecz realizacji Strategii Europa 2020, przyjętym przez Radę Ministrów 26 kwietnia 2011 r. [*Ubóstwo w Polsce...* 2013, s. 23].

Średnie dochody roczne przypadające na 1 osobę w 2014 r. w UE-28 wynosiły 15 775 euro (w Polsce 5336 euro), współczynnik Giniego 31% (w Polsce 30,8%), wskaźnik za- grożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym 24,4% (w Polsce 24,7%), wskaźnik po- głębiojonej deprivacji materialnej 9,0% (w Polsce 10,4%), odsetek gospodarstw wiążących koniec z końcem „z wielką trudnością” 11,4% (w Polsce 10,7%), a „łatwo” 13,6% (w Polsce 6,5%). O ile w latach 2005-2014 dynamika zmian zachodzących w wartości analizowanych wskaźników średnio dla całej UE-28 nie była istotna, to w Polsce przemiany były znaczne na korzyść Polaków. Otóż 2,1-krotnie zwiększyły się dochody, 1,8-krotnie zmniejszyło się zagrożenie ubóstwem lub wykluczeniem społecznym i 2,3-krotnie zmniejszył się odsetek gospodarstw domowych deklarujących, że wią- żą koniec z końcem z „wielką trudnością” (tabela 2).

Zróznicowanie pomiędzy krajami w zakresie wskaźników opisujących skalę poziomu życia i jakości życia jest istotne. Średnie dochody roczne w euro przypadające na 1 osobę zamieszkującą kraje Unii Europejskiej były najmniej zróżnicowane w 2009 r. ($V_s=57,5\%$), w kolejnych latach dystans pomiędzy krajami zaczął wzrastać, a współczynnik zmienności w 2014 r. osiągnął poziom $V_s=62,3\%$. Podobnie, zróżnicowanie współczynnika Giniego

kraju granicy ubóstwa relatywnego), 5 – zaległości w terminowych opłatach związanych z mieszkaniem, spła- tach rat i kredytów, brak w gospodarstwie domowym, ze względów finansowych, 6 – telewizora kolorowego, 7 – samochodu, 8 – pralki, 9 – telefonu (stacjonarnego lub komórkowego) [*Ubóstwo w Polsce...* 2013, s. 47-48].

⁵ Miarą nierówności rozkładu dochodów jest **współczynnik Giniego**. Przyjmuje on wartość między 0 a 1 (lub 0 a 100). Wskaźnik ten osiągnąłby wartość 0, gdyby wszystkie osoby miały ten sam dochód, natomiast 1 (100), gdyby wszystkie osoby poza jedną miały dochód zerowy [*Ubóstwo w Polsce...* 2013, s. 47-48].

pomiędzy krajami na najniższym poziomie było w 2012 r. ($V_s=11,7\%$), jednak w kolejnych latach wzrosło i w 2014 r. wyniosło $V_s=12,2\%$ (tabela 2).

Pomiędzy krajami europejskimi występuje istotne zróżnicowanie w zakresie zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym, a w szczególności pogłębionej deprivacji materialnej, jednak współczynnik zmienności V_s dla tych wskaźników w latach 2005-2014 dynamicznie spadał i w 2014 r. osiągnął najniższy poziom. Z kolei nierówności pomiędzy krajami w zakresie subiektywnych opinii gospodarstw domowych dotyczących wiązania końca z końcem „łatwo” lub „z wielką trudnością” przy aktualnych dochodach w ostatnich latach pogłębiły się, co pokazują rosnące wartości współczynników zmienności (tabela 2).

Tabela 2. Wartości wskaźników charakteryzujących poziom życia i jakość życia oraz współczynniki zmienności (V_s) obliczone dla 28 krajów Unii Europejskiej (UE-28) w latach 2005-2014

Wskaźniki		Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
X1	Średnie dochody roczne na 1 osobę w euro	UE-28	:	:	:	:	:	14826	14945	15441	15416	15775
		Polska	2533	3111	3502	4155	5097	4405	5025	5060	5164	5336
		V_s w %	61,2	62,7	63,9	60,3	<u>57,5</u>	60,0	60,6	60,7	61,9	62,3
X2	Współczynnik Giniego w %	UE-28	:	:	:	:	:	30,4	30,8	30,4	30,5	31
		Polska	35,6	33,3	32,2	32	31,4	31,1	31,1	30,9	30,7	30,8
		V_s w %	14,6	14,1	14,4	13,8	13,2	12,6	11,8	<u>11,7</u>	12,4	12,2
X3	Wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym – ogółem w %	UE-28	:	:	:	:	:	23,7	24,3	24,7	24,5	24,4
		Polska	45,3	39,5	34,4	30,5	27,8	27,8	27,2	26,7	25,8	24,7
		V_s w %	35,2	41,1	41,6	33,0	33,9	34,0	33,0	32,9	31,8	<u>28,4</u>
X4	Wskaźnik zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych – w %	UE-28	:	:	:	:	:	16,4	16,8	16,8	16,6	17,2
		Polska	20,5	19,1	17,3	16,9	17,1	17,6	17,7	17,1	17,3	17,0
		V_s w %	23,4	23,8	25,8	25,9	25,0	21,8	<u>20,7</u>	21,2	22,1	22,9
X5	Wskaźnik pogłębionej deprivacji materialnej w %	UE-28	:	:	:	:	:	8,4	8,9	9,9	9,6	9,0
		Polska	33,8	27,6	22,3	17,7	15	14,2	13	13,5	11,9	10,4
		V_s w %	97,8	112,9	114,0	98,3	99,3	96,6	92,1	85,2	83,9	<u>76,2</u>
X6	Odsetek gospodarstw domowych „wiążących koniec z końcem” z wielką trudnością w %	UE-28	:	:	:	:	:	10,5	10,2	11,1	12,2	11,4
		Polska	25,0	20,6	17,0	14,4	14,4	14,1	12,4	13,3	12,7	10,7
		V_s w %	80,5	77,6	79,6	73,0	65,9	<u>64,5</u>	65,2	68,0	71,2	73,0
X7	Odsetek gospodarstw domowych „wiążących koniec z końcem” łatwo w %	UE-28	:	:	:	:	:	14,0	14,2	13,9	13,1	13,6
		Polska	4,1	4,6	5,9	6,9	7,3	6,5	6,4	6,1	5,8	6,5
		V_s w %	87,8	90,7	<u>86,8</u>	95,4	93,1	96,9	96,6	95,1	99,4	95,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

Pomiędzy wszystkimi wskaźnikami charakteryzującymi poziom i jakość życia zachodzą istotne dodatnie lub ujemne zależności korelacyjne. W krajach, w których dochody ludności (poziom życia) są wysokie, „głowy” gospodarstw domowych istotnie częściej deklarują, że wiąże się im koniec z końcem „łatwo” (jakość życia) ($r_{xy} = 0,77$). W krajach o niskich dochodach ludności istotnie częściej gospodarstwa domowe wiążą koniec z końcem „z wielką trudnością” ($r_{xy} = -0,58$), więcej osób jest zagrożonych ubóstwem, wykluczeniem społecznym ($r_{xy} = -0,63$), pogłębioną deprawacją materialną ($r_{xy} = -0,75$), a także wyższe są nierówności dochodowe ($r_{xy} = -0,48$) (tabela 3).

Tabela 3. Zależności pomiędzy wskaźnikami opisującymi poziom życia i jakość życia w krajach Unii Europejskiej w 2014 r. (r_{xy})

Wskaźniki***	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7
X1	1						
X2	-0,48**	1					
X3	-0,63**	0,79**	1				
X4	-0,49**	0,81**	0,82**	1			
X5	-0,75**	0,63**	0,90**	0,63**	1		
X6	-0,58**	0,62**	0,83**	0,53**	0,80**	1	
X7	0,77**	-0,52**	-0,65**	-0,44*	-0,67**	-0,69**	1

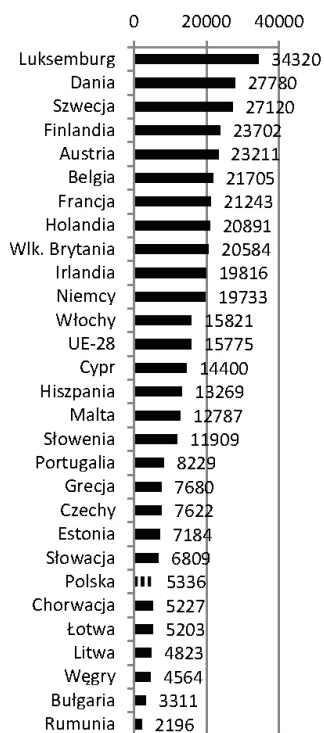
istotność na poziomie 0,01; * istotność na poziomie 0,05; *wskaźniki X1 do X7 opisane są w tabeli 1 i 2.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

4. Przemiany w poziomie i jakości życia w latach 2005-2009 oraz 2010-2014 w krajach UE-28 na przykładzie wybranych wskaźników

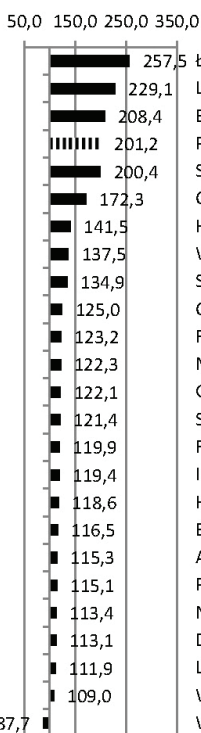
W krajach UE-28 w latach 2005-2014 w wielkości dochodów, poziomie nierówności społecznych, a także zagrożeniu ubóstwem i deprawacją materialną zaszły istotne przemiany. Dokonując analizy zachodzących tendencji na podstawie wskaźników dynamiki, można zaobserwować istotne różnice we wzroście lub spadku szybkości zachodzących zmian w dwóch okresach czasowych, a mianowicie latach 2005-2009, kiedy miał miejsce intensywny rozwój gospodarczy i społeczny, i w latach 2010-2014, kiedy to zaczęły ujawniać się skutki kryzysu gospodarczego, rozpoczętego w Stanach Zjednoczonych w 2007 r.

Najważniejszym wskaźnikiem warunkującym i świadczącym o odpowiednim i godnym poziomie życia jest dochód. Przeciętne roczne dochody do dyspozycji w przeliczeniu na jedną osobę w 2014 r. zanotowano w Luksemburgu – 34 320 EUR, najniższe w Rumunii – 2196 EUR (rysunek 1). W latach 2005-2009 ponad dwukrotny przyrost dochodów odnotowano na Łotwie, na Litwie, w Estonii, w Polsce oraz na Słowacji. Spadek poziomu dochodów miał miejsce tylko w Wielkiej Brytanii (rysunek 2). Z kolei w latach 2010-2014 dynamika wzrostu dochodów nie była już tak duża, jak w poprzednim pięcioleciu, najwyższy wzrost miał miejsce w Szwecji, w Estonii, na Malcie i w Polsce, a aż w siedmiu krajach nastąpił spadek poziomu dochodów, mianowicie we Włoszech, w Irlandii, w Portugalii, w Hiszpanii, w Chorwacji, na Cyprze, i największy spadek odnotowano w Grecji – o 35,8% (rysunek 3).



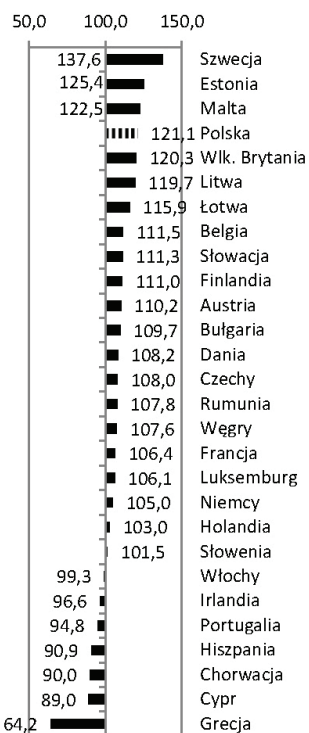
Rysunek 1. Średnie roczne dochody w euro przypadające na jedno mieszkańca w krajach UE-28 w 2014 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.



Rysunek 2. Dynamika wzrostu średnich rocznych dochodów w euro na 1 osobę w krajach UE-28 w 2009 r. w porównaniu do 2005 r. (2005=100) (brakuje danych dla Bułgarii, Chorwacji i Rumunii)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

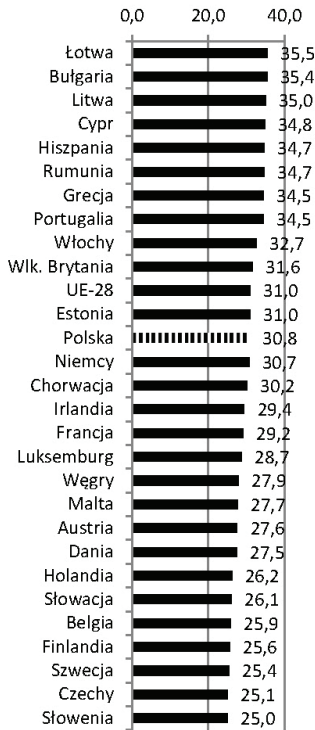


Rysunek 3. Dynamika wzrostu średnich rocznych dochodów w euro na 1 osobę w krajach UE-28 w 2014 r. w porównaniu do 2010 r. (2010=100)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

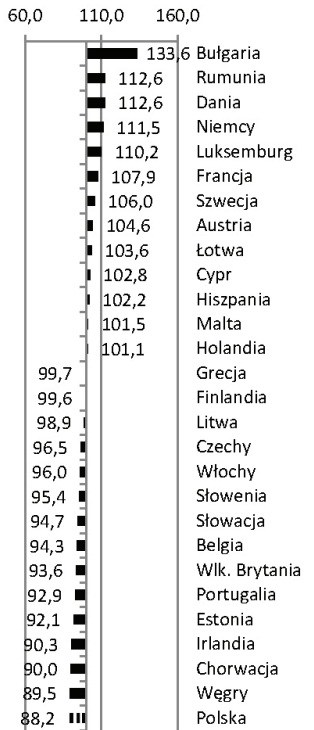
Jednym z podstawowych wskaźników stosowanych podczas analiz sytuacji dochodowej jest ocena rozkładu dochodów. Podstawowym miernikiem stosowanym do analizy nierówności dochodowych jest współczynnik Giniego. Oszacowany na podstawie badania EU-SILC na najwyższym poziomie w 2014 r. był na Łotwie, w Bułgarii i na Cyprze i przekroczył 35%, najmniejsze nierówności dochodowe występują z kolei w Słowenii, w Czechach, w Szwecji, w Finlandii i w Belgii, gdzie wartość współczynnika wynosi niepełna 25% (rysunek 4). W latach 2005-2009 wzrost współczynnika miał miejsce w 13 krajach, największy w Bułgarii i Rumunii, a spadek w 15 krajach, największy w Polsce i na Węgrzech (rysunek 5). W latach 2010-2014 wzrost nierówności społecznych dokonał się w większości krajów, a mianowicie w 17, największy na Węgrzech, na Cyprze i w Bułgarii,

a spadek nierówności odnotowano zaledwie w 11 krajach, nieznaczny w Polsce o 1 punkt procentowy, a największy na Litwie, w Chorwacji i w Irlandii (rysunek 6).



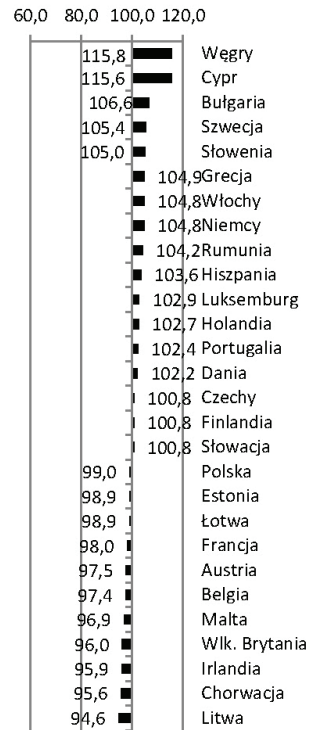
Rysunek 4. Współczynnik Giniego w krajach UE-28 w 2014 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.



Rysunek 5. Dynamika wzrostu współczynnika Giniego w krajach UE-28 w 2009 r. w porównaniu do 2005 r. (2005=100)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

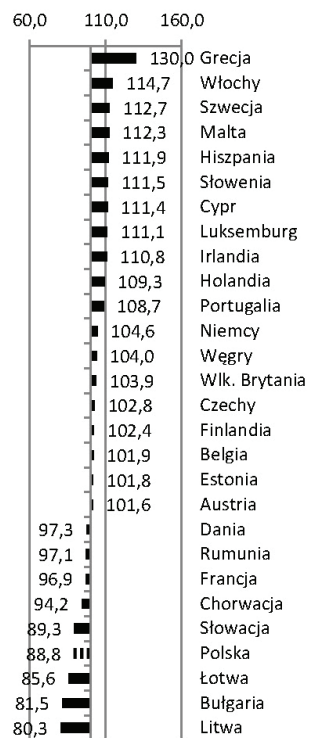
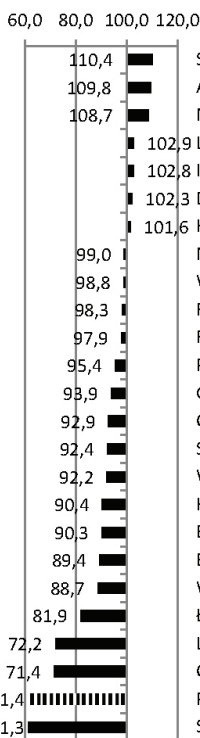
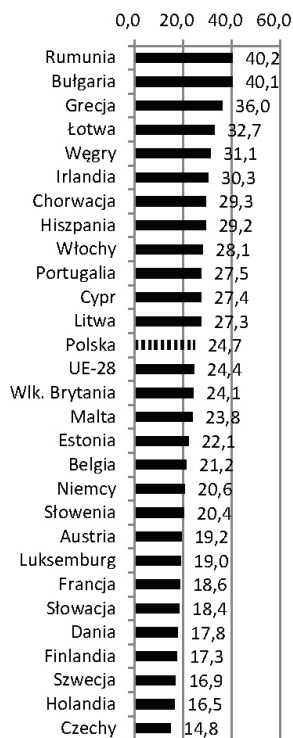


Rysunek 6. Dynamika wzrostu współczynnika Giniego w krajach UE-28 w 2014 r. w porównaniu do 2010 r. (2010=100)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

Za zagrożone ubóstwem uważa się osoby żyjące w gospodarstwach domowych, w których dochód do dyspozycji jest niższy od granicy ubóstwa ustalonej na poziomie 60% mediany dochodu w danym kraju [*Ubóstwo w Polsce...* 2013, s. 27]. W krajach Unii Europejskiej wskaźnik zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów społecznych wynosił w 2014 r. 17,2%, przy czym w Polsce zagrożonych ubóstwem było 17,0% ludzi, a spośród wszystkich krajów UE-28 najmniej zagrożonych ubóstwem było Czechów (9,7%), a najwięcej Rumunów (25,4%). Zagrożonych pogłębioną deprivacją materialną było w krajach Unii Europejskiej w 2014 r. 9,0% społeczeństwa, przy czym najczęściej problemy z możli-

wością realizacji potrzeb ze względu na brak środków finansowych wyrażali mieszkańcy Bułgarii (33,1%), a najrzadziej Szwecji (0,7%). Uwzględniając odsetek osób, które są zagrożone ubóstwem lub pogłębioną deprawacją materialną lub żyją w gospodarstwach domowych o bardzo niskiej intensywności pracy okazuje się, że łącznie zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym⁶ było w 2014 r. 24,4% ogółu ludności, najwięcej w Rumunii (40,2%) i Bułgarii (40,1%), najmniej w Czechach (14,8%) (rysunek 7).



Rysunek 7. Wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w % w krajach UE-28 w 2014 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

Rysunek 8. Dynamika wzrostu wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym ogółem w % w krajach UE-28 w 2009 r. w porównaniu do 2005 r. (2005=100)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

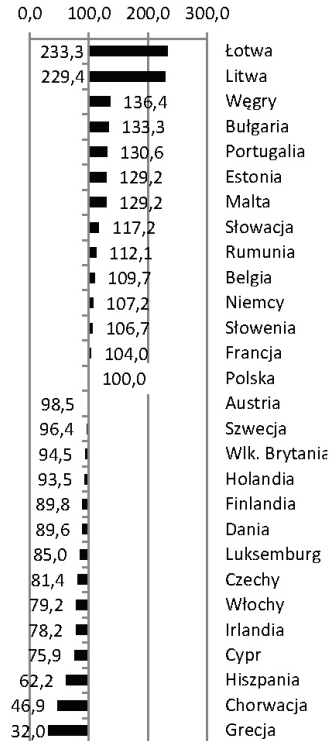
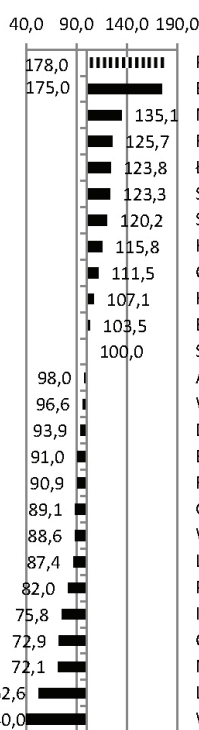
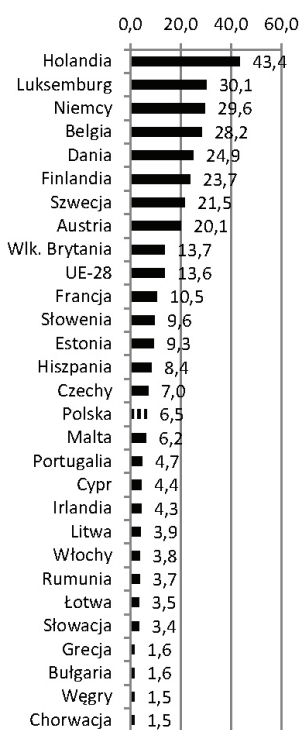
Rysunek 9. Dynamika wzrostu wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w % w krajach UE-28 w 2014 r. w porównaniu do 2010 r. (2010=100)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

⁶ Osoby zliczane są tylko raz, również w przypadku, gdy zagrożone są więcej niż jedną formą ubóstwa lub wykluczenia społecznego [Ubóstwo w Polsce... 2013, s. 48].

Na rysunku 8. i 9. można zaobserwować zmiany wskaźnika zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w latach 2005-2009 i 2010-2014. Zagrożenie ubóstwem wzrosło w pierwszym analizowanym pięcioletniu zaledwie w siedmiu krajach europejskich, najbardziej w Szwecji, w Austrii i w Niemczech, a w drugim pięcioletniu wzrost zagrożenia ubóstwem miał miejsce aż w 19 krajach, największy w Grecji. W Polsce w obydwu analizowanych okresach zaobserwowano spadek zagrożenia ubóstwem, co oznacza wzrost poziomu życia mieszkańców Polski (rysunek 8 i rysunek 9).

Jakość życia to stopień zadowolenia człowieka z warunków życia. Dlatego podczas analiz uwzględniono wskaźnik określający odsetek gospodarstw domowych wyrażających opinię, jakie trudności sprawia im wiązanie końca z końcem przy aktualnych dochodach.



Rysunek 10. Odsetek gospodarstw domowych wiążących koniec z końcem łątwo w % w krajach UE-28 w 2014 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

Rysunek 11. Dynamika wzrostu odsetka gospodarstw domowych wiążących koniec z końcem łątwo w % w krajach UE-28 w 2009 r. w porównaniu do 2005 r. (2005=100)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

Rysunek 12. Dynamika wzrostu odsetka gospodarstw domowych wiążących koniec z końcem łątwo w % w krajach UE-28 w 2014 r. w porównaniu do 2010 r. (2010=100)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ostatnia aktualizacja: X1 – 30.10.2015, X2 – 09.11.2015, X3 – 09.11.2015, X4 – 30.10.2015, X5 – 09.11.2015, X6 – 30.10.2015, X7 – 30.10.2015), dostęp: 11-12.11.2015.

Otóż w 2014 r. aż 43,4% Holendrów i 30,1% Luksemburczyków odpowiedziało, że łatwo im się wiąże koniec z końcem. Najmniejszy odsetek takich odpowiedzi odnotowano wśród Chorwatów i Węgrów (1,5%) oraz Bułgarów i Greków (1,6%) (rysunek 10). W latach 2005-2009 jakość życia najbardziej poprawiła się w opinii mieszkańców Polski i Bułgarii, najmniej odpowiedzi o łatwości wiązania końca z końcem wskazywano na Litwie i na Węgrzech. Z kolei w latach 2010-2014 dynamika wzrostu odsetka gospodarstw domowych wiążących koniec z końcem łatwo najwyższa była na Łotwie i na Litwie, a największy spadek odnotowano w Grecji i Chorwacji (rysunek 11 i rysunek 12).

W 2014 r. z wielką trudnością wiązało koniec z końcem aż 39,5% Greków i niespełna 2,8% Niemców i 2,9% Szwedów. Analizy pokazały, że w ostatnim dziesięcioleciu zwiększył się odsetek gospodarstw domowych deklarujących trudności w zaspokajaniu potrzeb w większości krajów (w latach 2005-2009 w 16, a w latach 2010-2014 w 19 krajach), co oznacza spadek jakości życia mieszkańców UE. Otóż w latach 2005-2009 odsetek takich odpowiedzi najbardziej wzrósł w Austrii i na Węgrzech, a w latach 2010-2014 w Luksemburgu i w Grecji. Z kolei największy spadek gospodarstw domowych deklarujących wielkie trudności w zaspokajaniu potrzeb nastąpił w pierwszym analizowanym pięcioleciu w Polsce i w Holandii, a w drugim na Malcie i Litwie, i również w Polsce, co świadczy o wzroście odczuwanej jakości życia przez mieszkańców tych krajów.

5. Wnioski

Aspekty dotyczące poziomu i jakości życia od wielu lat cieszą się dużym zainteresowaniem, ale również budzą duże kontrowersje. Przyjmowane cele strategii UE uwzględniają zrównoważony rozwój gospodarczy w powiązaniu ze stałym wzrostem poziomu życia we wszystkich krajach europejskich. Analiza wyników badań pokazuje jednak, że nie można jednoznacznie stwierdzić, że poziom życia i jakość życia w krajach Unii Europejskiej wyrównuje się, a pomimo wielu realizowanych działań politycznych, gospodarczych i społecznych zagrożenie ubóstwem lub wykluczeniem społecznym nadal istnieje. Niepokojące jest, że dystans pomiędzy krajami bogatszymi i biedniejszymi pozostaje od lat taki sam, a zróżnicowanie krajów w zakresie posiadanych dochodów i nierówności dochodowych w ostatnich latach nawet wzrosło. Wyrównywanie bądź chociaż utrzymywanie określonego poziomu życia, zagrożenia ubóstwem lub wykluczenia społecznego jest na tyle istotne, że wskaźniki te korelują ze wskaźnikami opisującymi jakość życia, czyli ogólnymi nastrojami ludzi i ich zadowoleniem z codziennego życia.

O ile dochody Polaków znacznie odbiegają od średniej europejskiej, a w porównaniu do dochodów Luksemburczyka są ponad sześciokrotnie, a Francuza prawie czterokrotnie mniejsze, to zagrożenie ubóstwem lub wykluczeniem społecznym plasuje się na poziomie średniej unijnej, a dynamika zachodzących zmian w kierunku poprawy poziomu życia, i w konsekwencji jakości życia, jest jedna z najwyższych. Istotna pozytywna przemiana zaszła również w takich krajach, jak Litwa, Łotwa, Czechy i Słowacja. W aspekcie realizacji działań dotyczących poprawy poziomu i jakości życia ważne jest,

aby oceniać, na jakim poziomie zróżnicowań znajdują się kraje europejskie, w jakim zakresie powinno się wyrównywać poziom życia, a w jakim zakresie to jest trudne w realizacji. Przygotowując nowe rozwiązania w celu poprawy życia, nie można uwzględniać pojedynczych wskaźników, należy dokonywać syntez wieloaspektowych, uwzględniających różne czynniki sprawcze, bodźce i skutki zmian, jakie zachodzą w krajach europejskich.

LITERATURA

- Bywalec Cz., Rudnicki L., *Konsumpcja*, PWE, Warszawa 2002.
- Deaton A., Muellbauer J., *Economics and Consumer Behavior*, Cambridge University Press, Cambridge 1980.
- Deaton A., *Understanding Consumption*, Clarendon Press, Oxford 1992.
- Deaton A., *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton 2013.
- Deaton A., *Przez ciemność w stronę jaśniejszej przyszłości*, [w:] *Gospodarka za 100 lat. Najważniejsi ekonomiści przewidują przyszłość*, red. I. Palacios-Huerta, Kurhaus Publishing, Warszawa 2014.
- Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komunikat Komisji Europejskiej, Bruksela 3.03.2010, KOM (2010) 2020 wersja ostateczna; http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf (dostęp: 11.12.2015).
- Gutkowska K., Murawska A., *Sytuacja na rynku pracy a jakość życia ludności w Polsce*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 3 (11)/2010, Zeszyty Naukowe Instytutu Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, Wydawnictwo UJ, Kraków 2011.
- Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020. Nowy wymiar aktywnej integracji, MPiPS, Warszawa 2014, <http://www.mpips.gov.pl/bip/akty-prawne/programy/krajowy-program-przeciwdzialania-ubostwu-i-wykluczeniu-spolecznemu-2020-nowy-wymiar-aktywnej-integracji/#akapit1> (dostęp: 11.12.2015).
- Mączyńska E., *Paradoks Deatona. Nobel z ekonomii 2015. Najwyższe ekonomiczne laury*, „Studia Ekonomiczne”, nr 2 (LXXXV), Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2015, http://www.inepan.waw.pl/images/pliki/SE/2015_2_06_maczynska.pdf (dostęp: 18.03.2016).
- Michaliszyn B., *Strategie zrównoważonej konsumpcji w Unii Europejskiej*, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 2012.
- Murawska M., *Rozwój społeczno-ekonomiczny a poziom życia w gospodarstwach domowych w Polsce*, praca doktorska (maszynopis niepublikowany), SGGW, Warszawa 2009.
- Peace S.M., *Researching social gerontology. Concepts, methods and issues*. Sage Publications, Londyn 1990.
- Słaby T., *Poziom i jakość życia*, [w:] *Statystyka społeczna. Wybrane zagadnienia*, red. T. Panek, A. Szulc, SGH w Warszawie, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004.
- Ubóstwo ekonomiczne w Polsce w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoleczna/ubostwo-ekonomiczne-w-polsce-w-2014-r-,14,2.html> (dostęp: 17.12.2015).
- Ubóstwo w Polsce w świetle badań GUS*, GUS, Warszawa 2013, http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/WZ_ubostwo_w_polsce_2013.pdf (dostęp: 17.12.2015).
- Wskaźniki Strategii Europa 2020*; http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Wskaźniki_Europa2020.pdf (dostęp: 17.12.2015).
- Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski*, Wyd. Główny Urząd Statystyczny. Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2011; http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/oz_wskazniki_zrownowazonego_rozwoju_Polski_us_kat.pdf (dostęp: 17.12.2015).
- Żelazna K., Kowalczyk I., Mikuta B., *Ekonomika konsumpcji – elementy teorii*, SGGW, Warszawa 2002.

TRANSFORMATIONS AND INEQUALITIES IN THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION IN THE EUROPEAN UNION WITH SPECIAL EMPHASIS POLISH

Summary: Article includes the issues shaping the level and quality of life of the population in the European Union with special emphasis Polish. The aim of the analysis was to show the changes taking place in the years 2005-2014, and inequalities between countries. To assess the level of life includes measures such as income level, at-risk-of-poverty rate, the percentage of people living in specific housing conditions. To evaluate the quality of life adopted a subjective indicator of the capacity to cope in meeting the needs with current income. The source of empirical data was the information from the European Statistical Office. We analyzed 28 European Union countries and in particular presents the situation in Polish. Research period was 2005-2014. Calculated power ratios, structure, variability, dynamics and correlation. The variation in the standard of living of the population living in European countries is significantly high, and the dynamics of change insufficient to population was largely satisfied with the quality meet their own needs with current income.

Filip Edmund Gęstwicki
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

NIERÓWNOŚĆ ROZKŁADU DOCHODÓW GOSPODARSTW DOMOWYCH W POLSCE W OKRESIE PO TRANSFORMACJI

Streszczenie: Transformacja ustrojowa w państwach Europy Środkowej, zapoczątkowana w początku lat 90. XX w., miała bardzo duży wpływ na poziom nierówności dochodów gospodarstw domowych. Pierwszych kilkanaście lat po zmianie ustroju następował wyraźny wzrost nierówności dochodów gospodarstw domowych, przy czym jest on wyraźniejszy dla gospodarstw domowych pracowników. W opracowaniu podjęta została próba porównania poziomu nierówności oraz oceny intensywności zmian rozkładu dochodu gospodarstw domowych w okresie od 1989 do 2004 r. w dwóch podpopulacjach: gospodarstwach domowych pracowników oraz emerytów i rencistów. W badaniu zostały wykorzystane miary nierówności oparte na decylnym rozkładzie dochodów oraz miary zróżnicowania struktur.

Klasyfikacja JEL: D31 O15.

JEL Classification System: D31 O15.

Słowa kluczowe: miary nierówności, zróżnicowanie struktur, rozkład decylny.

Key words: inequality measures, diversity of structures, deciles of distribution.

1. Wstęp

Nierówności dochodowe są ważnym elementem debaty o stanie gospodarki i jakości życia obywateli. Są one drugim po poziomie dochodów kryterium oceny dobrobytu społecznego. Celem działań podejmowanych przez państwo oprócz stymulowania gospodarki w sposób zapewniający wzrost poziomu dochodów jest dbanie o „bezpieczny” poziom nierówności dochodowych. Zadaniu temu podporządkowana jest polityka społeczno-gospodarcza [Nagaj 2013, s. 248-259]. Kształt tej polityki zmienił się diametralnie po transformacji ustrojowej zapoczątkowanej w 1989 r.

Zmiana ustroju politycznego wpłynęła wyraźnie na dochody gospodarstw domowych. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie, jak zmieniał się poziom nierówności dochodowych w Polsce w okresie pomiędzy transformacją ustrojową a akcesją do Unii Europejskiej, czyli od 1989 do 2004 r. Oprócz miar nierówności bazujących na decylnym

rozkładzie dochodów, dokonano również oceny intensywności zmian rozkładu przy użyciu miar zróżnicowania struktur.

2. Źródło danych

W badaniach wykorzystano dane pozyskane przez Główny Urząd Statystyczny w ramach Badania Budżetów Gospodarstw Domowych przeprowadzonego w latach 1990-2005. Badanie Budżetów Gospodarstw Domowych prowadzone jest przez GUS nieprzerwanie od 1957 r. Jest ono prowadzone metodą reprezentacyjną, opartą na próbie losowej, która daje możliwość uogólnienia wyników na wszystkie gospodarstwa domowe. Początkowo stosowano metodę rotacji całkowitej z miesięcznym okresem wymiany rodzin. Od 1993 r. badanie prowadzone jest metodą rotacji całkowitej miesięcznej, o cyklu kwartalnym. W każdym miesiącu badaniem objęte są 3132 mieszkania [*Metodologia badania budżetów...* 2011].

Do roku 1992 GUS publikował raporty z tych badań w wydawnictwach *Warunki życia ludności*, np. *Warunki życia ludności w 1992 r.* Później GUS wydawał tytuł *Gospodarstwa domowe – wybrane elementy warunków życia ludności* (np.: *Gospodarstwa domowe – wybrane elementy warunków życia ludności w 1998 r.*).

Ponieważ GUS w swych publikacjach nie zawsze podawał ten sam zestaw informacji, w badaniach wykorzystano dane w odstępie trzyletnim, obejmujące rozkład dochodów gospodarstw domowych pracowników oraz emerytów i rencistów. Taki wybór pozwolił zachować stały odstęp czasowy między kolejnymi obserwacjami. Wykorzystane dane dotyczyły udziału dochodów kolejnych grup decylowych w dochodzie ogółu gospodarstw domowych, z podziałem na gospodarstwa pracownicze oraz gospodarstwa domowe emerytów i rencistów. W ten sposób uzyskano decylowy rozkład dochodów gospodarstw domowych, przedstawiony w tabeli 1.

Tabela 1. Udział grup decylowych w ogóle dochodów gospodarstw domowych (w %) w Polsce w latach 1989-2005

Rok	Numer grupy decylowej gospodarstw pracowniczych									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1989	4,5	5,9	6,8	7,8	8,7	9,7	10,8	12,1	14,1	19,9
1992	4,1	5,5	6,5	7,5	8,4	9,5	10,7	12,2	14,4	21,2
1995	3,6	5,1	6,1	6,9	7,9	8,9	10,1	11,8	14,4	25,2
1998	3,3	4,8	5,8	6,8	7,8	8,9	10,2	11,9	14,9	25,6
2001	3,4	4,9	6,0	7,0	8,0	9,1	10,3	12,0	14,7	24,6
2004	2,9	4,3	5,3	6,2	7,2	8,3	9,8	11,8	15,2	29,0

Rok	Numer grupy decylowej gospodarstw emerytów i rencistów									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1989	4,3	6,0	7,0	8,0	8,9	9,7	10,8	12,0	13,9	19,4
1992	3,5	5,4	6,8	7,9	9,0	10,0	11,0	12,5	14,5	19,4
1995	3,5	5,2	6,5	7,5	8,5	9,6	10,9	12,3	14,5	21,5
1998	3,2	5,0	6,3	7,4	8,6	9,8	11,0	12,5	14,7	21,5
2001	3,4	5,3	6,6	7,6	8,8	9,8	11,0	12,2	14,3	21,0
2004	2,8	4,4	5,7	7,0	8,2	9,6	11,0	12,7	15,3	23,3

Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

W 1989 r. 10% najuboższych gospodarstw domowych pracowników osiągało 4,5% łącznego dochodu, podczas gdy 10% gospodarstw o najwyższych dochodach osiągało 19,4% dochodu. W 2004 r. 2,8% łącznego dochodu trafiało do 10% najuboższych gospodarstw domowych emerytów i rencistów, podczas gdy 10% najbogatszych gospodarstw dysponowało 23,3% łącznego dochodu w tej grupie gospodarstw domowych. Zmiana w rozdysponowaniu łącznego dochodu pomiędzy grupy decylowe oznacza wzrost poziomu nierówności dochodów gospodarstw domowych w analizowanym okresie.

W celu uzyskania pełniejszego obrazu uzyskane wartości decylowych miar nierówności rozkładu porównano z wartościami współczynnika Giniego. Jednakże GUS wartości tego miernika nierówności publikuje dopiero od 2003 r.¹ W związku z tym w artykule przytoczono wyniki opublikowane w publikacji *Dysproporcje dochodowe w Polsce przed i po wybuchu kryzysu* [Bochenek, Mikołajewska 2013, s. 162-171].

3. Miary poziomu nierówności i intensywności zmian rozkładu

W omawianym badaniu została dokonana analiza stopnia nierówności rozkładu dochodów gospodarstw domowych oraz analiza intensywności zmian w rozkładzie decylowym. Najczęściej wykorzystywanymi miarami nierówności są: współczynnik Giniego, współczynnik Theila, współczynnik zróżnicowania skrajnych części rozkładu, wskaźnik maksymalnego wyrównania. Współczynnik Giniego oznacza relację połowy średniej bezwzględnej różnicy pomiędzy dochodami pary losowo wybranych jednostek do średniego dochodu [Kasprzyk, Wojnar 2010, s. 476-485]. Zaletą tego współczynnika jest łatwość interpretacji, jednak w odróżnieniu od współczynnika Theila nie jest możliwa jego dekompozycja. Współczynnik zróżnicowania skrajnych części rozkładu oznacza stosunek sumy dochodów 20% najbogatszych gospodarstw domowych do sumy dochodów 20% najuboższych gospodarstw:

¹ Jest to informacja uzyskana z Wydziału Badania Gospodarstw Domowych Departamentu Badań Społecznych i Warunków Życia Głównego Urzędu Statystycznego.

$$Q_{s/1} = \frac{Q_s}{Q_1}, \quad (1)$$

gdzie Q_i oznacza łączny dochód w i -tej grupie kwintylowej.

Z kolei wskaźnik maksymalnego wyrównania (WMW) wskazuje, jaką część dochodu należałoby przenieść z najbogatszych grup decylowych do grup, które uzyskują dochód poniżej 10% łącznego dochodu, aby uzyskać równomierny rozkład dochodu [Panek 2015].

W niniejszej pracy, oprócz poziomu nierówności rozkładu dochodów gospodarstw domowych, przeanalizowano również intensywność zmian tego rozkładu w czasie. W tym celu policzone zostały wartości mierników zmian struktur w czasie, takich jak: współczynnik zmienności struktury zaproponowany przez Rutkowskiego, miernik monotoniczności zmian strukturalnych oraz współczynnik zmienności struktury.

W literaturze występuje wiele narzędzi analiz strukturalnych służących określeniu stopnia podobieństwa struktur. W dużej części są to miary analogiczne do miar odległości obiektów wielocechowych. Aczkolwiek mierniki stosowane do badania zróżnicowania strukturalnego posiadają pewne szczególne właściwości [Młodak 2006]. Przegląd miar podobieństwa struktur łącznie z analizą ich własności można znaleźć w następujących pracach: *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych* [Kukuła 1996], *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw* [Malina 2004], *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej* [Młodak 2006], *Miary entropii i dywergencji w analizie struktur* [Wędrowska 2012]. W tym opracowaniu zostało wykorzystanych tylko kilka najprostszych mierników, które dobrze nadawały się do analizy przedstawionych danych.

Mierniki zróżnicowania struktur oblicza się z macierzy Ω wskaźników udziału ω_{it} ,

gdzie $i=1, \dots, n$; $t=1, \dots, m$ oraz $\sum_{i=1}^n \omega_{it} = 1$, dla każdego t . Jeżeli analizowana struktura jest rozkładem decylowym, to $n=10$ a ω_{it} oznacza udział dochodu i -tej grupy decylowej w łącznym dochodzie dla rozkładu w okresie numer t , wyrażony jako ułamek.

Kwantyfikacja stopnia zmian rozkładu dochodów gospodarstw domowych polega na wyznaczeniu wartości miary zróżnicowania struktur dla rozkładów z okresu t oraz τ . W literaturze podkreślana jest konieczność doboru odpowiednich mierników do porównania struktur w układzie przestrzennym i do analizy intensywności zmian strukturalnych w czasie. J. Rutkowski [1981] mówi również o potrzebie uwzględnienia „kosztu” zmian strukturalnych. W związku z tym w stosunku do miar intensywności zmian strukturalnych w czasie nie stawia się wymogu symetrii, a E. Wędrowska [2012] proponuje wykorzystanie niesymetrycznych miar dywergencji.

W związku z powyższym wykorzystuje się mierniki uwzględniające iloraz $\frac{\omega_t}{\omega_{i\tau}}$ elementów struktur w okresie t oraz τ . Tak skonstruowane miary uwzględniają „koszt” zmiany struktury w okresie t w strukturę w okresie τ . W niniejszym opracowaniu wykorzystano

współczynnik zmienności struktury zaproponowany przez J. Rutkowskiego [1981]:

$$V_{\tau,t} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \omega_{it} \left(\frac{\omega_{it}}{\omega_{i\tau}} - 1 \right)^2} \quad (2)$$

gdzie ω_{it} oraz $\omega_{i\tau}$ są odpowiednio elementami struktur w okresie t oraz w okresie τ . Przy takiej konstrukcji współczynnika transformacja struktury w okresie t w strukturę w okresie τ nie jest równoważna transformacji struktury w okresie τ w strukturę w okresie t . Miara (2) osiąga wartość równą zero dla identycznych struktur, a w miarę coraz większych rozbieżności jego wartości rosną w sposób nieograniczony.

Ponadto obliczono wartości miernika monotoniczności zmian strukturalnych, który zaproponował J. Czempas [2011, s. 62-77]:

$$d_p = \frac{\sum_{i=1}^n |\omega_{ip} - \omega_{i0}|}{\sum_{t=1}^m \sum_{i=1}^n |\omega_{it} - \omega_{i(t-1)})|}, \quad (3)$$

gdzie ω_{ip} oznaczają składowe struktury z dowolnego okresu p , ω_{i0} – składowe struktury z okresu przyjętego za bazy, natomiast ω_{it} oraz $\omega_{i(t-1)}$ stanowią składowe struktury w okresie t i bezpośrednio go poprzedzającym. Miernik (3) jest unormowany w przedziale $[0, 1]$ i przyjmuje wartość zero dla identycznych struktur. Wyznaczenie ciągu wartości tej miary pozwala określić stabilność kierunku zmian wszystkich składowych badanej struktury.

Kolejną zastosowaną miarą jest współczynnik zmienności struktury, który stanowi połowę licznika z wyrażenia (3):

$$d_{t(t+\tau)} = \frac{\sum_{i=1}^n |\omega_{it} - \omega_{i(t+\tau)}|}{2}. \quad (4)$$

Wartości tego miernika zawierają się w przedziale $[0, 1]$, przy czym dla struktur identycznych przyjmuje wartość równą zero. Jeżeli współczynnik zmienności struktury osiąga wartość przekraczającą 0,05, to różnicę między strukturami uznaje się za wyraźną [Kurkiewicz 1992].

4. Wyniki badań empirycznych

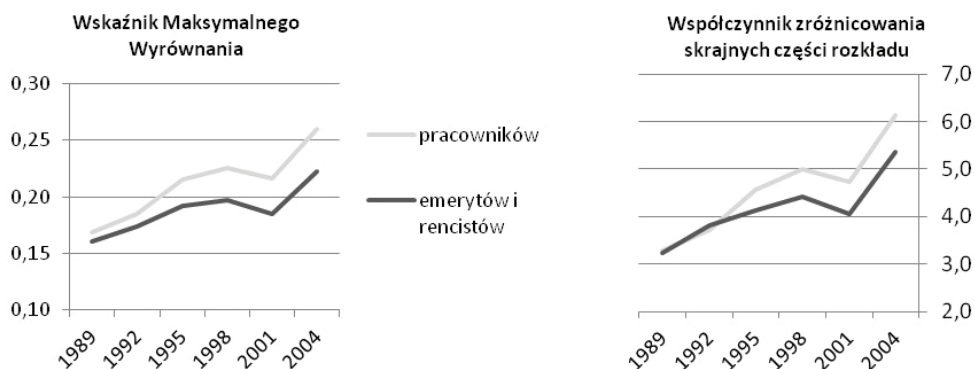
W tabeli 2. przedstawiono uzyskane wartości wskaźnika maksymalnego wyrównania oraz współczynnika zróżnicowania skrajnych części rozkładu. Wartości WMW wskazują, że w 1989 r., aby uzyskać egalitarny rozkład dochodów gospodarstw domowych pracowników, należałoby przetransferować 16,9% wszystkich dochodów z gospodarstw bogatszych do tych biedniejszych. W przypadku gospodarstw domowych emerytów i rencistów niezbędny byłby transfer 16,1% dochodów. Z wyjątkiem roku 2001 wartości te systematycznie rosną, by w roku 2004 osiągnąć odpowiednio poziom 22,6% oraz 19,7%.

Tabela 2. Wartości wskaźnika maksymalnego wyrównania oraz współczynnika zróżnicowania skrajnych części rozkładu w Polsce w latach 1989-2004 z podziałem na gospodarstwa domowe robotników oraz gospodarstwa emerytów i rencistów

Rok	Wskaźnik maksymalnego wyrównania		Współczynnik zróżnicowania skrajnych części rozkładu	
	Gospodarstwa domowe:		Gospodarstwa domowe:	
	pracowników	emerytów i rencistów	pracowników	emerytów i rencistów
1989	0,169	0,161	3,269	3,233
1992	0,185	0,174	3,708	3,809
1995	0,215	0,192	4,552	4,138
1998	0,226	0,197	5,000	4,415
2001	0,216	0,185	4,735	4,057
2004	0,260	0,223	6,139	5,361

Źródło: obliczenia własne.

Z kolei analiza wartości współczynnika zróżnicowania skrajnych części rozkładu pozwala stwierdzić, że w 1989 r. 20% najlepiej usytuowanych gospodarstw domowych pracowników osiągało dochody około 3,27 razy wyższe niż 20% najuboższych gospodarstw. Wśród gospodarstw emerytów i rencistów ten stosunek wynosi około 3,23. Tak samo, jak w przypadku WMW, wartość tej miary nierówności rozkładu dochodów rosła z wyjątkiem jedynie roku 2001 i w 2004 przyjmują wartości 6,14 (gospodarstwa domowe pracowników) i 5,36 (gospodarstwa emerytów i rencistów).

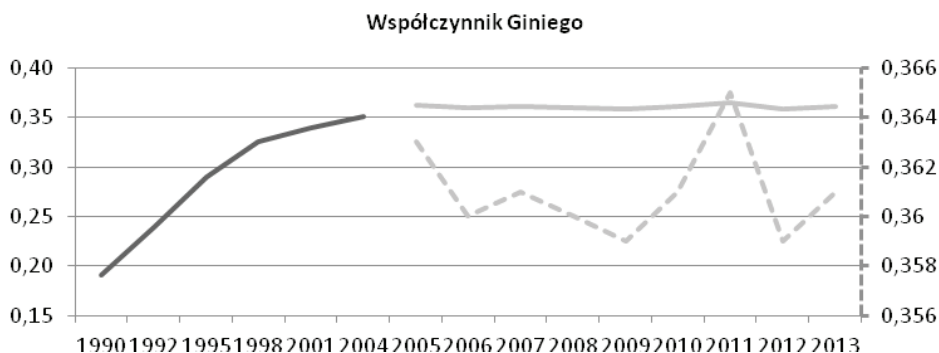


Wykres 1. Wartości wskaźnika maksymalnego wyrównania oraz współczynnika zróżnicowania skrajnych części rozkładu w Polsce w latach 1989-2004 z podziałem na gospodarstwa domowe robotników oraz gospodarstwa emerytów i rencistów

Źródło: opracowanie własne.

Tendencja wzrostowa obu tych miar nierówności widoczna jest na wykresie 1. Widać tu wyraźnie, że mimo jednorazowego spadku wartości w 2001 r. w okresie 1989-2004 nastąpił znaczny wzrost nierówności dochodowej. Podobny wniosek nasuwa się po analizie wykresu wartości współczynnika Giniego dla ogółu gospodarstw domowych w Polsce (wykres 2).

Na wykresie tym linią ciemniejszą pokazane są wartości współczynnika Giniego w okresie objętym analizą. Dodatkowo, obie jaśniejsze linie pokazują wartości tej miary w latach 2005-2013, przy czym wartości dla linii przerywanej pokazane są na osi pomocniczej. Autor artykułu nie zdecydował się połączyć tych linii, gdyż w badanym okresie (1989-2004) obliczenia zostały dokonane na danych zebranych w Badaniu Budżetów Gospodarstw Domowych a od 2005 r., czyli rok od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, wartości współczynnika Giniego obliczane są na podstawie danych uzyskanych podczas Europejskiego Badania Dochodów i Warunków Życia (EU-SILC), które realizowane jest inną metodologią.



Wykres 2. Wartość współczynnika Giniego w Polsce w latach 1990-2013 dla ogółu gospodarstw domowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bochenek, Mikołajewska 2013, s. 162-171.

Tabele 3a i 3b zawierają wartości mierników zróżnicowania struktur w latach 1989-2004 w Polsce dla gospodarstw pracowników oraz emerytów i rencistów odpowiednio. Miara Rutkowskiego oraz współczynnik zmienności struktury zostały policzone przy założeniu, że rokiem bazowym jest rok 1989 albo okres poprzedzający okres badany. Dla miernika monotoniczności zmian strukturalnych jako okres bazowy przyjęto rok 1989. Uzyskane wyniki potwierdzają wcześniejsze obserwacje o wyraźnej zmienności struktury rozkładu zarówno wśród gospodarstw domowych pracowników, jak i emerytów i rencistów, aczkolwiek, podobnie jak wskazywały miary nierówności rozkładu, wśród gospodarstw pracowniczych zmiany przebiegają wyraźnie szybciej. Analiza miar zróżnicowania struktur każe również zwrócić uwagę na rok 2001, w którym następuje jednorazowe odwrócenie tendencji, jednak wartość w kolejnym okresie pozwala sądzić, że w ujęciu ogólnym tendencja została utrzymana.

Tabela 3a. Wartości miar zróżnicowania struktur dla rozkładu dochodów gospodarstw domowych pracowników w Polsce dla lat 1989-2004

Gospodarstwa domowe pracowników					
Rok	Miara Rutkowskiego		Współczynnik zmienności struktury		Miernik monotoniczności zmian strukturalnych
	$V_{1989(t)}$	$V_{t(t+1)}$	$d_{1989(t)}$	$d_{t(t+1)}$	d_t
1992	0,04407	0,04407	0,0185	0,0185	0,141762452
1995	0,15380	0,10737	0,0575	0,0400	0,440613027
1998	0,17221	0,02872	0,0665	0,0110	0,509578544
2001	0,14174	0,02652	0,0545	0,0120	0,417624521
2004	0,27994	0,11782	0,1035	0,0490	0,793103448

Źródło: obliczenia własne.

Analiza ciągu wartości miernika monotoniczności zmian strukturalnych pozwala ocenić, na ile stabilnie ewoluuje decylowy rozkład dochodu gospodarstw domowych. Szczególnie w przypadku gospodarstw domowych pracowników, gdzie wskaźnik ten osiąga w 2004 r. wartość ponad 0,79, można mówić o stabilnym kierunku zmian udziałów poszczególnych grup decylowych w łącznym dochodzie. Wynika to z sukcesywnego zwiększania się udziału dwóch najwyższych grup decylowych w łącznym dochodzie kosztem grup niższych.

Tabela 3b. Wartości miar zróżnicowania struktur dla rozkładu dochodów gospodarstw domowych emerytów i rencistów w Polsce dla lat 1989-2004

Gospodarstwa domowe emerytów i rencistów					
Rok	Miara Rutkowskiego		Współczynnik zmienności struktury		Miernik monotoniczności zmian strukturalnych
	$V_{1989(t)}$	$V_{t(t+1)}$	$d_{1989(t)}$	$d_{t(t+1)}$	d_t
1992	0,04951	0,04951	0,0170	0,0170	0,177083333
1995	0,07628	0,05802	0,0310	0,0210	0,322916667
1998	0,08887	0,02251	0,0370	0,0080	0,385416667
2001	0,06524	0,02943	0,0250	0,0120	0,260416667
2004	0,14680	0,08840	0,0620	0,0380	0,645833333

Źródło: obliczenia własne.

5. Wnioski

W niniejszym opracowaniu przedstawiono wyniki analizy nierówności dochodów gospodarstw domowych z podziałem na gospodarstwa pracowników oraz emerytów i rencistów. W tym celu obliczono najpierw miary nierówności oparte na decylnym rozkładzie dochodów, takie jak wskaźnik maksymalnego wyrównania i współczynnik zróżnicowania skrajnych części rozkładu. Dla pełniejszego obrazu przytoczono również dane na temat współczynnika Giniego w Polsce zarówno w okresie po transformacji, jak i w okresie po akcesji do Unii Europejskiej. Aby określić również intensywność zmian struktury dochodu, wyznaczono wartości mierników zróżnicowania struktur, zarówno przyjmując jako punkt wyjścia rok 1989, jak i porównując dwa kolejne rozważane okresy.

Analiza uzyskanych wyników pozwoliła potwierdzić znany w literaturze wniosek, że okres po transformacji ustrojowej w Polsce charakteryzował się wyraźnym wzrostem dysproporcji dochodowych. Otrzymane wyniki pozwalają zauważyć, że początkowo poziom nierówności był niemal taki sam zarówno dla gospodarstw domowych pracowników, jak i emerytów i rencistów i dla obu tych grup wyraźnie on wzrósł w okresie między transformacją a akcesją do Unii Europejskiej. Wynika to z tego, że w obu grupach gospodarstw domowych dochodzi do transferu dochodu z gospodarstw gorzej usytuowanych do gospodarstw z najwyższych grup decylnych. Jednakże z upływem czasu poziom dysproporcji dochodowej rósł wyraźnie szybciej wśród gospodarstw domowych pracowników.

Miary zróżnicowania struktur pozwalają zauważyć, że te zmiany, mimo iż nie są bardzo silne, to odbywają się w sposób systematyczny i wskazują na stale zwiększające się rozbieżności w strukturze decylnego rozkładu gospodarstw domowych. Również i w tym przypadku należy zauważyć, że zmiany odbywają się szybciej dla gospodarstw domowych pracowników.

LITERATURA

- Bochenek M., Mikołajewska M., *Dysproporcje dochodowe w Polsce przed i po wybuchu kryzysu*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, Rzeszów 2013.
- Czempas J., *Zmiany struktury finansowania inwestycji w miastach województwa śląskiego*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 10, 2011.
- Kasprzyk B., Wojnar J., *Nierówności dochodowe gospodarstw domowych w regionie podkarpackim*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, red. M.G. Woźniak, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010.
- Kukuła K., *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych*, Wydawnictwo Edukacyjne, Kraków 1996.
- Kurkiewicz J., *Podstawowe metody analizy demograficznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
- Malina A., *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2004.
- Młodak A., *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Wyd. Difin, Warszawa 2006.
- Nagaj R., *Rola państwa w niwelowaniu nierówności dochodowych*, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2013, nr 139.
- Panek T., *Miary nierówności*, materiały dydaktyczne dla przedmiotu „statystyczne metody analizy ubóstwa i wykluczenia społecznego”, SGH w Warszawie, http://kolegia.sgh.waw.pl/KAE/struktura/ISiD/struktura/ZSS/zaklad/sklad/Documents/Statystyka_Tomasz_Panek/Statystyczne_metody_analizy_ubostwa/Miary_nierownosci1.pdf (dostęp: 13.12.2015).

Rutkowski J., *Podobieństwo struktur i zmiany strukturalne. Zagadnienie kwantyfikacji*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 8, 1981.

Wędrowska E., *Miary entropii i dywergencji w analizie struktur*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2012.

Warunki życia ludności w 1992 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1993.

Gospodarstwa domowe – wybrane elementy warunków życia ludności w 1998 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1999.

Metodologia badania budżetów gospodarstw domowych, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011.

INEQUALITY OF HOUSEHOLDS INCOME DISTRIBUTION IN POLAND AFTER THE TRANSITION

Summary: The political transformation in the countries of Central Europe started in the early 90s had a very big impact on the level of household income inequality. The first dozen years after the regime change followed by significant increase in household income inequality, which is more pronounced for households of employees. The author of this article attempts to compare the levels of inequality and assess the intensity of changes in the distribution of household income in the period from 1989 to 2004, divided into households of employees and pensioners. In the study measures of inequality based on decyl income distribution and measures of diversity of structures will be used.

Sylwester Bodys

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

ZMIANA WZORCÓW KONSUMPCJI W POLSCE NA TLE INNYCH KRAJÓW EUROPEJSKICH

Streszczenie: Konsumpcja jest nie tylko jednym z czynników warunkujących wzrost gospodarczy, jest także doskonałym miernikiem pokazującym, jak na zmiany na danym obszarze reagują poszczególni konsumenci: począwszy od skali mikro – przedsiębiorstwa, poprzez skalę: mezo – branżę, na skali makro – całym kraju – kończąc. Głównym celem pracy było zbadanie preferencji konsumentów w Polsce w okresie od 2000 do 2014 r. Zbadane zostały m.in. następujące grupy produktów: napoje alkoholowe, ciepłe napoje, tytoń, dobra luksusowe oraz produkty elektroniczne konsumpcji użytkowej. Podstawowe źródło danych stanowiła baza Passport (baza gromadząca informacje w zakresie rynków, firm i konsumentów). Pracę kończy próba prognozy zjawiska konsumpcji w odniesieniu do badanej grupy produktów.

Klasyfikacja JEL: E210 (Makroekonomia: Konsumpcja, Oszczędzanie, Dobrobyt); E270 (Makroekonomia: Konsumpcja, Oszczędzanie, Produkcja, Zatrudnienie i inwestycje: Prognozowanie i symulacja: Modele i aplikacje).

JEL Classification System: E210 (Macroeconomics: Consumption, Saving, Wealth); E270 (Macroeconomics: Consumption, Saving, Production, Employment, and Investment: Forecasting and Simulation: Models and Applications).

Słowa kluczowe: konsument, produkt, rynek.

Key words: consumer, product, market.

1. Wstęp

Konsumpcja, rozumiana wielopłaszczyznowo – zarówno jako nabywanie określonych dóbr, jak i szerzej – zaspokajanie pewnych potrzeb, jest bardzo dobrym miernikiem, wskazującym na upodobnia, preferencje nabywców. Na podstawie rodzaju, jakości i ilości nabywanych dóbr, można określić poziom zamożności społeczeństwa, co konsumenci uważają za wartość posiadania, wreszcie – do jakiego zasobu dóbr i usług mają dostęp.

W artykule podjęta została próba charakterystyki zmian konsumpcji w Polsce na tle innych krajów europejskich¹, jego temat stanowi też badanie różnic i podobieństw w zakresie dynamiki i rodzaju nabywanych dóbr.

¹ W artykule – ze względu na ograniczony dostęp do odpowiedniego poziomu szczegółowości danych – pojęcia „kraj” i „państwo” stosowano zamiennie.

Artykuł składa się z czterech części, w pierwszej dokonano klasyfikacji i charakterystyki podstawowych pojęć w zakresie szeroko rozumianej konsumpcji, w drugiej: przedstawiona została klasyfikacja głównych metod pomiaru wielkości ekonomicznej, jaką jest konsumpcja. Rozdział trzeci stanowi część analityczna, ukazująca tendencje konsumentów w zakresie wybranych dóbr w latach 2000-2014. Rozdział ostatni – czwarty – ukazuje wnioski wynikające z nakreślonych tendencji i zmian w konsumpcji w Polsce.

2. Konsumpcja – ustalenia definicyjne

Konsumpcja jest pojęciem bardzo szerokim; A. Aldridge podkreśla, iż „angielskie słowo *consume* (konsumować) pochodzi z IV w. i początkowo oznaczało: zużywać, niszczyć, marnować, roztrwaniać” [Aldridge 2006, s. 10], miało zatem zabarwienie *stricte* pejoratywne. Od połowy XIX w. słowo to zaczęło oznaczać ogół zjawisk związanych z konsumentem „jako abstrakcyjnej całości przeciwstawionej producentowi”. J. Kramer definiuje konsumpcję jako „[...] proces wykorzystywania dóbr i usług w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich” [Kramer 1997, s. 69]. Z kolei Cz. Bywalec pojęcie „konsumpcja” zrównuje z pojęciem „spożycie” i określa jako: „jedzenie, spożywanie, używanie, użytkowanie dóbr” [Bywalec 2010, s. 12].

Równie istotne, jak samo pojęcia „konsumpcja”, jest zrozumienie jej determinant. Mówiąc bowiem o zmianach we wzorcach konsumpcji, należy mieć świadomość, iż są one pochodną m.in. takich czynników, jak [www.fao.org]: poziom życia (mierzonego głównie osiąganymi przychodami – w wymiarze globalnym PKB), dostępność i cena dóbr substytucyjnych, indywidualne preferencje, moda, gusta i przewidywania konsumentów.

3. Modele konsumpcji – charakterystyka głównych metod pomiaru

Dokonując przeglądu literatury przedmiotu w zakresie szeroko rozumianej konsumpcji, można zauważyć, iż występuje mnogość narzędzi (a co za tym idzie, sposobów badania) tej jednej z podstawowych kategorii ekonomicznych. Różnorodność ta wynika zarówno z różnych podejść badaczy, jak i ewolucji aparatu „narzędziowego” dostępnego w danym okresie. Zestawienie części z nich wraz opisem uwzględnianych kategorii zawiera tabela 1.

Tabela 1. Zestawienie wskaźników, metod i modeli wykorzystywanych w zakresie badania konsumpcji

Wskaźnik/ metoda/model	Analizowane czynniki/przykład metody/wskaźnika	Źródło
PKB w cenach bieżących	Produkt krajowy brutto	[Kuśmierczyk, Piskiewicz 2007]
PKB <i>per capita</i>	Produkt krajowy brutto	
Poziom i struktura wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych	Żywność, napoje bezalkoholowe, alkohol, wyroby tytoniowe, odzież, obuwie, użytkowanie mieszkania, wyposażenie mieszkania, zdrowie, transport, łączność, rekreacja, kultura, edukacja, hotele, restauracja, pozostałe towary i usługi	

PCE Model (Personal Consumption Expenditures) – badany w przekroju kwartalnym i miesięcznym	Żywność, tytoń i alkohol, odzież, akcesoria i biżuteria, mieszkania, obsługa i opieka medyczna, prowadzenie działalności gospodarczej, transport, rekreacja, edukacja, religia, opieka socjalna	[Lester, Taylor, Houthakker 2010, s. 267-360]
Konsumpcja w ujęciu bezpośrednim	Badanie struktury rozkładów wydatków (miary klasyczne: średnia, min, max, odchylenie standardowe, skośność; miary pozycyjne: mediana, min, max, kwartyle, rozstęp)	
Analiza współzależności	Dwuczynnikowa analiza wariancji (badanie zależności pomiędzy średnimi wydatkami na dany cel w wybranych gospodarstwach domowych) – podwójny model ANOVA	
Uwzględnienie zmiennej jakościowej w modelu konsumpcji	Uwzględnienie takich cech, jak: płeć, miejsce zamieszkania, aspiracje konsumenta	[Słaby 2006, s. 31, 41, 62, 80, 85, 89, 100, 150, 193]
Analiza skupień	Wyodrębnienie obiektów podobnych do siebie i łączenie ich w grupy; miara odległości: metryka Czekanowskiego, odległość medianowa, miara korelacyjna	[Jegorow 2005, s. 141, 151]
Metody bootstrapowe	Metoda Monte Carlo	
Szeregi czasowe wskaźników	WUK (BWUK), PENKON	
Modele taksonometryczne	Varimax, SCA, PCA	
Wykorzystanie modeli miękkich	Użycie w modelu zmiennych latentnych	
Geomarketing	Wykorzystanie map cyfrowych	
Indeks ELSI (Economic Living Standard Index) i ELSI-SF (Short Form)	Indeks badający poziom życia społeczeństwa	
Statystyczne metody badania konsumpcji		
Szeregi statystyczne	Dynamiczne, Strukturalne i rozdzielcze, Geograficzne	
Analizy statystyczne	Długookresowych tendencji rozwojowych, Wahań cyklicznych i okresowych, Wahań nieregularnych	[Kramer 1997, s. 90]
Diagnostyczne badanie konsumpcji	Standaryzacja zmiennych, Współczynnik natężenia, Taksonomiczne metody różnic, Metoda podobieństw, Czekanowskiego, Taksonomii wrocławskiej, Metoda kul (porządkowanie, grupowanie)	

Źródło: opracowanie własne.

4. Konsumpcja w Polsce na tle innych krajów europejskich

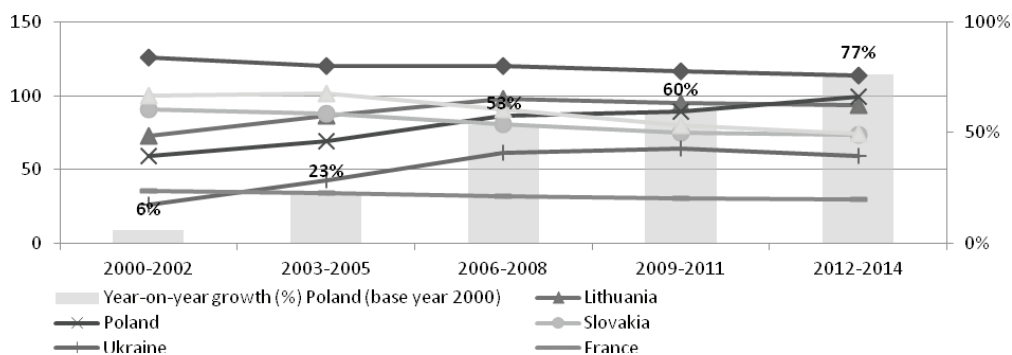
4.1. Opis przedmiotu i metodyki badań

Analizę zmian konsumpcji w Polsce przeprowadzono na podstawie bazy danych statystycznych Passport, zawierającej informacje na temat udziałów, rynków, marek szerokiego zakresu dóbr i usług. W pracy przebadano następujące grupy produktów: napoje alkoholowe, ciepłe napoje, tytoń, dobra luksusowe oraz produkty elektroniczne konsumpcji użytkowej. Na potrzeby artykułu przyjęto okres 14 lat od 2000 do 2014 r. Okres ten w niektórych analizach (np. w zakresie dóbr luksusowych) został ograniczony do dostępnego w bazie. Zbadanych zostało 7 krajów: Litwa, Polska, Słowacja, Ukraina, Francja, Niemcy, Wielka Brytania. Głównym kryterium decydującym o doborze państw porównawczych stanowiła dostępność danych oraz zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego analizowanych krajów, pozwalający na możliwie szeroką analizę komparatywną. Wybór został dokonany przez autora metodą analizy eksperckiej. W celu wykrycia i zbadania zmian w konsumpcji posłużono się podstawowymi miarami statystyki opisowej oraz metodami wielowymiarowej analizy skupień. Wykorzystano w tym zakresie pakiet MS Excel oraz program R².

4.2. Analiza konsumpcji wybranych grup produktów

Napoje alkoholowe

Na wykresie nr 1 przedstawione zostało spożycie piwa w wybranych krajach UE w latach 2000-2014. Zauważalna jest wzrostowa tendencja spożycia tego alkoholu w Polsce w okresie od 2006 do 2014 r. W ciągu 14 lat stopień spożycia wzrósł aż o 77%. W pozostałych analizowanych krajach wartość spożycia kształtowała się na wyrównanym (lub nieznacznie opadającym) poziomie.

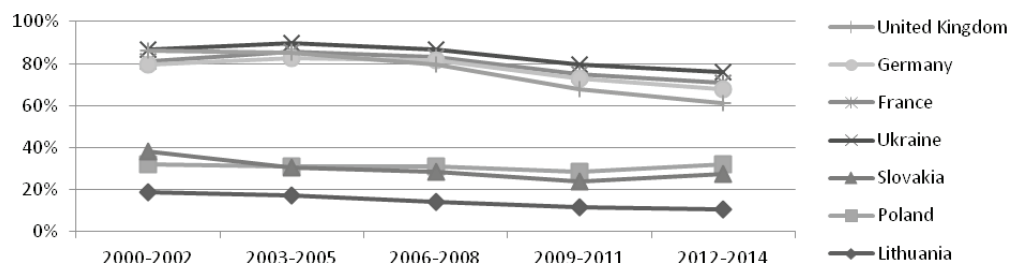


Wykres 1. Spożycie piwa w wybranych krajach, w latach 2000-2014 (wartości uśrednione, w l/os)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

² Opracowanie własne na podstawie: <https://cran.r-project.org/web/packages/dendextend/vignettes/introduction.html>

Ciekawych informacji dostarcza również analiza wykresu nr 2. Zauważalny jest podział badanych krajów na dwie grupy. W pierwszej, w której znajdują się: Francja, Niemcy, Wielka Brytania i Ukraina, z reguły dynamika ta jest znacznie wyższa (około 70-90%). W drugiej grupie, w której znajdują się: Polska, Słowacja i Litwa, dynamika spożycia kształtowała się na poziomie około 20-35%.



Wykres 2. Dynamika spożycia piwa w wybranych krajach europejskich w latach 2000-2014 (rok bazowy 2000)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

Ciepłe napoje

Kolejną grupę produktów stanowią ciepłe napoje. Analizie poddane zostały m.in. kawa oraz herbata. Widoczne są pewne zmiany w zakresie preferencji nabywców. W roku 2014 wśród najczęściej nabywanych kaw pojawiły się również takie marki, jak: Carte Noire, Nescafé Dolce Gusto, Segafredo, które mogą także świadczyć o coraz częstszym poszukiwaniu produktów „z górnej półki”, a co z tym się wiąże, większej zamożności klienta. W zakresie rynku herbat widoczne jest zwiększone zainteresowanie „zdrowotnym aspektem” nabywanych produktów, o czym może świadczyć m.in. pojawienie się takich marek, jak np. Big-Active, czy też wysoka pozycja marki Vitax.

Tabela 2. Porównanie udziałów rynkowych dominujących marek kaw i herbat w Polsce w latach 2005 i 2014

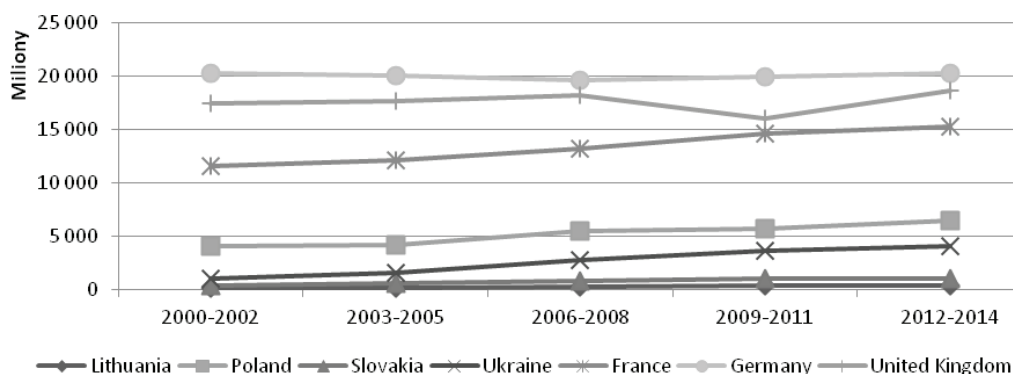
Kawa				Herbata			
Marka	2005	Marka	2014	Marka	2005	M	2014
Nescafé	14,6%	Nescafé	17,8%	Lipton	16,1%	Lipton	18,0%
Tchibo	13,7%	Jacobs	16,7%	Saga	9,2%	Saga	14,5%
Jacobs	11,9%	Tchibo	14,9%	Herbapol	6,8%	Private label	14,0%
Prima	7,5%	Prima	8,2%	Private label	5,1%	Herbapol	6,8%
Maxwell House	7,1%	Maxwell House	8,0%	Teekanne	4,9%	Vitax	4,5%
Private label	5,9%	Private label	7,7%	Posti	4,7%	Big-Active	4,2%

Pedro's	3,9%	Mokate	3,2%	Tetley	4,0%	Tetley	4,1%
Mokate	2,9%	Pedro's	3,1%	Vitax	3,2%	Posti	3,9%
Woseba	2,8%	Woseba	3,0%	Consumer	1,8%	Teekanne	3,4%
MK Café Premium	2,1%	MK Café Premium	1,7%	Dilmah	1,5%	Dilmah	3,4%
Astra	1,6%	Astra	1,5%	Minutka	1,4%	Minutka	3,0%
Gala	1,5%	Gala	1,3%	Oskar	1,2%	Loyd Tea	1,2%
Fort	1,3%	Carte Noire	0,8%	Zas	1,1%	Bi Fix	1,0%
MK Café Feelings	0,8%	Douwe Egberts	0,7%	Malwa	1,0%	Malwa	0,9%
Illy	0,3%	Fort	0,6%	Bio-Active	0,9%	Irving	0,7%
Segafredo	0,1%	MK Café Feelings	0,5%	Bastek	0,9%	Astra	0,6%
Lavazza	0,1%	Illy	0,5%	Golden Assam	0,8%	Consumer	0,5%
Elite	0,1%	Nespresso	0,4%	Brooke Bond	0,8%	Bastek	0,4%
Others	21,9%	Nescafé Dolce Gusto	0,4%	Biofix	0,6%	Oskar	0,3%
		Lavazza	0,3%	Astra	0,4%	Ahmad Tea	0,3%
		Segafredo	0,2%	Golden Leaf	0,4%	Zas	0,2%
		Tassimo	0,2%	Yunnan Green	0,3%	Sonnentor	0,2%
		Cafissimo	0,2%	Loyd Tea	0,2%	Golden Assam	0,1%
		Others	7,9%	Ahmad Tea	0,2%	Yunnan Green	0,1%
				Frutilla	0,1%	Biofix	0,1%
				Fix	0,1%	Others	13,4%
				Hiltop	0,1%		
				Others	32,3%		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

Tytoń

Analizując wielkość rynku papierosów (w detalicznej cenie sprzedaży), można także zauważyć wyraźny podział na kraje z rynkiem o przedziale 15–25 mld, do których należą Niemcy, Wielka Brytania i Francja oraz pozostałe kraje, gdzie rynek kształtował się na poziomie około 5 mld. Podobna dychotomia wystąpiła również na rynku cygar, gdzie wartości te stanowiły odpowiednio 1,5 mld i 200 mln. Graficzną prezentację zmian dla rynku papierosów przedstawia wykres nr 3.

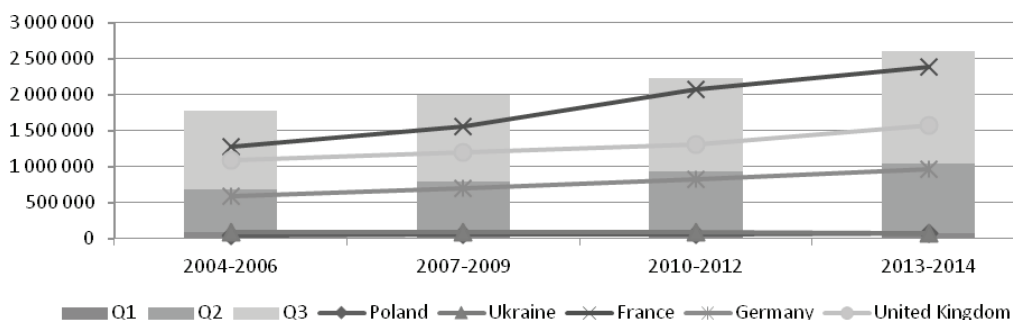


Wykres 3. Wielkość rynku papierosów dla wybranych krajów europejskich (wolumen sprzedaży detalicznej w EUR)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

Produkty luksusowe

W analizie produktów luksusowych zbadano zagregowaną wielkość rynku luksusowych telefonów oraz odtwarzaczy mp3. Podobnie, jak we wcześniejszych badaniach, widoczny był podział na rynki duże 1–2 mld (Francja, Wielka Brytania, Niemcy) oraz rynki do około 500 mln (Ukraina, Polska). Analiza ta wykazała również, że polski rynek produktów luksusowych – biorąc pod uwagę wielkość rynku – we wszystkich badanych latach znajdował się w pierwszym kwartyle (wykres 4).

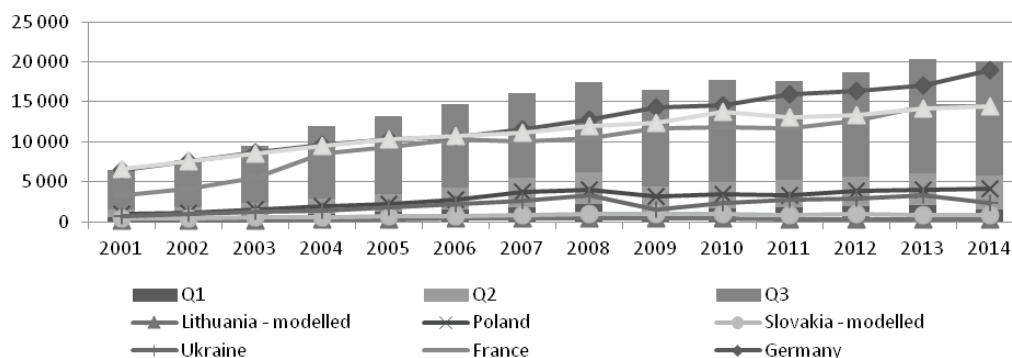


Wykres 4. Zagregowana wielkość rynku produktów luksusowych (telefony, odtwarzacze mp3) dla wybranych krajów europejskich (wolumen sprzedaży detalicznej, w tys. EUR)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

Produkty elektroniczne konsumpcji użytkowej

Nieco lepiej przedstawiała się sytuacja w przypadku produktów elektronicznych powszechnego użytku. Analizując rynek komputerów oraz urządzeń peryferyjnych, można było zauważyć, iż w całym okresie przyjętym do analizy rynek polski znajdował się w drugim kwartyle i miał znacznie wyższą wartość od rynku Słowacji, Litwy czy Ukrainy (wykres 5).



Wykres 5. Zagregowana wielkość rynku produktów elektronicznych konsumpcji użytkowej (komputery i urządzenia peryferyjne) dla wybranych krajów europejskich (wolumen sprzedaży detalicznej, w tys. jednostek)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

4.3. Analiza skupień

W celu identyfikacji podobieństw w zakresie konsumpcji wybranych dóbr posłużono się także wielowymiarową analizą skupień. W analizie przyjęto kwadrat odległości Euklidesowej oraz wykorzystano metodę Warda. Zbadana została średnia wartość z okresu ostatnich 10 lat (2004-2014) dla grupy produktów³. Położenie na „gałęzi” o tej samej długości wskazuje na znaczne podobieństwa państw w zakresie badanej cechy. Im odległość dendrogramu większa, tym większe różnice wykazują badane państwa.

Tabela 3. Analiza skupień grupy produktów dla wybranych krajów europejskich (średnie wartości z lat 2004-2014)

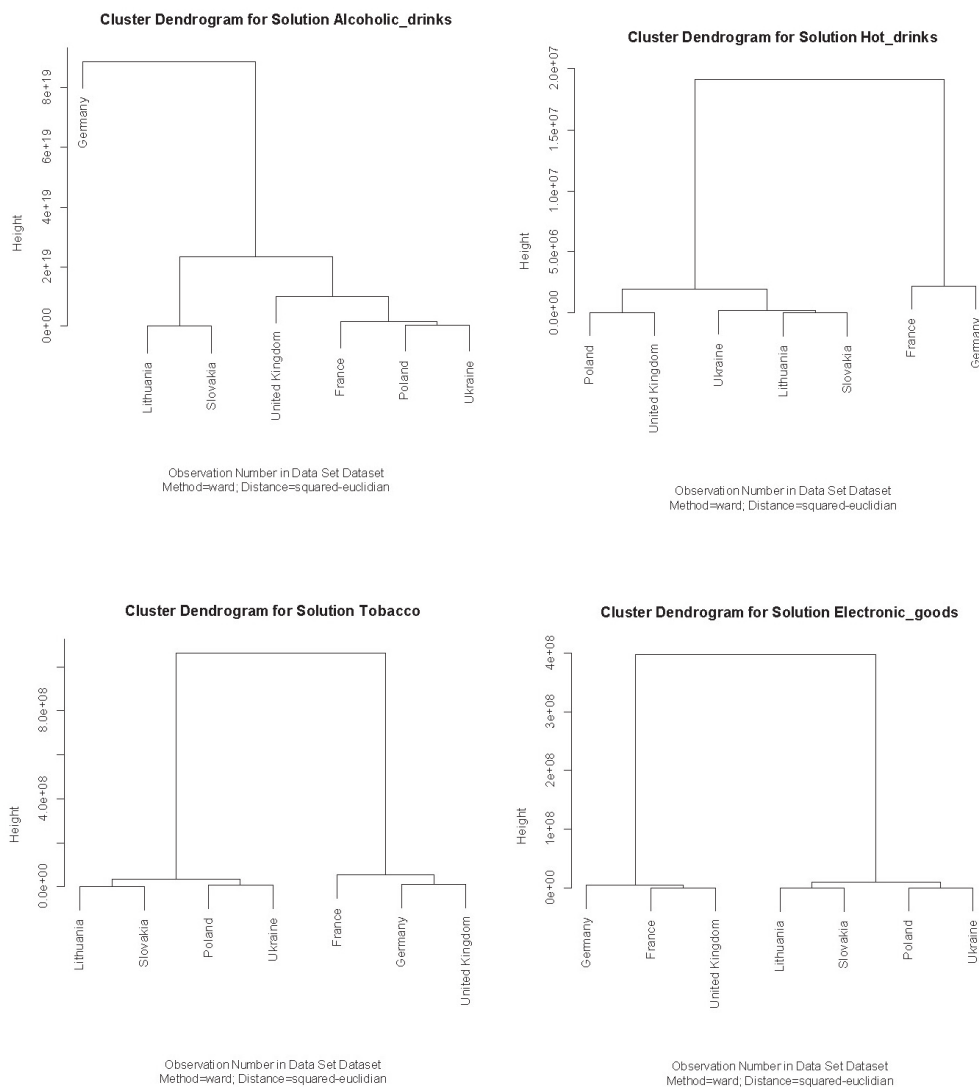
Grupa produktów	Badany produkt	Dane
Napoje alkoholowe	Piwo	Wielkość rynku (całkowity wolumen/litry)
Ciepłe napoje	Kawa	Wolumen sprzedaży detalicznej (w mln EUR)
Tytoń	Tytoń	Wolumen sprzedaży detalicznej (w mln EUR)
Produkty elektroniczne	Komputer i urządzenia peryferyjne	Wolumen sprzedaży detalicznej (w tys. jednostek)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

Jak można zauważyć, Polska w przeważającej większości jest na „tej samej gałęzi dendrogramu”, co Ukraina, Litwa czy Słowacja. Świadczy to o znacznym podobieństwie wo-

³ W analizie nie uwzględniono grupy „Produkty luksusowe”, ze względu na ograniczony dostęp do danych.

lumenu konsumpcji tych państw. Jedynie w zakresie ciepłych napojów Polska zgrupowana została razem z Wielką Brytanią, świadczyć to może o stopniowej zmianie zwyczajów (oraz możliwości nabywczych) Polaków. Analiza ta wskazuje także na znaczne zróżnicowanie spożycia alkoholu (piwa) w przypadku Niemiec, gdzie państwo to, jako jedyne, znalazło się na oddzielnej gałęzi dendrogramu.



Rysunek 1. Dendrogram połączeń dla wybranych grup produktów przy wykorzystaniu metody Warda (dane za 2014 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.euromonitor.com/passport>

5. Wnioski

Przeprowadzone analizy wskazują, iż konsumpcja badanych produktów w Polsce zbliżona jest do konsumpcji występującej w takich krajach, jak Litwa, Słowacja czy Ukraina. Nadal widoczny jest podział na kraje Europy Zachodniej (tj. Wielką Brytanię, Francję, Niemcy), gdzie poziom konsumpcji jest znacznie większy oraz kraje Europy Środkowej i Wschodniej, gdzie wskaźniki te są odpowiednio niższe. Zauważalne są jednak niewielkie zmiany, np. w zakresie konsumpcji ciepłych napojów, gdzie Polska pod względem wielkości wolumenu sprzedaży – biorąc pod uwagę średnią z ostatnich 10 lat – upodabnia się do Wielkiej Brytanii. Również pod względem produktów elektronicznych codziennego użytku Polska znalazła się znacznie wyżej nad Litwą, Ukrainą czy Słowacją. Można zatem skłonić się do potwierdzenia tezy A. Niemczyk o nadchodzącym powoli procesie „zblizania się” wydatków konsumpcyjnych w Polsce do krajów Europy Zachodniej [Niemczyk 2006].

LITERATURA

- Aldridge A., *Konsumpcja*, Wyd. Sic! s.c., Warszawa 2006.
- Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Jegorow D., *Prognozowanie koniunktury konsumenckiej. Studium krytyczne. Rozprawa doktorska*, Warszawa 2005.
- Kramer J., *Konsumpcja w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1997.
- Kuśmierczyk K., Piskiewicz L., *Konsumpcja w wybranych krajach UE. Zróżnicowanie regionalne*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2007.
- Lester D. Taylor, H.S. Houthakker, *Consumer Demand in the United States, Prices, Income and Consumption Behavior*, Third Edition, Wyd. Springer, UK 2010.
- Niemczyk A., *Wzory konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe nr 716, AE, Kraków 2006.
- Słaby T., *Konsumpcja. Eseje statystyczne*, Wyd. Difin, Warszawa 2006.
- <http://www.euromonitor.com/passport>
- <http://www.fao.org/docrep/w4388e/w4388e0t.htm>
- <https://cran.r-project.org/web/packages/dendextend/vignettes/introduction.html>

CHANGING CONSUMPTION PATTERNS IN POLAND AGAINST THE OTHER EUROPEAN COUNTRIES

Summary: Consumption is not only one of the factors determining economic growth, it is also measure showing the reaction of consumers to the changes in various areas, from micro - enterprises, ending at the macro - scale (country). The main aim was to investigate consumer preferences in Poland from 2000 to 2014. The following product groups are going to be examined: alcoholic drinks, beverages, tobacco, luxury goods, and the electronic products of applied consumption. The primary source of data was the Passport base. In the final part the attempts to forecast consumption patterns for the examined group of products are undertaken.

Jarosław Oczki
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

DEMOGRAFICZNE UWARUNKOWANIA BEZROBOCIA W POLSCE

Streszczenie: Na stopę bezrobocia oddziałują czynniki popytowe wynikające z koniunktury gospodarczej oraz czynniki podażowe związane ze zmianami demograficznymi, określające ilość i jakość zasobów pracy. W okresie transformacji w Polsce zanotowano silne zmiany czynników demograficznych – po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej obserwowano wielotysięczne migracje zagraniczne oraz silny przyrost, a następnie spadek populacji w wieku produkcyjnym, jako efekt oddziaływania specyficznej struktury wiekowej populacji Polski. W opracowaniu podjęto próbę oceny wpływu uwarunkowań demograficznych na stopę bezrobocia w Polsce. Omówiono również przyszłe kształtowanie się procesów demograficznych ze szczególnym uwzględnieniem ich oddziaływania na rynek pracy. W celu przeprowadzenia analizy wykorzystano opracowania oraz dane Głównego Urzędu Statystycznego, Eurostatu, OECD oraz Banku Światowego.

Klasyfikacja JEL: J22, J23.

JEL Classification System: J22, J23.

Słowa kluczowe: stopa bezrobocia, tendencje demograficzne, populacja w wieku produkcyjnym.

Key words: unemployment rate, demographic trends, working-age population.

1. Wstęp

Zjawisko bezrobocia jest jednym z najważniejszych problemów ekonomiczno-społecznych współczesnych gospodarek rynkowych. Szczególne miejsce wśród dorobku naukowego poświęconego temu zagadnieniu zajmują analizy uwarunkowań, przyczyn występowania bezrobocia oraz jego skutków. Bezrobocie jest wypadkową oddziaływania popytu na pracę zgłaszanego przez pracodawców oraz podaży siły roboczej. Wśród czynników wpływających na poziom bezrobocia w Polsce analizowane są, z jednej strony, determinanty popytowe, w tym relacja pomiędzy wzrostem gospodarczym a poziomem zatrudnienia [Bolonek 2008, Łyko 2008, Jadamus-Hacura, Melich-Iwanek 2014], oraz, z drugiej strony, oddziaływanie migracji zagranicznych, w szczególności tych obserwowanych po 2004 r., na sytuację na rynku pracy [Oczki 2009]. Niewiele jest opracowań badających

zależność stopy bezrobocia od zmian liczebności populacji w wieku produkcyjnym¹. Niniejsze opracowanie ma na celu zbadanie zależności pomiędzy stopą bezrobocia a zmianami liczebności populacji w wieku produkcyjnym w okresie transformacji ustrojowej 1991-2015. Jako początek analizy przyjęto rok 1991 ze względu na brak wiarygodnych szacunków stopy bezrobocia w latach wcześniejszych. W celu przeprowadzenia analiz wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego, Eurostatu, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz Banku Światowego. W opracowaniu obliczono również prognozy kształtowania się populacji w wieku produkcyjnym przy założeniu wieku emerytalnego na poziomach 60 dla kobiet i 65 dla mężczyzn. Na podstawie obliczonych wartości sformułowano wnioski na temat przyszłego oddziaływania tendencji demograficznych na stopę bezrobocia w Polsce.

2. Tendencje demograficzne

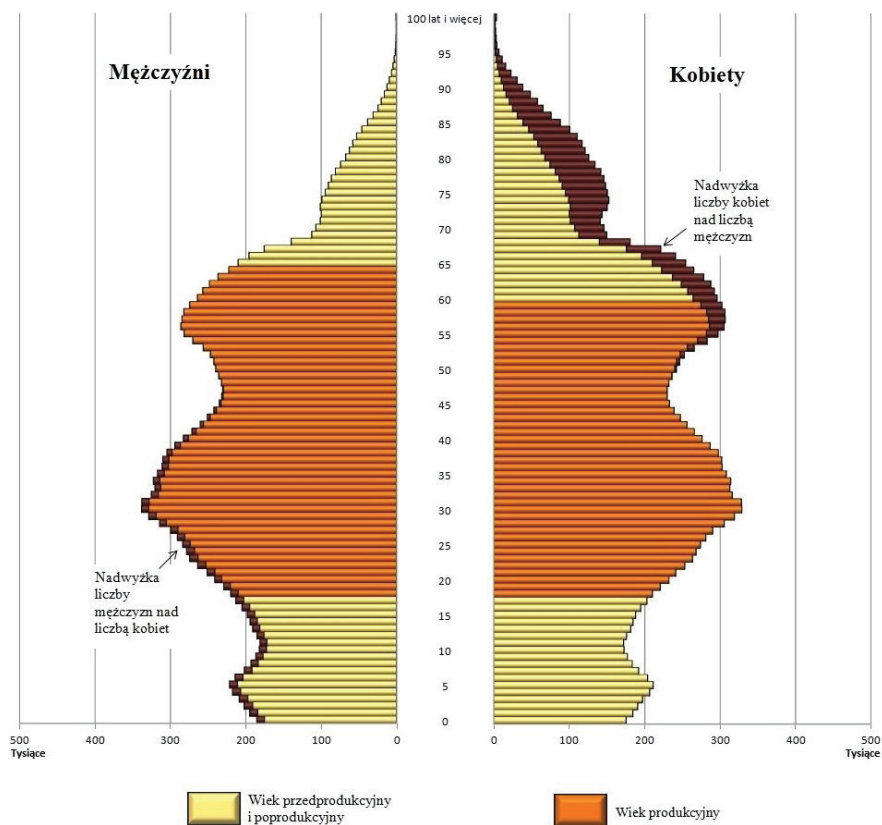
Sytuacja demograficzna w Polsce w ciągu ostatnich dziesięcioleci zdeterminowana była specyficzną strukturą wiekową populacji. W Polsce, podobnie jak w większości państw postsocjalistycznych, charakterystyczne jest występowanie dwóch fal wyżu demograficznego: wyżu powojennego – osób urodzonych w latach 50. ubiegłego stulecia, oraz kolejnego pokolenia – osób urodzonych w pierwszej połowie lat 80. ubiegłego stulecia (wykres 1)². Najmłodszy wyż demograficzny – kilkulkatkw – ma bardzo ograniczony poziom, ponieważ wskaźnik dzietności w Polsce jest jednym z najniższych, nie tylko w Unii Europejskiej [Eurostat, *Fertility...* 2015], ale również na świecie [World Bank 2015].

Wśród głównych tendencji demograficznych w okresie transformacji w Polsce wymienić należy wzrost średniej długości życia oraz spadek wskaźnika dzietności. W szczególności, w latach 1991-2013 zaobserwowano [GUS, *Podstawowe...* 2015, s. 13]:

- wzrost średniej długości życia mężczyzn o 7 lat (z 64 do 73), oraz kobiet o 6 lat (z 75 do 81);
- spadek współczynnika dzietności z 2 do 1,26.

¹ Na zależność tę zwracają uwagę Oczki i Wiśniewski [2004]. Autorzy opracowania argumentują, że jedną z podstawowych determinant bardzo wysokiej stopy bezrobocia na początku bieżącego stulecia w Polsce jest pojawienie się na rynku pracy kolejnych roczników wyżu demograficznego i silny przyrost populacji w wieku produkcyjnym.

² Struktury wiekowe krajów na świecie różnią się przede wszystkim, ze względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. W krajach zamożnych nie notuje się w długim okresie istotnych wahań w liczbie ludności poszczególnych roczników wynikających z podwyższonego wskaźnika urodzeń. Dzietność kobiet w tych państwach jest z reguły niższa od 2, a populacje tych krajów mają tendencję do kurczenia się. Czynnikiem pozwalającym utrzymać zastępowalność pokoleń jest wielotysięczna imigracja. Z drugiej strony, ubogie kraje rozwijające się, np. Indie i kraje afrykańskie, charakteryzują się bardzo wysoką dzietnością, zdecydowanie powyżej 2, oraz strukturą wiekową przypominającą piramidę – z bardzo wysokim udziałem najmłodszych roczników i bardzo niskim udziałem osób starszych. W społeczeństwach tych notuje się silne przyrosty populacji oraz wysoką presję migracyjną. Struktura wiekowa Polski przypomina strukturę charakterystyczną dla krajów wysoko rozwiniętych, z tą różnicą, że bardzo wyraźnie widoczne są liczne roczniki reprezentujące wyże z lat powojennych i 80. ubiegłego wieku.



Wykres 1. Struktura wieku ludności Polski (stan na 31 grudnia 2014 r.)

Źródło: GUS, *Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2014 roku*, Warszawa 2015, s. 18.

Skutkiem tych procesów było: starzenie się społeczeństwa, wzrost wskaźnika obciążenia demograficznego wiekiem oraz dynamiczny wzrost, a od 2010 r. spadek populacji w wieku produkcyjnym. Na sytuację demograficzną Polski oddziaływała również mobilność ludności, przede wszystkim emigracje zagraniczne, które nasiliły się istotnie po akcesji naszego kraju do Unii Europejskiej w 2004 r. Szacuje się, że od momentu przystąpienia Polski do UE wyemigrowało ponad milion osób [GUS 2014, s. 3].

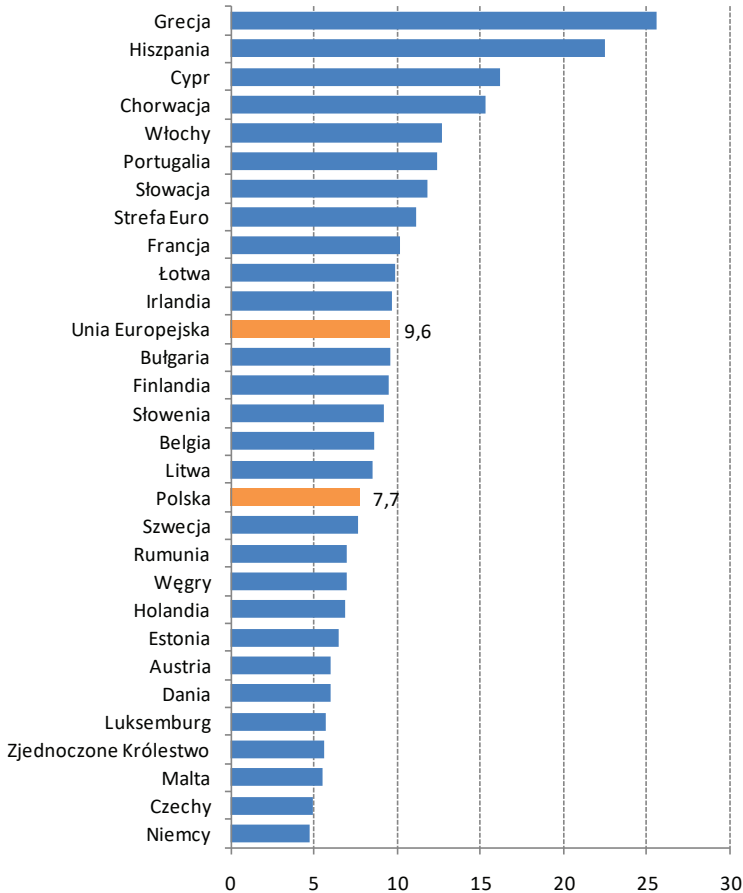
W przyszłości takie czynniki, jak: utrzymywanie się niskiego wskaźnika dzietności oraz rosnącej długości trwania życia w połączeniu ze specyficzną strukturą wiekową populacji Polski, będą skutkowały [OECD 2013]:

- spadkiem liczebności populacji Polski,
- dalszym starzeniem się społeczeństwa,
- dalszym spadkiem liczby ludności w wieku produkcyjnym,
- obniżaniem się i wygaśnięciem presji emigracyjnej oraz nasileniem się imigracji.

Zmiany te nie pozostaną bez wpływu na rynek pracy. Szczególnie istotnym czynnikiem ograniczającym podaż pracy, i co się z tym wiąże, oddziałującym w kierunku spadku stopy bezrobocia, będzie malejąca populacja w wieku produkcyjnym.

3. Bezrobocie w Polsce

W 2015 r. stopa bezrobocia w Polsce ukształtowała się na poziomie 7,7% i była to wartość niższa niż średnia dla państw Unii Europejskiej, gdzie wskaźnik ten wyniósł 9,6% (wykres 2).



Wykres 2. Stopa bezrobocia w UE wg badania Labour Force Survey w czerwcu 2015 r.

Źródło: Eurostat, *News Release...* 2015.

Od początku lat 90. stopa bezrobocia w Polsce podlegała dynamicznym zmianom. Szczytową wartość wskaźnik ten osiągnął w 2003 r., tuż przed przystąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej – stopa bezrobocia obliczana według metodologii

BAEL³ przekroczyła wówczas 20% i była to najwyższa wartość spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej i jedna z najwyższych na świecie. Przyczyną tak niekorzystnej sytuacji na rynku pracy był, z jednej strony, spadek popytu na pracę, w odpowiedzi na spowolnienie gospodarcze z lat 2000-2002, oraz, z drugiej strony, dynamiczny wzrost populacji w wieku produkcyjnym i podaży pracy, który rozpoczął się w drugiej połowie lat 90. ubiegłego stulecia. Po przystąpieniu do Unii Europejskiej sytuacja na polskim rynku pracy uległa radykalnej poprawie, by po kilku latach ulec ponownemu pogorszeniu w wyniku słabej koniunktury gospodarczej wywołanej światowym kryzysem.

W całym analizowanym okresie stopa bezrobocia podlegała wahaniom cyklicznym, przy czym okres cyklu wynosił około 10 lat (wykres 3). Maksymalne wartości wskaźnika zanotowano w latach 1994, 2003 i 2013, natomiast najniższe jego poziomy wystąpiły w pierwszych latach transformacji⁴, oraz w latach: 1998 i 2008.

4. Demograficzne uwarunkowania zmian stopy bezrobocia w Polsce

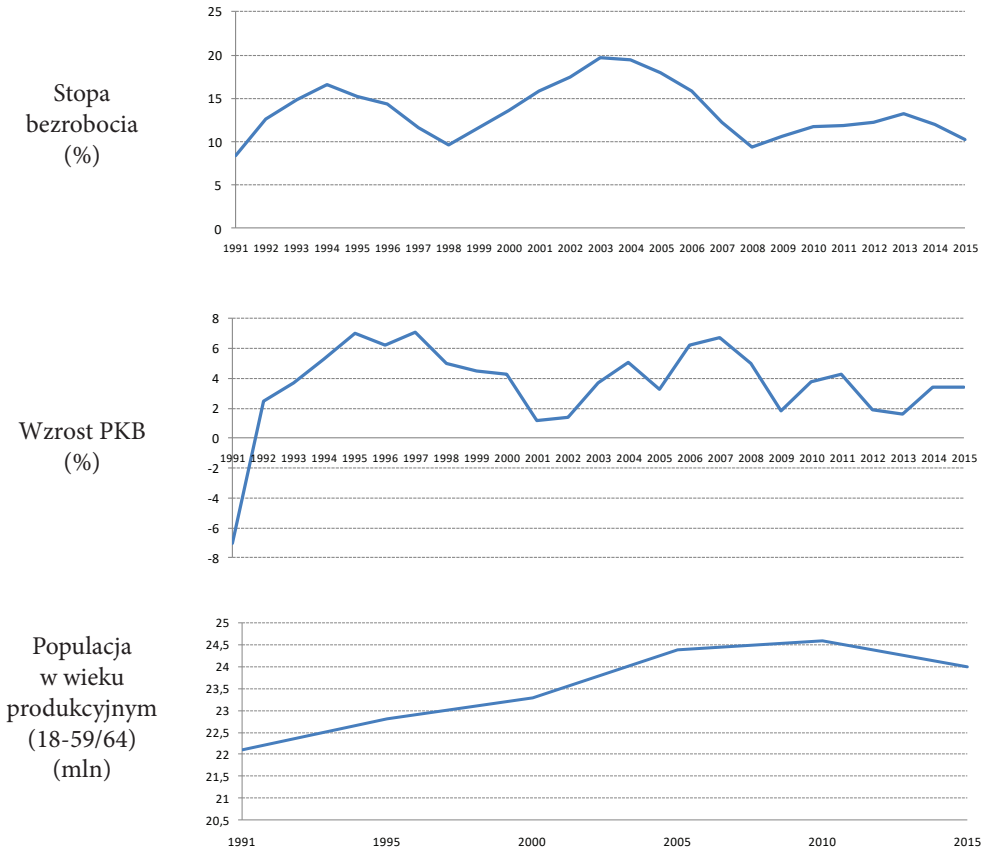
Stopa bezrobocia jest wypadkową oddziaływania popytu na pracę i podaży pracy. Czynnikiem determinującym popyt na pracę jest przede wszystkim koniunktura gospodarcza – wzrost PKB wynikający z poziomu popytu wewnętrznego na dobra i usługi, popytu inwestycyjnego oraz eksportu. Trwały wzrost gospodarczy skutkuje większą skłonnością pracodawców do zatrudniania nowych pracowników i tym samym przyczynia się do ograniczenia poziomu bezrobocia. Z drugiej strony, stopa bezrobocia uzależniona jest od poziomu i zmian podaży pracy. Wzrost podaży pracy, np. w wyniku przyrostu populacji w wieku produkcyjnym, może doprowadzić do powstania „nadwyżki” siły roboczej i skutkować wzrostem bezrobocia. Analogicznie, spadek populacji w wieku produkcyjnym będzie powodował presję na spadek stopy bezrobocia, a w skrajnym przypadku może powodować niedobory siły roboczej.

Na wykresie 3. zobrazowano kształtowanie się poziomu stopy bezrobocia, stopy przyrostu PKB oraz liczebności populacji w wieku produkcyjnym. Porównanie przebiegu w czasie bezrobocia i wzrostu gospodarczego pozwala stwierdzić, że, zgodnie z oczekiwaniami, szczytowe poziomy stopy bezrobocia notowano bezpośrednio po okresach najniższego wzrostu gospodarczego, a najniższe wartości wskaźnika bezrobocia następowały po okresach bardzo dobrej koniunktury, kiedy stopa wzrostu PKB przekraczała 4%. Dane z lat 1998-2000 oraz 2013-2014 wskazują, że kluczowy jest nie tyle poziom wzrostu gospodarczego, ile dynamika zmian stopy wzrostu PKB. W obu przypadkach, kiedy zanotowano zmianę tendencji w kształtowaniu się stopy bezrobocia ze spadającej na rosnącą, miało to miejsce w drugim z rzędu roku spadającej dynamiki PKB – w pierwszym przypadku, w latach 1997-1999, z ponad 6% rocznego przyrostu PKB do nieco ponad 4%, a w drugim

³ Przeprowadzane przez GUS Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) dostarcza informacji o stopie bezrobocia obliczonej zgodnie z metodologią Eurostatu (*Labour Force Survey*). Tylko oszacowana na podstawie tego badania stopa bezrobocia może służyć w celu porównań międzynarodowych.

⁴ Niska stopa bezrobocia w tym okresie nie oznaczała jednak pozytywnej sytuacji na rynku pracy, ponieważ wartości wskaźnika dla tego okresu podawane przez Główny Urząd Statystyczny nie odzwierciedlały jeszcze w pełni zjawiska ukrytego bezrobocia, czyli nieefektywnego zatrudnienia części siły roboczej, przede wszystkim w sektorze publicznym.

przypadku, w okresie 2007-2009, z ponad 6% do 1,8%. Analogicznie, punkty zwrotne znaczące odwrócenie tendencji na wykresie stopy bezrobocia z rosnącą na malejącą związane były bezpośrednio z symultanicznym lub nieznacznie je poprzedzającym rosnącym tempem przyrostu PKB.



Wykres 3. Stopa bezrobocia, wzrost PKB oraz populacja w wieku produkcyjnym w Polsce w latach 1991-2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na stopę bezrobocia w analizowanym okresie wpływały również procesy demograficzne, w szczególności zmiany populacji w wieku produkcyjnym oraz migracje zagraniczne. Oddziaływanie to jest widoczne w dłuższych, kilkunastoletnich okresach. Z punktu widzenia podażowej strony rynku pracy istotne były dwa zjawiska:

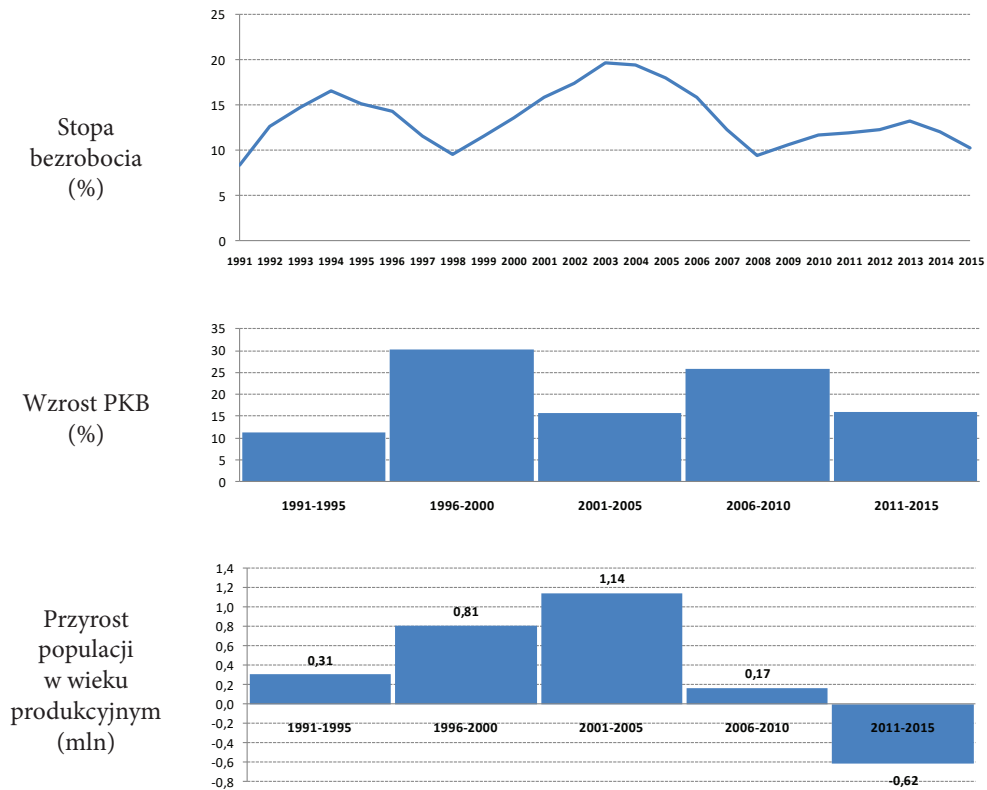
- 1) emigracja ponad miliona osób po 2004 r.;
- 2) odwrócenie się, po 2010 r., tendencji zmian w kształtowaniu się populacji w wieku 18-59/64.

Wyniki analizy wpływu emigracji, która wystąpiła po akcesji do UE na rynek pracy w Polsce, zostały opublikowane [Oczki 2009]. W opracowaniu autor konkluduje, że emigracja po 2004 r. istotnie przyczyniła się do redukcji silnej presji podażowej na rynek pracy, związanej z wejściem na rynek pracy kolejnych roczników wyżu demograficznego. Jej oddziaływanie miało jednak charakter krótkookresowy. W okresie poakcesyjnym bardziej istotny wpływ na ograniczenie skali bezrobocia miała dobra koniunktura gospodarcza, która skutkowała szybko rosnącym popytem na pracę – w latach 2004-2008 stworzono w Polsce ponad 2 mln nowych miejsc pracy [Oczki 2009].

Drugi z czynników demograficznych – zmiany w populacji w wieku produkcyjnym – oddziaływał na rynek pracy silniej niż emigracje zagraniczne i jego wpływ ma charakter długookresowy. W 2010 r. nastąpiła zmiana, która nie miała precedensu w powojennej historii Polski – liczebność populacji w wieku produkcyjnym zaczęła spadać. W okresie poprzedzającym 2010 r. pracodawcy, specjaliści z zakresu rynku pracy, decydenci oraz przedstawiciele instytucji rynku pracy funkcjonowali w otoczeniu rynku pracy, w którym systematyczny wzrost podaży pracy wydawał się czymś niezmiennym i naturalnym. W latach 1996-2005 liczba ludności w wieku 18-59/64 wzrosła o niemal 2 mln osób. W kolejnych latach liczebność tej grupy ustabilizowała się na poziomie około 24,5 mln, a w okresie 2011-2015 zanotowano jej spadek o ponad 615 tys. osób. Odwrócenie tego trendu wpłynęło na sposób, w jaki stopa bezrobocia reagowała na zmiany dynamiki wzrostu gospodarczego. Niskie roczne przyrosty PKB w latach 2001-2002 w warunkach szybko rosnącej populacji w wieku produkcyjnym przyczyniły się do dynamicznego wzrostu stopy bezrobocia do niemal 20% w 2003 r. Dla porównania, w warunkach kurczących się zasobów ludności w wieku produkcyjnym w latach 2012-2013, relatywnie słabej koniunkturze gospodarczej (stopa wzrostu PKB poniżej 2%) towarzyszyła względnie korzystna sytuacja na rynku pracy. Wystąpił wówczas stosunkowo nieduży przyrost stopy bezrobocia z 11,9% w 2011 r. do 13,2% w 2013 r. Porównanie okresów 2001-2002 oraz 2012-2013 pozwala sformułować wniosek, że dynamika zmian demograficznych w istotnym stopniu determinuje reakcję stopy bezrobocia na szoki popytowe na rynku pracy. Ponadto, zmniejszona presja podażowa na rynek pracy spowodowała, że okres po 2013 r. jest jedynym, kiedy relatywnie niewysokiemu wzrostowi gospodarczemu (poniżej 4%) towarzyszył dynamiczny spadek stopy bezrobocia.

Na wykresie 4. przedstawiono zależność stopy bezrobocia od skumulowanego dla pięcioletnich okresów wzrostu PKB oraz pięcioletnich przyrostów/spadków populacji w wieku produkcyjnym. Okresy pięciu lat dobrano na podstawie zaobserwowanej zależności, że stopa bezrobocia podlega wahaniom cyklicznym, w ramach których szczyty i wartości minimalne następują po sobie w okresach około pięciu lat. Analiza wykresów pozwala na stwierdzenie następujących zależności:

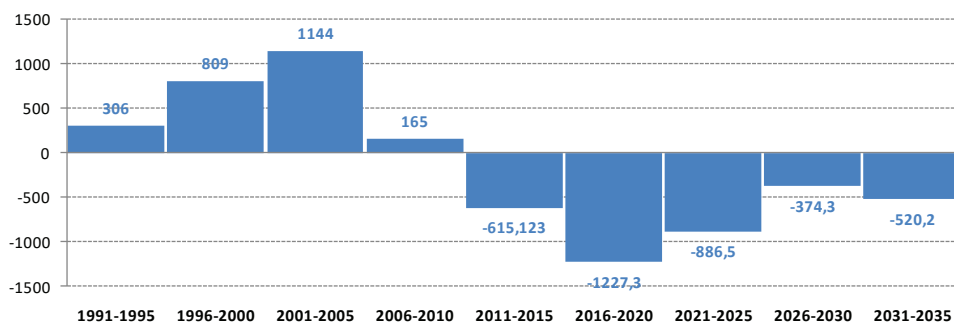
- 1) Cykliczne wahania stopy bezrobocia były w badanym okresie powiązane z cyklicznymi zmianami wzrostu gospodarczego. W latach, w których występował relatywnie wysoki przyrost PKB – w drugiej połowie lat 90. ubiegłego stulecia oraz w okresie 2006-2010 – zanotowano minimalne poziomy stopy bezrobocia. Z kolei w okresach słabszej koniunktury gospodarczej, w szczególności w latach 1991-1995, 2000-2005 oraz 2011-2015 wykres stopy bezrobocia osiągał lokalne maksima.



Wykres 4. Zmiany stopy bezrobocia, PKB i populacji w wieku produkcyjnym w latach 1991-2015
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

2) W długim okresie sytuacja na rynku pracy zdeterminowana była również zmianami liczebności populacji w wieku produkcyjnym. Najwyższą stopę bezrobocia obserwowano w latach 2001-2005, w okresie, kiedy odnotowano bezprecedensowy przyrost populacji w wieku produkcyjnym – o 1 mln 140 tys. Na rynek pracy wchodziły już wówczas osoby urodzone w latach wyżu demograficznego z początku lat 80. ubiegłego stulecia, a roczniki wyżu z lat 50. nie osiągnęły jeszcze wieku emerytalnego. W okresie tym wystąpił efekt kumulacji dwóch fal wyżu demograficznego na rynku pracy. Z kolei w okresie 2011-2015, kiedy po raz pierwszy odnotowano spadek populacji w wieku produkcyjnym, zaobserwować można zmianę długookresowego trendu w kształtowaniu się stopy bezrobocia. Lokalne maksimum na wykresie obrazującym stopę bezrobocia w roku 2013 ukształtowało się wyraźnie poniżej wcześniejszych szczytów. Z dużym prawdopodobieństwem można również oczekiwać, że po 2015 r. kolejne minimum stopy bezrobocia, oczekiwane w roku 2018 (przy założeniu kontynuacji pięcioletnich interwałów pomiędzy momentami zwrotnymi), osiągnie niższy poziom niż minimalne wartości z lat 1998 i 2008, kiedy wskaźnik bezrobocia rejestrowanego wyniósł około 10%.

Z prognoz opracowanych przez Główny Urząd Statystyczny wynika, że w dekadzie 2016-2025 tendencja spadkowa populacji w wieku produkcyjnym nasili się. Liczba ludności w wieku 18-59/64 zmniejszy się w tym okresie o ponad 2,1 mln osób – 1 mln 227 tys. w pierwszej połowie dekady i niemal 890 tys. w drugiej jej połowie (wykres 5)⁵. Ogółem w latach 2010-2035 spadek liczby ludności w wieku produkcyjnym wyniesie ponad 3,5 mln osób, co będzie stanowiło ponad 14% szczytowego poziomu liczebności tej populacji z 2010 r. W świetle powyższych rozważań można z dużym prawdopodobieństwem wnioskować, że w najbliższych dekadach stopa bezrobocia w Polsce będzie kształtowała się na niskim poziomie i w ramach wahań cyklicznych jej wartość może nawet spaść poniżej 5%.



Uwaga: w całym okresie analizy przyjęto wiek produkcyjnym 18-59/64.

Wykres 5. Zmiany populacji w wieku produkcyjnym w latach 1991-2035

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Należy jednak wziąć pod uwagę, że w przyszłości wpływ spadku populacji w wieku produkcyjnym na rynek pracy nieco osłabnie, ze względu na nieznacznie niższą dynamikę spadku podaży pracy w relacji do spadku populacji w wieku produkcyjnym. Przyczyną tej różnicy w tempie zmian będzie rosnąca wartość współczynnika aktywności zawodowej, który według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju osiąga obecnie w Polsce relatywnie niewysoki poziom: 0,75 (OECD 2013]. W ciągu najbliższych dekad można oczekiwać konwergencji tego wskaźnika w Polsce do średniego poziomu charakterystycznego dla krajów wysoko rozwiniętych. Wzrost ten będzie wynikał z dwóch powodów. Po pierwsze, współczynnik aktywności zawodowej w stosunkowo licznej populacji osób w wieku przedemerytalnym jest najniższy ze wszystkich grup wiekowych wchodzących w skład wieku

⁵ W niniejszym opracowaniu, w celu obliczenia prognoz zmian populacji w wieku produkcyjnym, przyjęto jako początek wieku emerytalnego: 60 lat w przypadku kobiet i 65 lat w przypadku mężczyzn. Zgodnie z Ustawą z 11 maja 2012 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw, od 2013 r. wiek produkcyjny kobiet i mężczyzn jest stopniowo wydłużany, w taki sposób, aby docelowo dla obu płci jego górna granica wynosiła 67 lat. W przypadku mężczyzn ten wiek emerytalny ma zostać osiągnięty w 2020 r., a w przypadku kobiet w 2040 r. Ostateczny kształt przyszłych uregulowań dotyczących wieku emerytalnego nie jest jednak znany. Prezes partii politycznej, która wygrała wybory parlamentarne w październiku 2015 r. i sformowała rząd, zapowiedział nowelizację ustawy i przywrócenie wieku emerytalnego sprzed 2013 r., tj. 60 i 65 lat.

produkcyjnego. Osiągnięcie wieku emerytalnego przez kolejne roczniki osób starszych przyczyni się do wzrostu średniej wartości wskaźnika aktywności zawodowej dla całej populacji w wieku produkcyjnym. Po drugie, zgodnie z wynikami badań, poziom wykształcenia danej populacji jest dodatnio skorelowany ze współczynnikiem aktywności zawodowej [OECD 2014, s. 59]. Zasilające polski rynek pracy młode roczniki są, średnio rzecz biorąc, znacznie lepiej wykształcone niż osoby osiągające wiek emerytalny. Zmiana pokoleniowa na rynku pracy będzie więc skutkowałą wzrostem średniego współczynnika aktywności zawodowej. Mimo nieznacznie niższego tempa przyszłego spadku podaży pracy w relacji do zmian populacji w wieku produkcyjnym, oczekiwany wpływ tendencji demograficznych na stopę bezrobocia należy uznać za bardzo istotny. Scenariusz zakładający trwale niską stopę bezrobocia w najbliższych dekadach wydaje się więc bardzo prawdopodobny⁶.

5. Wnioski

W okresie transformacji gospodarczej obserwowano dynamiczne zmiany stopy bezrobocia w Polsce. Większość badań analizujących uwarunkowania poziomu stopy bezrobocia skupiała się na wpływie czynników popytowych, w szczególności tempa wzrostu gospodarczego. W analizowanym okresie istotne okazało się również oddziaływanie czynników determinujących rozmiary podaży pracy: migracji zagranicznych ludności Polski oraz zmian w liczebności populacji w wieku produkcyjnym. W przypadku obu tych zmiennych w analizowanym okresie obserwowano zmiany bez precedensu we współczesnej historii Polski – emigrację ponad miliona osób po akcesji naszego kraju do Unii Europejskiej w 2004 r. oraz od 2010 r. odwrócenie się tendencji zmian populacji w wieku produkcyjnym.

Szczegółowa analiza danych pozwoliła na sformułowanie wniosku, że stopa bezrobocia w Polsce podlega cyklicznym wahaniom o okresie około 10 lat, w znacznym stopniu uzależnionym od cyklicznych zmian dynamiki wzrostu gospodarczego. Na zmiany o charakterze cyklicznym nakładają się zmiany trendu wywołane czynnikami demograficznymi, w szczególności odwróceniem się tendencji kształtowania się populacji w wieku 18-59/64. Spadek populacji w wieku produkcyjnym przyczynił się istotnie do obniżenia się stopy bezrobocia, a dalsze kilkumilionowe zmniejszenie się tej populacji zadecyduje o trwałym spadku stopy bezrobocia rejestrowanego znacznie poniżej 10%. Kontynuacja tendencji demograficznych przyczyni się również do powstania i nasilania się w wybranych branżach i regionach niedoborów siły roboczej. Czynnikiem, które mogą nieco złagodzić skutki spadku populacji w wieku produkcyjnym, mogą być: utrzymanie obecnego wieku emerytalnego na poziomie 67 lat, stymulowanie wzrostu aktywności zawodowej oraz napływ zagranicznych pracowników na polski rynek pracy.

⁶ Czynnikiem, które mogą zakłócić realizację tego scenariusza, są: spowolnienie gospodarcze, które ograniczyłoby przyszły popyt na pracę lub szok podaży, np. masowy napływ obcokrajowców na polski rynek pracy. Innym scenariuszem, w którym ubytek populacji w wieku produkcyjnym będzie mniej istotny, jest utrzymanie w obecnym kształcie uregulowań ustawowych dotyczących wieku emerytalnego, czyli realizacja reformy polegającej na systematycznym wydłużaniu wieku produkcyjnego do 67 lat.

LITERATURA

- Bolonek R., *Przyczyny i implikacje wzrostu bez zatrudnieniowego w Polsce w latach 1995-2005 w kontekście spójności społeczno-ekonomicznej*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, red. M.G. Woźniak, Zeszyt nr 12, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008.
- Boulhol H., *Making the Labour Market Work Better in Poland*, OECD Economics Department Working Papers No. 1124, OECD Publishing, Paris 2014.
- Eurostat, *Fertility statistics*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Fertility_statistics (dostęp: 14.12.2015).
- Eurostat, *News Release 98/2015 – 3 June 2015*, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6862104/3-03062015-BP-EN.pdf/efc97561-fad1-4e10-b6c1-e1c80e2bb582> (dostęp: 24.11.2015).
- GUS, *Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski w latach 2004-2013*, Warszawa 2014.
- GUS, *Kwartalna informacja o rynku pracy*, www.stat.gov.pl (dostęp: 22.11.2015).
- GUS, *Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2014 roku*, Warszawa 2015.
- Jadamus-Hacura M., Melich-Iwanek K., *Bezzatrudnieniowy wzrost gospodarczy – przykład Polski*, [w:] *Badania ekonometryczno-statystyczne w teorii i praktyce*, red. A.S. Barczak, M. Miskiewicz-Nawrocka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.
- Łyko J., *Szacowanie bez zatrudnieniowego wzrostu gospodarczego*, [w:] *Problemy gospodarki światowej*, red. M. Noga, M. Stawicka, Prace Naukowe nr 1191, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2008.
- Oczki J., Wiśniewski Z., *Demographic Trends, Unemployment and Poland's Migration Potential in the Enlarged European Union*, "Journal of European Affairs", Volume 2, Number 3, August 2004.
- Oczki J., *Arbeitsmarkt nach der Entwicklungen auf dem polnischen Osterweiterung der Europäischen Union*, [w:] *Deutschland-Polen nach der Erweiterung der Europäischen Union. Bilanz und Perspektiven*, red. W. Małachowski, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2009.
- OECD, *Demographic Transition and an Ageing Society: Implications for Local Labour Markets in Poland*, Paris 2013.
- OECD, *OECD Economic Surveys: Poland*, Paris 2014.
- OECD, *Labour Force Statistics 2013 Database*, <http://stats.oecd.org> (dostęp: 23.11.2015).
- World Bank, <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.TFRT.IN> (dostęp: 25.11.2015).

DEMOGRAPHIC DETERMINANTS OF UNEMPLOYMENT IN POLAND

Summary: A rate of unemployment is determined by labour demand factors associated with economic activity, as well as supply factors, that is a quantity and quality of labour force, which are influenced by demographic trends. During the period of economic transition in Poland significant changes in demographic situation occurred – after Poland's EU accession massive emigration flows were observed, and also significant increase and then decrease of working-age population were noted, as a result of specific age structure of Polish population. The article presents findings on the influence of the demographic factors on the unemployment rate in Poland. Predicted changes in the demographic trends and its influence on the labour market are also discussed. The analyses are based on data from the Polish Central Statistical Office, Eurostat, OECD and the World Bank.

Dominik Śliwicki
Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy

TERYTORIALNE ZRÓŻNICOWANIE CZYNNIKÓW BEZROBOCIA DŁUGOTRWAŁEGO

Streszczenie: Celem artykułu jest określenie czynników wpływających istotnie na bezrobocie długotrwałe w poszczególnych województwach. Jako narzędzie badawcze zostanie wykorzystany logitowy model ekonometryczny. Zmienną objaśnianą jest binarna zmienna przyjmująca wartość 1, gdy czas trwania bezrobocia wynosił powyżej 12 miesięcy oraz 0 w przeciwnym przypadku. Zmiennymi objaśniającymi są charakterystyki społeczno-demograficzne osób bezrobotnych. Model dla każdego województwa został oszacowany na danych zebranych w ramach Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności.

Klasyfikacja JEL: J64.

JEL Classification System: J64.

Słowa kluczowe: bezrobocie długotrwałe, model logitowy.

Key words: long-term unemployment, logit model.

1. Wstęp

Bezrobocie długotrwałe, czyli trwające powyżej 12 miesięcy, niesie za sobą tylko i wyłącznie negatywne konsekwencje zarówno w skali całej gospodarki, jak i z punktu widzenia pojedynczych bezrobotnych. Teoria makroekonomii określa bezrobocie długotrwałe jako przejaw trwałej nierównowagi na rynku pracy, będącej rezultatem przewagi podaży siły roboczej nad popytem na nią, a także silnego niedopasowania kwalifikacji siły roboczej do potrzeb rynku pracy. [Wojdyło-Preisner 2009]. Do skutków ekonomicznych zalicza się w szczególności niewykorzystanie potencjału kwalifikacji i zdolności bezrobotnych, a jednocześnie konieczność ich subwencjonowania ze środków społecznych [Zarychta 1994]. Ponadto konsekwencją występowania tego typu bezrobocia jest powstanie tzw. luki PKB, która stanowi różnicę pomiędzy produkcją potencjalną – występującą w stanie pełnego zatrudnienia – a produkcją faktyczną. Bardzo ważnym skutkiem tego typu bezrobocia jest pogorszenie sytuacji materialnej osób pozostających długo bez pracy. Powoduje to degradację zawodową i zubożenie materialne całych grup społecznych, a nawet przynosi pauperyzację i izolację społeczną jednostki lub całej rodziny, wpływa także na zmiany w psychice bezrobotnych oraz powoduje zagrożenie patologią społeczną [Wojdyło-Preisner 2009].

2. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

W celu wyznaczenia czynników bezrobocia długotrwałego oszacowano modele logitowe dla poszczególnych województw. Modele zostały oszacowane na danych statystycznych zebranych w ramach Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności w czwartym kwartale 2014 r.

Modele logitowe należą do grupy modeli jakościowych, tzn. takich, w których zmienna objaśniana Y jest zmienną jakościową postaci:

$$y_i = \begin{cases} 1; & \text{osoba bezrobotna powyżej 12 miesięcy} \\ 0; & \text{osoba bezrobotna do 12 miesięcy} \end{cases}$$

Model logitowy przyjmuje postać [Gruszczynski 2010]:

$$y_i^* = \ln \frac{p_i}{1-p_i} = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_k x_{ki} + u_i,$$

gdzie:

β_j – parametr strukturalny modelu,

u_i – składnik losowy,

$\ln \frac{p_i}{1-p_i}$ – logit,

y_i^* – zmienna nieobserwowalna,

$x_{\bar{j}}$ – wartości zmiennych objaśniających modelu,

p_i – prawdopodobieństwo zmiennej zależnej y_i , wyznaczone na podstawie funkcji gęstości rozkładu logistycznego:

$$p_i = \frac{\exp(x_i' \beta)}{1 + \exp(x_i' \beta)} = \frac{1}{1 + \exp(-x_i' \beta)} = \frac{1}{1 + e^{-y_i}} = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_k x_{ki})}}.$$

Zmienną nieobserwowalną y_i^* nazywa się zmienną ukrytą. Tym, co obserwujemy, jest zmienna zerojedynkowa y_i postaci:

$$y_i = \begin{cases} 1; & y_i^* > 0 \\ 0; & y_i^* \leq 0 \end{cases}.$$

Logit to logarytm ilorazu szans przyjęcia lub nieprzyjęcia wartości 1 przez zmienną y_i . Jeśli szanse są jednakowe ($p_i = 0,5$), to logit równa się zero. Dla $p_i < 0,5$ logit jest ujemny, a dla $p_i > 0,5$ jest dodatni. Logitowa transformacja prawdopodobieństwa pozwala zastąpić wartość p_i przez liczbę z przedziału $(-\infty, +\infty)$. Jeśli oznaczymy [Gruszczynski 2010]:

$$\frac{p_i}{1-p_i} = \exp(x'_i\beta) = \exp(\beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki}),$$

to oznacza, że przyrost wartości X_j o jednostkę wiąże się, *ceteris paribus*, z $\exp(\beta_j)$ -krotną zmianą ilorazu szans. W przypadku $\exp(\beta_j) > 1$ mamy wzrost, a w przypadku gdy $\exp(\beta_j) < 1$ obserwujemy spadek ilorazu szans $\frac{p_i}{1-p_i}$.

Efekty krańcowe w modelu logitowym nie są stałe i zależą od zmiennych objaśniających:

$$\frac{\partial p_i}{\partial X_{ji}} = \beta_j \frac{\exp(x'_i\beta)}{[1 + \exp(x'_i\beta)]^2} = \beta_j p_i (1 - p_i)$$

Interpretacja otrzymanych parametrów strukturalnych modelu jest podobna do interpretacji parametrów modelu liniowego. Odczytywane są one jako przyrost prawdopodobieństwa zdarzenia $Y=1$ związany z jednostkowym przyrostem X_j . Dla dodatniego β_j , wzrost X_j wiąże się ze wzrostem szans na to, że $Y=1$, natomiast spadkowi X_j towarzyszy spadek szans na to, że $Y=1$. Dla ujemnego β_j , wzrost X_j wiąże się ze spadkiem szans na to, że $Y=1$, natomiast spadkowi X_j towarzyszy wzrost szans na to, że $Y=1$. Efekty krańcowe można wyznaczyć dla średnich albo ustalonych wartości zmiennych objaśniających.

3. Wyniki badań empirycznych

W celu określenia czynników bezrobocia długotrwałego w poszczególnych województwach oszacowano modele logitowe, w których zmienną objaśnianą była zmienna binarna Y postaci:

$$y_i = \begin{cases} 1; & \text{osoba bezrobotna powyżej 12 miesięcy} \\ 0; & \text{osoba bezrobotna do 12 miesięcy} \end{cases}$$

W roli zmiennych objaśniających wystąpiły charakterystyki osób bezrobotnych takie, jak:

- wiek¹ – skategoryzowany w pięciu grupach wiekowych;
- płeć² – skategoryzowana na dwie grupy;
- miejsce zamieszkania³ – skategoryzowana na dwie zmienne;
- rejestracja w urzędzie pracy;
- staż pracy⁴ – skategoryzowana na sześć zmiennych binarnych;

¹ GW_1 – wiek do 24 lat, GW_2 – wiek od 25 do 34 lat, GW_3 – wiek od 35 do 44 lat, GW_4 – wiek od 45 do 54 lat, GW_5 – wiek 55 lat i więcej (zmienna bazowa).

² PLEC_M – mężczyzna, PLEC_K – kobieta (zmienna bazowa).

³ MIASTO – gdy bezrobotny zamieszkiwał w mieście, WIES – gdy bezrobotny zamieszkiwał na wsi (zmienna bazowa).

⁴ STAZ_0 – brak stażu pracy, STAZ_1 – staż do 5 lat, STAZ_2 – staż od 5 do 10 lat, STAZ_3 – staż od 10 do 20 lat (zmienna bazowa), STAZ_4 – staż od 20 do 30 lat, STAZ_5 – staż powyżej 30 lat.

- sektor własności ostatniego miejsca pracy⁵ – skategoryzowany na dwie zmienne;
- bycie głową gospodarstwa domowego;
- ostatni wykonywany zawód⁶ – skategoryzowany na dziewięć zmiennych binarnych opisujących wielkie grupy zawodów zgodnie z Klasyfikacją Zawodów i Specjalności na potrzeby rynku pracy⁷;
- wykształcenie⁸ – skategoryzowane na pięć poziomów.

Bezrobotni definiowani są zgodnie z metodologią Międzynarodowej Organizacji Pracy stosowaną w Badaniu Aktywności Ekonomicznej Ludności.

Według metodologii BAEL, do bezrobotnych zalicza się osoby w wieku 15–74 lata, które w okresie badanego tygodnia nie były osobami pracującymi, aktywnie poszukiwały pracy, były gotowe podjąć pracę w ciągu dwóch tygodni następujących po tygodniu badanym. Do bezrobotnych zostały zaliczone także osoby, które nie poszukiwały pracy, ponieważ miały pracę załatwioną i oczekiwały na jej rozpoczęcie przez okres nie dłuższy niż 3 miesiące oraz były gotowe tę pracę podjąć [*Aktywność ekonomiczna...* 2014].

W tabelach przedstawiono wyniki oszacowań ilorazu szans przyjęcia oraz nieprzyjęcia przez zmienną objaśnianą Y wartości 1. Wartości zaprezentowano tylko dla zmiennych istotnych statystycznie na poziomie istotności 5%.

Tabela 1. Wyniki oszacowań ilorazów szans

Czynnik\Województwo	02	04	06	08	10	12	14	16
GW_1	0,38	0,28	0,42	0,09	0,2			0,18
GW_2								0,22
GW_3				0,37				0,10
GW_4				0,16				
PLEC_M								
MIASTO								
REJESTRACJA W PUP		2,58					1,77	
STAZ_0	2,68							
STAZ_1							0,13	
STAZ_2								

⁵ SEKTOR_1 – publiczny, SEKTOR_2 – prywatny (zmienna bazowa).

⁶ ZAWOD_1 – Parlamentarzyści, wyżsi urzędnicy i kierownicy (zmienna bazowa), ZAWOD_2 – Specjaliści (zmienna bazowa), ZAWOD_3 – Technicy i inny średni personel, ZAWOD_4 – Pracownicy biurowi, ZAWOD_5 – Pracownicy usług osobistych i sprzedawcy, ZAWOD_6 – Rolnicy, ogrodnicy, leśnicy i rybacy, ZAWOD_7 – Robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy, ZAWOD_8 – Operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń, ZAWOD_9 – Pracownicy przy pracach prostych.

⁷ Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 27 kwietnia 2010 r. (DzU nr 82, poz. 537 z późn. zm.).

⁸ WYKSZ_0 – wyższe (zmienna bazowa), WYKSZ_1 – policealne i średnie zawodowe, WYKSZ_2 – średnie ogólne, WYKSZ_3 – zasadnicze zawodowe, WYKSZ_4 – gimnazjalne i niższe.

TERYTORIALNE ZRÓŻNICOWANIE CZYNNIKÓW BEZROBOCIA DŁUGOTRWĄŁEGO

STAZ_4								0,21
STAZ_5						0,21		0,25
SEKTOR_PUBL					2,09			
SP_GGW			0,49					0,32
ZAWOD_3		0,11						
ZAWOD_4						5,5		
ZAWOD_5	2,22							
ZAWOD_7								0,42
ZAWOD_8								
ZAWOD_9								0,31
WYKSZ_1			2,11		2,21			0,14
WYKSZ_2	2,79	2,32	2,51			0,11		0,29
WYKSZ_3	2,53		2,11		3,6			
WYKSZ_4				3,34	3,64			
Czynnik\Województwo	18	20	22	24	26	28	30	32
GW_1	0,26	0,27		0,22	0,08	0,29	0,29	
GW_2		0,40			0,31		0,45	
GW_3						4,74		
GW_4		15,84		0,32	0,21		0,38	
PLEC_M		2,096				3,17		3,75
MIASTO	2,34		0,55			2,72		
REJESTRACJA W PUP		2,87		2,08			2,671	
STAZ_0	2,63	11,99		2,12	5,1	11,85		
STAZ_1								
STAZ_2		3,70						0,16
STAZ_4	0,37					3,90		
STAZ_5		6,11	0,2					
SEKTOR_PUBL						4,97		
SP_GGW	0,31	0,40			0,34	0,41		
ZAWOD_3				0,12		16,35		
ZAWOD_4						7,54		3,71
ZAWOD_5	3,45	3,40			0,31	8,64		
ZAWOD_7						3,67	0,21	
ZAWOD_8					5,78	6,41		

ZAWOD_9							0,34	5,3
WYKSZ_1				2,24	3,01	0,28		
WYKSZ_2								
WYKSZ_3	2,49			3,33			1,94	
WYKSZ_4	3,86						4,48	

Źródło: opracowanie własne.

W województwie dolnośląskim (02) czynnikiem istotnie zmniejszającym szanse na popadnięcie w stan bezrobocia długotrwałego jest wiek do 24 lat (spadek o 62%). Czynnikiem istotnie zwiększającymi szanse na popadnięcie w stan bezrobocia długotrwałego są: brak stażu pracy (wzrost szansy o 162%), ostatni wykonywany zawód należący do piątej wielkiej grupy zawodów (wzrost o 122%), posiadanie wykształcenia średniego ogólnokształcącego (wzrost szansy o 179%) oraz wykształcenia zasadniczego zawodowego (wzrost szansy o 153%).

W województwie kujawsko-pomorskim (04) czynnikami istotnie zmniejszającymi szanse na popadnięcie w stan bezrobocia długotrwałego są: wiek do 24 lat (spadek szans o 72%) oraz posiadanie zawodu z trzeciej wielkiej grupy zawodów (spadek o 89%). Wzrostowi szans na popadnięcie w stan bezrobocia długotrwałego towarzyszy rejestracja jako bezrobotny w powiatowym urzędzie pracy (o 158%) oraz posiadanie wykształcenia ogólnokształcącego (o 132%).

W województwie lubelskim (06) również czynnikiem zmniejszającym szanse na popadnięcie w stan bezrobocia długotrwałego jest wiek do 24 lat (spadek o 58%). Również bycie głową gospodarstwa domowego zmniejsza ryzyko bezrobocia długotrwałego – spadek szans o 51%. Do czynników zwiększających szanse popadnięcia w stan bezrobocia długotrwałego należą posiadanie wykształcenia policealnego i średniego zawodowego (o 111%), średniego ogólnokształcącego (o 151%) oraz zasadniczego zawodowego (111%).

W województwie lubuskim (08) zmniejszeniu szans na pozostawanie na bezrobociu powyżej 12 miesięcy sprzyja wiek do 24 lat (o 91%), od 35 do 44 lat (o 63%) oraz od 45 do 54 lat (o 83%). Jedynym czynnikiem istotnie zwiększającym ryzyko popadnięcia w stan bezrobocia długotrwałego jest posiadanie wykształcenia gimnazjalnego bądź niższego (wzrost szans o 234%).

W województwie łódzkim (10) wiek do 24 lat sprzyja zmniejszeniu szans na popadnięcie w stan bezrobocia długotrwałego o 80%. Wśród czynników sprzyjających zwiększeniu szans na pozostawanie na bezrobociu powyżej 12 miesięcy istotne okazały się: publiczny sektor własności ostatniego miejsca pracy (wzrost szans o 109%), posiadanie wykształcenia policealnego i średniego zawodowego (wzrost o 121%), wykształcenia zasadniczego zawodowego (wzrost o 260%) oraz wykształcenia gimnazjalnego i niższego (wzrost o 264%).

W województwie małopolskim (12) dwa czynniki wpływają na zmniejszenie szans na popadnięcie w stan bezrobocia długotrwałego: staż pracy powyżej 30 lat (spadek o 79%) oraz posiadanie wykształcenia średniego ogólnokształcącego (spadek o 89%). Jeden czynnik sprzyja zwiększeniu szans na pozostawanie na bezrobociu powyżej 12 miesięcy – po-

siadanie zawodu z czwartej wielkiej grupy zawodów (wzrost o 450%).

Wśród czynników wpływających na bezrobocie długotrwałe w województwie mazowieckim (14) istotne okazały się tylko dwa: staż pracy do 5 lat wpływający ujemnie (spadek szans o 87%) oraz rejestracja w powiatowym urzędzie pracy (wzrost szans na pozostanie na bezrobociu powyżej 12 miesięcy o 77%).

Model logitowy dla województwa opolskiego (16) zidentyfikował tylko czynniki wpływające ujemnie na popadanie w stan bezrobocia długotrwałego. Należą do nich: wiek do 24 lat (spadek szans o 82%), od 25 do 34 lat (spadek szans o 78%) oraz od 35 do 44 lat (spadek o 90%), a także: posiadanie stażu pracy od 20 do 30 lat (spadek szans o 79%) oraz stażu pracy ponad 30 lat (spadek o 75%). Ponadto istotnymi czynnikami były: pozostawanie głową gospodarstwa domowego (spadek o 68%), posiadanie doświadczenia zawodowego na stanowisku zaliczanym do siódmej wielkiej grupy zawodów (spadek o 58%) bądź dziewiętej wielkiej grupy zawodów (spadek o 69%). Ostatnimi czynnikami zidentyfikowanymi przez model były: posiadanie wykształcenia policealnego lub średniego zawodowego (spadek o 86%), a także średniego ogólnokształcącego (spadek o 71%).

W województwie podlaskim (18) trzy czynniki wpływają ujemnie na popadanie w stan bezrobocia długotrwałego: wiek do 24 lat (spadek szans o 74%), posiadanie stażu pracy od 20 do 30 lat (spadek o 63%) oraz bycie głową gospodarstwa domowego (spadek o 69%). Z kolei czynnikami zwiększającymi ryzyko pozostawania na bezrobociu dłużej niż 12 miesięcy są: zamieszkiwanie w mieście (wzrost szans o 134%), brak stażu pracy (wzrost szans o 163%), posiadanie zawodu kwalifikowanego do piątej wielkiej grupy zawodów (wzrost szans o 245%), posiadanie wykształcenia zasadniczego zawodowego (wzrost o 149%) oraz wykształcenia gimnazjalnego i lub niższego (wzrost szans o 286%).

W województwie podkarpackim (20) trzy czynniki wpływają ujemnie na ryzyko bezrobocia długotrwałego: wiek do 24 lat (spadek szans o 73%), od 25 do 34 lat (spadek szans o 60%) oraz bycie głową gospodarstwa domowego (spadek szans o 60%). Sześć czynników wpływa dodatnio na prawdopodobieństwo popadnięcia w stan bezrobocia długotrwałego: wiek od 45 do 54 lat (wzrost szans o 1480%), bycie mężczyzną (wzrost szans o 110%), rejestracja w powiatowym urzędzie pracy (wzrost szans o 187%), brak stażu pracy (wzrost szans o 1200%), posiadanie stażu pracy od 5 do 10 lat (wzrost szans o 270%), posiadanie ponad 30-letniego stażu pracy (wzrost szans o 511%), posiadanie zawodu zaliczanego do piątej wielkiej grupy zawodów (wzrost szans o 240%).

W modelu dla województwa pomorskiego (22) istotne okazały się tylko dwa czynniki ujemnie wpływające na prawdopodobieństwo pozostawania na bezrobociu co najmniej 12 miesięcy: zamieszkiwanie w mieście (spadek szans o 45%) oraz posiadanie stażu pracy ponad 30 lat (spadek o 80%).

W województwie śląskim (24) ujemnie na prawdopodobieństwo bezrobocia długotrwałego wpływały trzy czynniki: wiek do 24 lat (spadek szans o 78%), wiek od 45 do 54 lat (spadek o 68%), posiadanie zawodu z trzeciej wielkiej grupy zawodów (spadek szans o 88%). Z kolei czynnikami zwiększającymi prawdopodobieństwo bezrobocia powyżej 12 miesięcy były: rejestracja w powiatowym urzędzie pracy (wzrost o 108%), brak stażu pracy (wzrost o 112%), posiadanie wykształcenia policealnego lub średniego zawodowego (wzrost szans o 124%) albo wykształcenia zasadniczego zawodowego (wzrost szans o 233%).

W modelu dla województwa świętokrzyskiego (26), podobnie jak dla innych województw, czynnikiem istotnie wpływającym na spadek prawdopodobieństwa popadnięcia w bezrobocie długotrwałe był wiek do 24 lat (o 92%). Ponadto ujemny wpływ miały również: wiek od 25 do 34 lat (spadek szans o 69%) oraz od 45 do 54 lat (79%), bycie głową gospodarstwa domowego (spadek o 66%), posiadanie zawodu zaliczanego do piątej wielkiej grupy zawodów (spadek szans o 69%). Czynnikiemami zwiększającymi prawdopodobieństwo bezrobocia długotrwałego były: brak stażu pracy (wzrost szans o 410%), posiadanie zawodu zaliczanego do ósmej wielkiej grupy zawodów (wzrost szans o 478%) oraz wykształcenie policealne lub średnie zawodowe (wzrost szans o 201%).

W modelu dla województwa warmińsko-mazurskiego (28) wystąpiła największa liczba czynników istotnie wpływających na prawdopodobieństwo bezrobocia długotrwałego. Ujemnie wpływają takie czynniki, jak: wiek do 24 lat (spadek szans o 71%), bycie głową gospodarstwa domowego (spadek szans o 59%), posiadanie wykształcenia policealnego lub średniego zawodowego (spadek szans o 72%). Zwiększeniu ryzyka długotrwałego bezrobocia sprzyjają: wiek od 35 do 44 lat (wzrost szans o 374%), bycie mężczyzną (wzrost szans o 217%), zamieszkiwanie na wsi (wzrost szans o 172%), brak stażu pracy (wzrost szans o 1185%), posiadanie stażu pracy od 20 do 30 lat (wzrost szans o 290%), doświadczenie w pracy w sektorze publicznym (wzrost o 397%), posiadanie zawodu z grupy trzeciej (wzrost o 1535%), czwartej (wzrost o 654%), piątej (wzrost o 764%), siódmej (367%) oraz ósmej (wzrost o 541%).

W województwie wielkopolskim (30) pięć czynników zmniejszało prawdopodobieństwo bezrobocia długotrwałego. Były to: wiek do 24 lat (spadek szans o 71%), wiek od 25 do 34 lat (spadek szans o 55%), wiek od 45 do 54 lat (spadek szans o 62%), posiadanie zawodu z siódmej wielkiej grupy zawodów (spadek szans o 79%) oraz dziewiątej grupy zawodów (spadek szans o 66%). Czynnikiemami istotnie zwiększającymi prawdopodobieństwo bezrobocia długotrwałego były: rejestracja w powiatowym urzędzie pracy (wzrost o 167%), posiadanie wykształcenia zasadniczego zawodowego (wzrost szans o 94%) oraz gimnazjalnego i niższego (wzrost szans o 348%).

W modelu dla województwa zachodniopomorskiego (32) tylko staż od 5 do 10 lat jest czynnikiem istotnie wpływającym na zmniejszenie prawdopodobieństwa popadnięcia w bezrobocie powyżej 12 miesięcy (spadek szans o 84%). Wzrostowi ryzyka bezrobocia długotrwałego sprzyjają takie czynniki, jak: bycie mężczyzną (wzrost szans o 275%), posiadanie zawodu z czwartej (wzrost szans o 271%) lub dziewiątej wielkiej grupy zawodów (wzrost szans o 430%).

4. Wnioski

Przeprowadzona analiza pozwoliła na wskazanie istotnych statystycznie czynników wpływających na bezrobocie długotrwałe w poszczególnych województwach. W 12 województwach czynnikiem istotnie zmniejszającym prawdopodobieństwo popadnięcia w stan bezrobocia długotrwałego był wiek do 24 lat. Pozostałe czynniki wpływały w zróżnicowany sposób na prawdopodobieństwo pozostawania na bezrobociu powyżej 12 miesięcy – zarówno ze względu na siłę, jak i kierunek wpływu.

LITERATURA

Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2014, GUS, Warszawa.

Gruszczyński M., *Mikroekonometria. Modele i metody analizy danych indywidualnych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.

Wojdyło-Preisner M., *Profilowanie bezrobotnych jako metoda przeciwdziałania bezrobociu długookresowemu*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 2009.

Zarychta H., *Skutki i koszty bezrobocia na lokalnym rynku pracy*, „Praca i Zabezpieczenie Społeczne”, 6, 1994.

TERITORIAL DIFFERENTIATION OF FACTORS OF LONG-TERM UNEMPLOYMENT

Summary: The aim of this article is identification of factors that significantly affect long-term unemployment in particular voivodships. As a research tool a logit econometric model will be used. The dependent variable is a binary variable that takes the value 1 when the duration of unemployment was over 12 months and 0 otherwise. Explanatory variables are socio-demographic characteristics of the unemployed. The model for each voivodship was estimated on data collected as part of the Labour Force Survey.

Agnieszka Piotrowska-Piątek
Politechnika Świętokrzyska

OCZEKIWANIA WSPÓŁCZESNEGO RYNKU PRACY JAKO WYZWANIE DLA TWORZENIA I DOSKONALENIA PROGRAMÓW KSZTAŁCENIA W SZKOŁACH WYŻSZYCH

Streszczenie: W artykule podjęto zagadnienie oczekiwań i wyzwań współczesnego rynku pracy w procesie tworzenia i doskonalenia programów kształcenia w szkołach wyższych. Głównym celem prowadzonych rozważań jest próba odpowiedzi na pytanie: czy i w jaki sposób szkoły wyższe monitorują oczekiwania rynku pracy. Na sformułowany problem badawczy autorka odpowiada z perspektywy analizy uregulowań formalno-prawnych, analizy literatury przedmiotu oraz prezentacji wyników badań własnych – badań ankietowych skierowanych do rektorów szkół wyższych.

Klasyfikacja JEL: H44, I23, J20.

JEL Classification System: H44, I23, J20.

Słowa kluczowe: szkoła wyższa, program kształcenia, monitoring rynku pracy.

Key words: higher education institutions, curricula, monitoring of labor market.

1. Wstęp

Przeobrażenia, problemy i wyzwania w systemie szkolnictwa wyższego po 1989 r.

Transformacja ustrojowa zapoczątkowana w 1989 r. oraz postępująca integracja europejska w obszarze szkolnictwa wyższego stworzyły w Polsce zupełnie nowe warunki funkcjonowania systemu szkolnictwa wyższego [Dybaś, Dziemianowicz-Bąk, Krawczyk-Radwan, Walczak 2014, s. 121]. Zapoczątkowany w latach 90. XX w. złożony proces przemian rozciągnął się na wiele lat i objął różne aspekty funkcjonowania szkół wyższych: od prób redefinicji ich tożsamości w kontekście „wielkiej zmiany” na poszukiwaniu nowych rozwiązań organizacyjnych kończąc [Kowalska 2013, s. 65].

Ocenia się, że szkolnictwo wyższe w Polsce jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się obszarów życia społecznego. W ciągu ostatnich 25 lat przeszło gwałtowne ilościowe oraz instytucjonalne przemiany, do których należy zaliczyć przede wszystkim po-

wstanie szkół niepublicznych oraz stworzenie możliwości podjęcia kształcenia w systemie niestacjonarnym. Ostatnia dekada XX w. i pierwsze pięciolecie XXI w. charakteryzowały się bardzo dużą dynamiką w zakresie powstawania szkół wyższych, a w związku z tym zwiększającą się liczbą studentów. W ciągu ostatnich kilku lat dynamika ta wyraźnie osłabła, co ma związek z tendencjami demograficznymi oraz wyczerpującymi się potrzebami osób pracujących w zakresie podnoszenia kwalifikacji zawodowych poprzez ukończenie studiów wyższych (tzw. popyt odłożony). Według statystyk Głównego Urzędu Statystycznego, liczba studentów od 2006 r. maleje. Dla zobrazowania zmian w zakresie liczby szkół wyższych warto przytoczyć następujące dane – liczba szkół wyższych w roku akademickim 2012/2013 w porównaniu do roku akademickiego 2000/2001 wzrosła o 46,1%, jednak w porównaniu z rokiem 2011/2012 zmalała o 1,5% [GUS 2013, s. 25]. Stabilizację liczby szkół odnotowujemy od roku akademickiego 2011/2012.

Od 2005 r. obserwujemy zmiany dostosowujące nasz system szkolnictwa wyższego do standardów europejskich (ang. *European Higher Education System*). Na większości kierunków wprowadzono dwustopniowy system kształcenia (krótsze cykle kształcenia sprzyjają szybszemu wejściu na rynek pracy), umożliwiono mobilność studentów i kadry naukowo-dydaktycznej, trwają prace w kierunku walidacji efektów kształcenia uzyskanych poza murami uczelni (w trakcie pracy zawodowej). Obowiązujący do 2011 r. główny mechanizm regulacyjny planów i programów kształcenia – tzw. standardy kształcenia zastąpio-
ne zostały poprzez Krajowe Ramy Kwalifikacji, czyli wzorcowe opisy efektów kształcenia. Uczelnie uzyskały zdecydowanie większą autonomię w zakresie oferowanych programów kształcenia. Jednocześnie formułując ofertę dydaktyczną, zobligowane są do konsultacji z interesariuszami zewnętrznymi – przedstawicielami właściwego dla danego kierunku otoczenia społeczno-gospodarczego.

Po okresie dynamicznego wzrostu i rozwoju, obecne czasy to okres stawiania pytań o kierunek zmian w polskim systemie szkolnictwa wyższego, zarówno w aspekcie modelu kształcenia, jak i modelu zarządzania uczelnia. Ma to związek z uwarunkowaniami demograficznymi (niż demograficzny, którego wpływ na szkolnictwo wyższe często określa się jako „demograficzne tsunami”), zmniejszającymi się możliwościami państwa w zakresie finansowania nauki i szkolnictwa wyższego, wreszcie wyzwaniem, jakie dla procesu kształcenia niesie rynek pracy w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i modelu społeczeństwa informacyjnego. W dyskusji toczącej się na łamach literatury przedmiotu i publicystyki pojawiają się wyraźne tezy o dramatycznym obniżeniu jakości kształcenia [por. Czerepaniak-Walczak 2013], trwaniu w biurokratycznym, nieprzystawalnym do wymogów społecznych i ekonomicznych porządku organizacyjnym szkół wyższych [por. Antonowicz 2006, s. 25-26] czy braku wizji i strategii rozwoju instytucji szkolnictwa wyższego.

Szczególne miejsce w tych dyskusjach ma problematyka oferowanych przez szkoły wyższe programów kształcenia. W świetle obowiązujących unormowań formalnych przez pojęcie *programu kształcenia* dla określonego kierunku i poziomu kształcenia oraz dla określonego profilu kształcenia (ogólnoakademickiego lub praktycznego) na tym kierunku należy rozumieć opis zakładanych efektów kształcenia wraz z programem studiów, stanowiącym deskrypcję procesu kształcenia prowadzącego do uzyskania tych efektów [Rozporządzenie 2011, § 3].

Ekspert OECD w raporcie na temat szkolnictwa wyższego w Polsce stwierdził, że najważniejszym wyzwaniem, jakie stoi obecnie przed polskim systemem szkolnictwa wyższego, pozostaje to, że jest on w bardzo istotnym stopniu ukierunkowany na zagadnienia natury „akademickiej”, co dotyczy nie tylko uczelni akademickich i co skutkuje niedostatecznym reagowaniem tego systemu na różnorodność potrzeb dzisiejszej gospodarki i społeczeństwa. Rozwijając ten wątek, podkreślili, że jest to system całościowo zorientowany do wewnątrz i zapatrzonej w przeszłość, w przeciwieństwie do orientacji na obecne potrzeby [Fulton, Santiago, Edquist, El-Khawas, Hackl 2007, s. 46-47].

Również wśród rodzimych badaczy nie brak głosów krytycznych dotyczących sposobu kształcenia w polskich szkołach wyższych. Przykładowo, A. Jajszczyk ocenia, że system kształcenia polskich uczelni, w których nadal dominującą rolę odgrywają wykłady, a kierunki studiów są bardzo wąsko wyprofilowane, niedostatecznie przygotowuje absolwentów do kreatywnego rozwiązywania problemów, innowacyjności, pracy w zespołach, a także przystawania do szybko zmieniającego się świata, w tym do koniecznej wielokrotnej zmiany zawodu. Pisze również, że swojej roli nie spełniają na ogół uczelnie zawodowe, w których kształcenie jest nadmiernie akademickie, a programy studiów słabo skorelowane z potrzebami gospodarki i instytucji publicznych w regionach, w których funkcjonują [Jajszczyk 2013, s. 219].

Wśród zasadniczych problemów, jakie dotyczą szkolnictwa wyższego w Polsce, wymienia się słabe powiązanie z otoczeniem społeczno-gospodarczym. Ocenia się bowiem, że oferta dydaktyczna większości uczelni ma charakter podażowy, jest nieelastyczna oraz rzadko podlega zewnętrznej ewaluacji pod względem efektów kształcenia [Sławiński 2014, s. 93-94].

W kontekście przemian i wyzwań, jakie obecnie stoją przed szkolnictwem wyższym, warto wspomnieć, że obserwowane są również coraz mniejsze korzyści z osiągnięcia wyższego wykształcenia, tzn. większe zagrożenie bezrobociem i gorsze relacje płac w stosunku do osób niżej wykształconych. Wskazuje to na relatywne osłabienie pozycji absolwentów szkół wyższych na rynku pracy. Ekspert na podstawie prowadzonych badań sugerują kilka prawdopodobnych powodów takiej zmiany. Wśród nich wymieniają strukturalne niedostosowanie kompetencji absolwentów do popytu na pracę, które nie może być spożytkowane przez gospodarkę, ponieważ jej potrzeby są inne [Rószkiewicz 2009, s. 27].

Coraz częściej na łamach literatury przedmiotu formułuje się tezę, że warunkiem koniecznym dostosowania się szkół wyższych do nowych paradygmatów rozwojowych współczesnych społeczeństw i ich gospodarek jest otwarcie uczelni na otoczenie, przejawiające się w lepszym dostosowaniu programów kształcenia do potrzeb pracodawców, rozwoju badań naukowych służących potrzebom społeczeństwa i gospodarki, elastycznych struktur organizacyjnych, wyzwalaniu przedsiębiorczości akademickiej. Konieczne jest zatem, aby w procesie formułowania, ewaluacji i doskonalenia programów kształcenia w szkołach wyższych aktywnie uczestniczyli interesariusze zewnętrzni, w szczególności przedstawiciele instytucji rynku pracy oraz pracodawcy właściwi dla danego kierunku kształcenia.

W tym kontekście nasuwają się następujące pytania – czy szkoły wyższe prowadzą dialog z tymi interesariuszami? Czy i w jaki sposób monitorują ich oczekiwania? Dalsze rozważania, których celem jest próba odpowiedzi na sformułowane pytania, opierają się na

badaniach własnych autorki. Ich metodykę oraz uzyskane wyniki zaprezentowano w następnych częściach artykułu.

2. Metodyka i organizacja badań własnych

W celu zbadania, czy i w jaki sposób szkoły wyższe (a przede wszystkim osoby nimi zarządzające) monitorują oczekiwania pracodawców względem realizowanych programów kształcenia, przeprowadzono badanie empiryczne¹, którym objęto wszystkie szkoły wyższe działające pod nadzorem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego (N-377). W założeniu miało to być badanie pełne. Operat do badań stanowił wykaz uczelni publicznych i niepublicznych o statusie „uczelnia działająca”, który ustalono na podstawie²:

- Rejestru uczelni niepublicznych i związków uczelni niepublicznych dostępny w systemie POL-on (N-282);
- Wykazu publicznych uczelni akademickich (N-59);
- Wykazu państwowych wyższych szkół zawodowych (N-36).

Badanie przeprowadzono w formie indywidualnej ankiety pocztowej, skierowanej do rektorów uczelni w okresie od stycznia do lutego 2015 r. W celu osiągnięcia optymalnej kompletności badania w trakcie procesu zbierania materiału badawczego prowadzono również monit telefoniczny oraz przy wykorzystaniu poczty elektronicznej. Ostateczny zwrot ankiet w odniesieniu do poszczególnych typów szkół wyniósł:

- w grupie publicznych uczelni akademickich uzyskano 31 poprawnie wypełnionych ankiet (w tym: 11 z uniwersytetów, 10 z uczelni technicznych, 10 z uczelni kierunkowych), co stanowi 52,5% zbiorowości w tej grupie szkół;
- w grupie państwowych wyższych szkół zawodowych uzyskano 18 poprawnie wypełnionych ankiet, co stanowi 50% zbiorowości w tej grupie szkół;
- w grupie uczelni niepublicznych uzyskano 51 poprawnie wypełnionych ankiet, co stanowi 18,1% zbiorowości w tej grupie szkół.

Jak więc widać, w efekcie nie były to badania pełne (pomimo pierwotnego zamiaru autorki). Wyniki prezentowane w niniejszym artykule nie mogą być zatem uogólniane na całą zbiorowość szkół wyższych. Z uwagi jednak na to, że co druga publiczna uczelnia akademicka, co druga państwowa wyższa szkoła zawodowa oraz prawie co piąta uczelnia niepubliczna wzięły udział w badaniu, dają one dobry pogląd na badane zjawisko.

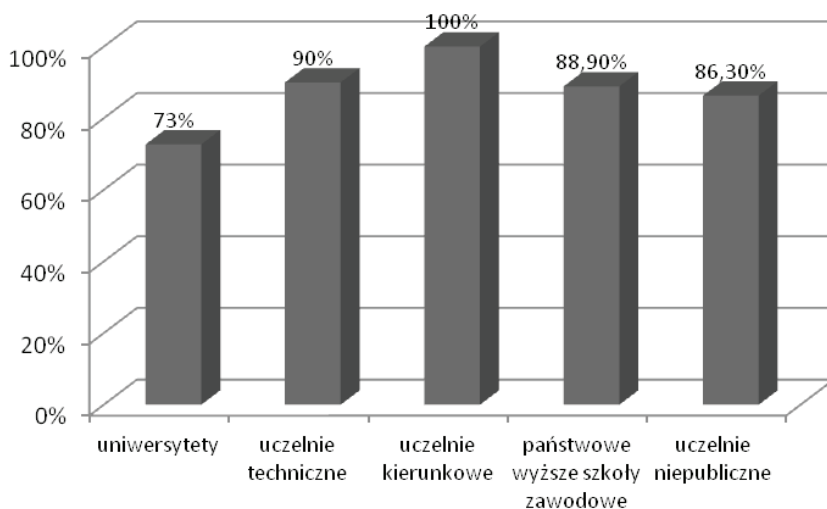
Wyniki badania zaprezentowano w podziale na typy szkół: publiczne uczelnie akademickie, w ramach której to grupy wyróżniono uniwersytety, uczelnie techniczne oraz uczelnie kierunkowe (m.in.: uczelnie ekonomiczne, pedagogiczne, przyrodnicze), państwowe wyższe szkoły zawodowe, uczelnie niepubliczne.

¹ Badanie miało szerszy charakter w stosunku do kwestii prezentowanych w niniejszym artykule.

² Operat ustalony na podstawie podanych rejestrów skonfrontowano dodatkowo z informacjami podanymi na stronach internetowych szkół wyższych; w grupie uczelni niepublicznych kilkanaście szkół widniejących w Rejestrze uczelni niepublicznych i związków uczelni niepublicznych nie prowadziło działalności i było w trakcie likwidacji.

3. Monitorowanie oczekiwań rynku pracy przez szkoły wyższe w świetle badań własnych

W kwestionariuszu ankiety zapytano rektorów, czy uczelnie, którymi kierują w procesie tworzenia i doskonalenia programów kształcenia, monitorują oczekiwania pracodawców. Wydaje się, że uzyskane wyniki mogą napawać optymizmem. Zdecydowana większość respondentów odpowiedziała na to pytanie twierdząco. Stosunkowo najniższy odsetek odpowiedzi twierdzącej charakteryzuje grupę uniwersytetów, najwyższy zaś uczelnie kierunkowe (rysunek 1).



Rysunek 1. Monitorowanie oczekiwań pracodawców względem realizowanych programów kształcenia w podziale na typy szkół (%)

Źródło: opracowanie na podstawie wyników badania własnego.

Celem kolejnego pytania było ustalenie form i metod, jakie stosują uczelnie w badanym obszarze³. W kafeterii wyróżniono następujące warianty odpowiedzi:

- monitorowanie oczekiwań pracodawców poprzez instytucjonalne formy współpracy;
- monitorowanie oczekiwań pracodawców poprzez prowadzenie badań pierwotnych;
- monitorowanie oczekiwań pracodawców poprzez przegląd badań z zakresu rynku pracy (badania wtórne);
- monitorowanie oczekiwań pracodawców poprzez prowadzenie badań karier zawodowych absolwentów;
- monitorowanie oczekiwań pracodawców w ramach innych aktywności.

³ Oczywiście jest, że pytanie miało charakter wielokrotnego wyboru i dotyczyło uczelni, które odpowiedziały twierdząco na pytanie poprzednie.

Rozkład odpowiedzi przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Formy i metody monitorowania oczekiwań pracodawców względem realizowanych programów kształcenia w podziale na typy szkół (%)

Formy i metody monitorowania	Uczelnie niepubliczne	Państwowe wyższe szkoły zawodowe	Uniwersytety	Uczelnie techniczne	Uczelnie kierunkowe
Instytucjonalne formy współpracy	64,7	66,7	54,5	50,0	80,0
Prowadzenie badań pierwotnych	11,8	5,6	-	20,0	10,0
Przegląd badań z zakresu rynku pracy	15,7	11,1	18,2	60,0	20,0
Prowadzenie badań karier absolwentów	70,6	88,9	54,5	70,0	70,0
Inne formy i metody	9,8	-	-	20,0	10,0

Źródło: opracowanie na podstawie wyników badania własnego.

Jak widać, rektorzy najczęściej deklarowali, że źródłem wiedzy o oczekiwaniach i potrzebach pracodawców w ich uczelni są badania karier zawodowych absolwentów (odsetek wskazań pomiędzy 54,5% a 88,9% w zależności od typu szkoły). Stosunkowo najczęściej odpowiedź taką wybierali rektorzy państwowych wyższych szkół zawodowych. W tym miejscu warto zaznaczyć, że obowiązek monitorowania karier zawodowych absolwentów nakładała na uczelnie nowelizacja ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym z 18 marca 2011 r. Cel tego zadania został wówczas sprecyzowany następująco: „dostosowanie kierunków studiów i programów kształcenia do potrzeb rynku pracy” [art. 13a]. W zamyśle Ustawodawcy, absolwenci, poprzez swoje doświadczenie zawodowe i osobiste, mieli być źródłem informacji dla ewaluacji i doskonalenia oferty dydaktycznej uczelni. Zazwyczaj monitoring realizowały (realizują) uczelniane (akademickie) biura karier w ramach przyjętej przez daną uczelnię metodologii, najczęściej w formie badań typu CAWI (ang. *Computer Assisted Web Interview*) i CATI (ang. *Computer Assisted Telephone Interview*). Jak podaje Biuro Analiz Sejmowych w raporcie *Monitorowanie karier zawodowych absolwentów przez polskie uczelnie wyższe w świetle wyników badania Biura Analiz Sejmowych*, prawie 80% uczelni, po wejściu w życie ww. nowelizacji prowadziło monitoring karier zawodowych swoich absolwentów [Biuro Analiz Sejmowych 2014, s. 3]. Kolejna nowelizacja ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym z 11 lipca 2014 r. zastąpiła obowiązek – możliwością monitorowania karier zawodowych absolwentów przez uczelnie. Obecnie obowiązek monitorowania karier zawodowych absolwentów szkół wyższych po roku, trzech i pięciu latach od ukończenia studiów spoczywa na Ministrze Nauki i Szkolnictwa Wyższego, który w tym celu będzie wykorzystywał dane z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych [art. 13.b]. Wśród celów takiego rozwiązania wymienia się m.in. poszerzenie zasobów informacyjnych o efektywności kształcenia dla danego kierunku (grupy kierunków) studiów czy uczelni. Pełne pierwsze badanie miało rozpocząć się we wrześniu 2015 r.

Wracając do wyników badania – stosunkowo często rektorzy deklarowali, że monitorują potrzeby rynku pracy poprzez instytucjonalne formy współpracy z pracodawcami (odsetek wskazań pomiędzy 50% a 80% w zależności od typu szkoły). W polskim systemie szkolnictwa wyższego do form takich należy zaliczyć przede wszystkim konwent. W chwili obecnej jest on ustawowym ciałem kolegialnym, obowiązkowym dla struktur państwowych wyższych zawodowych, fakultatywnym dla publicznych uczelni akademickich. Zgodnie z ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym z 27 lipca 2005 r. w skład konwentu państwowych wyższych szkół zawodowych (czyli publicznych uczelni zawodowych) obligatoryjnie wchodzi przedstawiciele pracodawców w liczbie co najmniej pięciu. Ustawa, na zasadzie fakultatywności, dopuszcza również w konwencie tych szkół obecność organizacji pracodawców [art. 61]. Oprócz konwentu w ramach instytucjonalnej współpracy z otoczeniem społeczno-gospodarczym uczelni tworzone są rady działające przy podstawowych jednostkach organizacyjnych lub przy konkretnych kierunkach.

Przegląd badań z zakresu rynku pracy jako źródło wiedzy o oczekiwaniach pracodawców najczęściej deklarowali rektorzy uczelni technicznych (60%), najrzadziej rektorzy państwowych wyższych szkół zawodowych (11,1%). W świetle tych wyników można sądzić, że generalnie szkoły wyższe nie są aktywne w tym obszarze. Badań dotyczących rynku pracy jest wiele – począwszy od badań wojewódzkich urzędów pracy, które w sposób ciągły monitorują zjawiska zachodzące na regionalnych rynkach pracy (np. rankingi zawodów deficytowych i nadwyżkowych, raporty o sytuacji na rynku pracy, informacje sygnałowe o rynku pracy, opracowania z zakresu kształcenia ustawicznego, losów zawodowych absolwentów szkół ponadgimnazjalnych i wyższych), badań Głównego Urzędu Statystycznego (m.in.: informacje sygnałowe dotyczące popytu na pracę w ujęciu regionalnym, cykliczna publikacja *Wybór ścieżki kształcenia a sytuacja zawodowa Polaków*, cykliczna publikacja *Kształcenie dorosłych*) po opracowania agencji badawczych i instytutów opinii publicznej.

Najrzadziej respondenci deklarowali prowadzenie badań pierwotnych dla potrzeb monitoringu oczekiwań rynku pracy. Dla przykładu, prowadzenie takich badań deklarowała co piąta publiczna uczelnia techniczna i zaledwie co dwudziesta państwowa wyższa szkoła zawodowa, a w grupie uniwersytetów żaden respondent nie wybrał tego wariantu odpowiedzi.

Wśród innych aktywności dedykowanych poznawaniu potrzeb pracodawców respondenci wymieniali: okresowe spotkania panelowe, udział w forach gospodarczych, spotkania formalne i nieformalne, konwent pracodawców danego kierunku, udział pracodawców w komisjach programowych oraz uzyskiwanie informacji od studentów po odbytych praktykach zawodowych.

4. Wnioski

Jak czytamy we wstępie do Programu rozwoju szkolnictwa wyższego i nauki na lata 2015-2030, „szkolnictwo wyższe i nauka są w centrum zachodzących w Europie i Polsce przemian; muszą je wspierać, napędzać i przewidywać. Dlatego mówiąc o dostosowaniu szkolnictwa wyższego do wymogów rynku pracy, trzeba mieć na uwadze rynek, do którego aspirujemy i który będzie rozwijany przez nowoczesnie wykształcone kadry. Rosnąć będzie bowiem zapotrzebowanie na kreatywne myślenie, zdolność do tworzenia nowej wiedzy, in-

nowacyjnych rozwiązań technicznych i organizacyjnych oraz nowych treści kulturowych. Życie społeczne i gospodarka oparta na wiedzy potrzebują wykształconych profesjonalistów, gotowych do twórczego rozwiązywania problemów i efektywnej pracy w zespołach” [Ministerstwo 2015, s. 3]. Musimy bowiem pamiętać, że przemiany społeczne, gospodarcze i technologiczne ostatnich lat znacznie zmieniły pojmowanie nauki, badań i edukacji. Wiedza ludzka zajęła czołowe miejsce w wyznawanych wartościach, stała się wszechobecna. Rosnąca ilość informacji oraz wzrost jej dostępności dla obywateli to obecnie wyraźny trend w procesie rozwoju społecznego. Tworzą się społeczeństwa wiedzy znacznie różniące się od społeczeństw bogatych jedynie w zasoby naturalne, opierających swoją gospodarkę na eksploatacji tych zasobów.

Wśród czterech podstawowych celów wspomnianego wyżej programu znalazły się: wzrost jakości kształcenia w szkolnictwie wyższym i dopasowanie go do potrzeb społecznych i gospodarczych oraz zwiększenie oddziaływania na otoczenie społeczne, gospodarcze i międzynarodowe. Realizacja tych celów osadzona jest oczywiście w ramach propozycji zmian organizacyjnych, finansowych oraz związanych z systemem zarządzania i dotyczy również aktywności szkół wyższych w zakresie prowadzenia badań naukowych i popularyzacji ich wyników. Kluczem do tych przemian jest otwarcie szkół wyższych na otoczenie i urzeczywistnianie koncepcji „uczelnia bez ścian”. Uczelnie, formułując programy kształcenia wyrażające się w celach i efektach kształcenia, treściach kształcenia i formach ich realizacji, powinny brać pod uwagę zmieniające się potrzeby społeczne.

W świetle zaprezentowanych w artykule badań własnych, zdecydowana większość szkół wyższych, które wzięły udział w badaniu, deklaruje, że w trakcie formułowania i doskonalenia programów kształcenia monitorują potrzeby rynku pracy. Najczęściej wykorzystują do tego badania karier zawodowych swoich absolwentów oraz współpracę z przedstawicielami rynku pracy w ramach form zinstytucjonalizowanych. Jednak zdecydowanie rzadziej korzystają z dostępnych opracowań zawierających wyniki badań dotyczące rynku pracy. Dedykowane temu celowi badania pierwotne mieszczą się w aktywnościach raczej niewielkiej liczby uczelni.

Reasumując – nie ulega wątpliwości, że współczesny rynek pracy jest wyzwaniem dla szkół wyższych w zakresie tworzenia i doskonalenia oferty dydaktycznej, a warunkiem sprostania mu jest aktywny dialog z jego przedstawicielami.

LITERATURA

- Antonowicz D., *W poszukiwaniu nowego paradygmatu zarządzania uniwersytetami w Polsce*, [w:] *Problemy zarządzania w uczelni opartej na wiedzy*, red. K. Leja, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2006.
- Biuro Analiz Sejmowych, *Monitorowanie karier zawodowych absolwentów przez polskie uczelnie wyższe w świetle badania Biura Analiz Sejmowych*, „Analizy” 2014, nr 5 (109).
- Czerepaniak-Walczak M. (red.), *Fabryki dyplomów czy universitas?*, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków 2013.
- Dybaś M., Dziemianowicz-Bąk A., Krawczyk-Radwan M., Walczak D., *Szkolnictwo wyższe*, [w:] *Kontynuacja przemian. Raport o stanie edukacji 2011*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2014.
- Fulton O., Santiago P., Edquist Ch., El-Khawas E., Hackl E., *Raporty OECD na temat szkolnictwa wyższego. Polska*, OECD, 2007.
- Główny Urząd Statystyczny, *Szkoły wyższe i ich finanse w 2012 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2013.

- Jajszczyk A., *Polskie uczelnie – czas na jakość*, [w:] *Misja i służebność uniwersytetu w XXI wieku*, red. J. Woźnicki, Instytut Społeczeństwa Wiedzy, Fundacja Rektorów Polskich, Warszawa 2013.
- Kowalska E., *Zmiana w szkolnictwie wyższym. Studium przypadków*, Impuls, Kraków 2013.
- Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Program rozwoju szkolnictwa wyższego i nauki na lata 2015-2030, wrzesień 2015 (http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2015_09/cccd12e22cdc548b16002ab2c199ba7.pdf).
- Rószkiewicz M., *Diagnoza stanu szkolnictwa wyższego w Polsce. Wyzwania w obszarach strategicznych*, [w:] *Polskie szkolnictwo wyższe. Stan, uwarunkowania i perspektywy*, KRASP, Fundacja Rektorów Polskich, Warszawa 2009.
- Sławiński S., *Omówienie aktów prawnych z 2011 roku dotyczących edukacji*, [w:] *Kontynuacja przemian. Raport o stanie edukacji 2011*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2014.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, DzU 2005, nr 164, poz. 1365 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 18 marca 2011 r. o zmianie ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym, ustawy o stopniach i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki oraz o zmianie niektórych ustaw, DzU nr 84, poz. 455.
- Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym i niektórych innych ustaw, DzU 2014, poz. 1198.
- Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 5 października 2011 r. w sprawie warunków prowadzenia studiów na określonym kierunku i poziomie kształcenia, DzU nr 243, poz. 1445.

THE EXPECTATIONS OF MODERN LABOR MARKET AS A CHALLENGE FOR THE DEVELOPMENT OF CURRICULA IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Summary: The article discusses the issue of the expectations and challenges of modern labor market for developing of curricula in higher education institutions (HEIs). The main aim is to attempt to answer the question: whether and how HEIs monitor the expectations of labor market. The Author discusses this problem by analyzing legal and formal regulations, the literature and the results of her own research - survey directed to rectors of HEIs.

Paweł Antoszak

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Collegium Medicum im. Ludwika Rydygiera w Bydgoszczy

SAMOZATRUDNIENIE W OKRESIE TRANSFORMACJI GOSPODARKI W POLSCE

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie samozatrudnienia jako nowej formy prowadzenia działalności gospodarczej, która powstała w okresie transformacji gospodarki w Polsce. Głównie chodzi o przedstawienie samozatrudnienia w relacjach „pracodawca” – samozatrudniony, ze szczególnym wskazaniem, co to jest samozatrudnienie i kiedy może powstać taka forma działalności. Wymienione zostaną również czynniki powodujące rozpoczęcie takiej działalności. W dalszej części będą przedstawione zagadnienia dotyczące pracowników i podwykonawców u samozatrudnionych. W artykule tym omówiona zostanie istota zatrudniania pracowników przez prowadzących indywidualną działalność gospodarczą, prawne formy tego zatrudniania oraz zalety i wady formy zatrudniania pracowników. Poruszona będzie także sytuacja podwykonawców, którzy swoją pracą pomagają przede wszystkim w osiągnięciu samozatrudnionemu prowadzącemu indywidualną działalność gospodarczą wielu celów, poprzez odciążanie go od problemów operacyjnych. Opisana zostanie także sprawa zatrudniania członków rodzin przez prowadzących indywidualną działalność gospodarczą, gdyż wielu samozatrudnionych przy prowadzeniu indywidualnej działalności gospodarczej korzysta z pomocy rodziny.

Klasyfikacja JEL: J21 Siła robocza zatrudnienia, wielkość i struktura.

JEL Classification System: J21 Labor Force and Employment, Size and Structure.

Słowa kluczowe: samozatrudnienie, pracownik, pracodawca, transformacja gospodarcza, gospodarka rynkowa.

Key words: self-employment, employee, employer, economic transformation, market economy.

1. Wstęp

Dążenie do wzrostu uelastycznienia rynku pracy w okresie transformacji gospodarki w Polsce spowodowało zwiększenie znaczenia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Podmioty te są w stanie szybciej reagować na zmieniające się warunki gospodarcze i efektywniej dostosowywać się do potrzeb transformującej się gospodarki. Jednym z elementów tego trendu jest wzrost roli, jaką spełniają przedsiębiorstwa prowadzone przez osoby fizyczne w ramach własnej działalności gospodarczej. Samozatrudnieni stali się specyficzną grupą osób na rynku pracy, które z jednej strony nie podlegają już pod prawo pracy,

a z drugiej strony świadczą usługi własnej pracy, występując jako przedsiębiorstwo. Rozwój tej swoistej, z punktu widzenia stron, formy kontraktu na oferowanie pracy niesie ze sobą konsekwencje zarówno mikro, jak i makroekonomiczne [Borkowska 2002, s. 76].

Elastyczność rynku pracy jest to zdolność przystosowawcza rynku pracy do zmieniających się warunków rynkowych i technologii. Elastyczność zatrudnienia w teorii ekonomii rozumiana jest jako elastyczność popytu na pracę i oznacza możliwość zmiany liczby zatrudnionych ze względu na czynniki, które go determinują, np. rentowność produkcji, koszty pracy czy wydajność. Uelastycznienie zatrudnienia w przedsiębiorstwie prowadzi w skali makroekonomicznej do swobodniejszego osiągnięcia równowagi na rynku pracy. Samozatrudnienie jest jedną z podstawowych kategorii niestandardowych form zatrudnienia i organizacji pracy, których zastosowanie prowadzi do uelastycznienia rynku pracy [Kalinowska 2007, s. 193-194].

W końcu lat 80. XX w. rozpoczęła się w Polsce transformacja systemu społeczno-ekonomicznego. Transformacja gospodarcza była przełomowym wydarzeniem w historii Polski. Musieliśmy nauczyć się żyć w warunkach wolności gospodarczej, w której panuje konkurencja, a rola państwa jest o wiele mniejsza niż w poprzednim systemie. W tym procesie uległy przemianom struktury polityczne, społeczne, gospodarcze i przestrzenne. Szczególnie widoczny jest wpływ transformacji na przeobrażenia struktury wielkościowej i własnościowej podmiotów gospodarczych, czego skutkiem był dynamiczny rozwój małych prywatnych przedsiębiorstw i zdecydowany wzrost nowych form zatrudnienia, takich jak m.in. samozatrudnienie.

2. Relacja „pracodawca” – samozatrudniony

Samozatrudnienie to jednoosobowa działalność gospodarcza, jednoosobowa firma lub przedsiębiorstwo. Kiedy osoba fizyczna decyduje się na samozatrudnienie, to także decyduje się na wykonywanie działalności gospodarczej na własny rachunek i własne ryzyko, bez zatrudniania innych osób.

Samozatrudnienie to nowa i elastyczna forma zatrudnienia, która powstała i rozwijała się w okresie transformacji ustrojowej. Samozatrudnienie to świadczenie usług na rzecz zatrudniającego przez samodzielny podmiot prowadzący działalność gospodarczą. W takiej sytuacji można to rozumieć jako zastąpienie wcześniejszego stosunku pracy działalnością gospodarczą, w efekcie czego wcześniejszy pracodawca staje się partnerem gospodarczym byłego pracownika. Jest to nowa forma zatrudnienia, która jest coraz częściej wykorzystywana przez pracodawców w firmach prywatnych, jak i przedsiębiorstwach państwowych, którzy w celu obniżenia kosztów zatrudnienia zachęcają pracowników do założenia własnej firmy i świadczenia usług na rzecz byłego pracodawcy. Pracodawcy, którzy poszukują pracowników coraz częściej wybierają osoby, które są gotowe podjąć właśnie taką współpracę. W takim przypadku oba podmioty stają się przedsiębiorcami, osiągającymi przychody z działalności gospodarczej. Współpraca na takiej zasadzie przynosi korzyści dla obu stron. Zgodnie z prawem, działalność gospodarczą wolno podjąć każdemu na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych w przepisach.

Decyzja o samozatrudnieniu w okresie transformacji polskiej gospodarki może powstać w trzech przypadkach:

- osoby, które chcą stworzyć od samego początku własną firmę, inwestować w nią i rozbudowywać oraz mieć satysfakcję z jej istnienia;
- osoby, które wykonują działalność jako wolny zawód, na rzecz zleceniodawców, są to osoby, które pracują samodzielnie i same organizują sobie czas i szybkość pracy, chcą być także niezależne;
- pracownicy, którzy zostali nakłonieni przez pracodawcę do założenia własnej działalności, albo też sami podejmują takie działania, licząc na większe korzyści ekonomiczne [Grywińska 2007, s. 6].

Na podjęcie decyzji o rozpoczęciu indywidualnej działalności gospodarczej (samozatrudnieniu) w okresie transformacji polskiej gospodarki może wpływać kilka czynników, które nie zawsze wychodzą od pracownika. Może zostać on nakłoniony przez pracodawcę do takiej działalności. Są trzy warunki powstania samozatrudnienia. Po pierwsze, samozatrudniony jest jednocześnie pracownikiem etatowym w firmie, dla której świadczy usługi w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Po drugie, samozatrudniony nie posiada stosunku pracy z firmą, na rzecz której wyłącznie świadczy swoje usługi. Po trzecie, samozatrudniony ma prawo świadczyć usługi nie tylko na rzecz swojego „pracodawcy”, z którym nie ma umowy o pracę.

„Samozatrudnieni pracownicy” posiadają bardzo duży zakres umiejętności i uzyskują różny poziom dochodu. Niektóre osoby odnoszą spory sukces, ale wiele innych ma problemy z powodu niskich zarobków, złych warunków pracy i znacznego stopnia niepewności zatrudnienia. Jest ono uzależnione od koniunktury w branży, jak i całej gospodarce. Samozatrudnienie jest uwarunkowane tym, czy praca w takim trybie jest dobrowolna, czy nie, tzn. czy nie jest to alternatywa dla bezrobocia lub powrotu do pracy po zwolnieniu [Leighton i in. 2010, s. 140].

Podchodząc do relacji „pracodawca” – samozatrudniony, należy zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, samozatrudniony pracujący na etacie ma większą niezależność i ma bardziej elastyczne możliwości planowania swojego czasu. Po drugie, jest większa odpowiedzialność samozatrudnionego. Ze względu na to, że samozatrudniony jest sam sobie szefem, musi bardziej uważać na swoją opinię i reklamę, a także musi bardzo zwracać uwagę na jakość pracy i świadczonych usług.

Samozatrudniony w porównaniu do pracodawcy ma możliwość zmniejszenia kosztów, jak i uciążliwość prowadzenia własnej działalności gospodarczej jest mniejsza poprzez m.in. większe poczucie stabilności, niższe koszty, krótszy czas pracy oraz mniejsze zaangażowanie w pracę:

- większa pewność i stabilizacja, samozatrudniony dostaje przez cały rok wynagrodzenie, które jest stałe – niekoniecznie duże – i wie, że je otrzyma;
- praca na etacie u pracodawcy daje stały urlop.

Kiedy samozatrudniony decyduje się na pracę u pracodawcy, relacje „pracodawca” – samozatrudniony będą kształtowały się następująco: samozatrudniony będzie ponosić dodatkowe koszty związane z pracą etatową i jej niedogodnościami. Chodzi głównie o takie koszty, jak brak niezależności oraz konieczność poświęcenia określonej ilości czasu na pracę etatową. Jest to spowodowane tym, że:

- samozatrudniony w stosunku do pracodawcy staje się pracownikiem;
- będzie miał mniej czasu wolnego;
- w pracy będzie musiał być określoną ilość godzin, co spowoduje ograniczenie jego zajęć we własnej firmie.

W relacjach „pracodawca” – samozatrudniony należy dostrzegać także korzyści, zwłaszcza korzyści finansowe, takie jak szanse na zarobienie większych pieniędzy [Drozdowski, Matczak 2004, s. 37-39]. Pracodawca jest dla samozatrudnionego pomocnikiem, gdyż własna działalność gospodarcza samozatrudnionego może się lepiej rozwijać, dzięki zleceniom u pracodawcy, które przynoszą kolejny dochód. Gdy samozatrudniony pracuje u pracodawcy, wówczas jego własna działalność gospodarcza ma większą stabilizację. Ma korzyść z tego, że jest na stałe zatrudniony, i ma stabilny dochód.

Jest to o tyle ważne, że świadomość stabilizacji, którą daje samozatrudnionemu pracodawca, pozwala na zwiększenie ryzyka we własnej działalności gospodarczej. Wiele osób nigdy nie zdecydowałaby się na „pracę na własny rachunek”, gdyby nie poczucie bezpieczeństwa, które gwarantuje praca na etacie. Gdyby doszło do sytuacji drastycznej nawet i upadku, nie będzie odczuwał samozatrudniony takich uciążliwości, jak w przypadku, gdyby upadające przedsiębiorstwo było jego jedynym źródłem dochodu.

W sytuacji, w której samozatrudniony nie pracowałby u pracodawcy, jego własna działalność gospodarcza byłaby bardziej niepewna z następujących powodów:

- niestabilne przychody i dochody – samozatrudniony czasami zarabiałby dużo, a w niektórych miesiącach bardzo mało albo wcale;
- nie w każdym miesiącu będzie miał klientów;
- sprawy ZUS-u, podatków – musiałby się martwić sam;
- koszty utrzymania firmy;
- pełna odpowiedzialność;
- dużo mniej wolnego czasu;
- czas na obsługę własnej firmy.

Relacja „pracodawca” – samozatrudniony może być także negatywna. Gdy samozatrudniony pracuje u siebie i u pracodawcy, to przede wszystkim ulega nadmiernemu przeciążeniu pracą. Samozatrudniony wykonuje podwójną ilość czasu pracy, który trzeba poświęcić na wykonywanie obowiązków; odczuwa podwójne zmęczenie fizyczne i psychiczne oraz stres. W wyniku dużej ilości obowiązków mogą być niedokładnie wykonane usługi pracy. Samozatrudniony w takiej sytuacji może częściej chorować, a w związku z tym wydawać więcej pieniędzy na lekarza.

3. „Pracownicy” i podwykonawcy u samozatrudnionych

Prowadząc indywidualną działalność gospodarczą, można zatrudniać pracowników. Trzeba przy tym jednak podjąć wiele ważnych decyzji – głównie ustalić koszty, jakie po-

wstaną w związku z tym zatrudnieniem. Kolejnym ważnym krokiem jest dokonanie wyboru formy zatrudnienia pracowników.

Samozatrudnieni, prowadząc indywidualną działalność gospodarczą, mogą także zatrudniać pracowników. W takiej sytuacji będą oni uznawani za płatników podatków i składek ubezpieczeniowych. W związku z tym powstaje wiele dodatkowych obowiązków, m.in. konieczność zgłoszenia do inspekcji pracy i inspekcji sanitarnej. Również jednym z podstawowych obowiązków samozatrudnionych prowadzących działalność gospodarczą i zatrudniających pracowników jest posiadanie rachunku bankowego dla przedsiębiorcy i dokonywanie za jego pośrednictwem rozliczeń z pracownikami i instytucjami. Decyzja w zakresie zatrudniania pracowników jest niezwykle istotna, ponieważ decyduje o sposobie rozliczania i kosztach samozatrudniającego [Grywińska 2007, s. 13].

Podstawą w określaniu form zatrudniania pracowników są ustalenia Kodeksu pracy, jako że bezpośrednio regulują tzw. pracownicze formy zatrudniania występujące w ramach stosunku pracy, będące zobowiązaniem pracownika do osobistego wykonywania określonego rodzaju pracy na rzecz samozatrudnionego i pod jego kierownictwem. Najczęściej spotykaną formą nawiązywania stosunku pracy jest umowa o pracę. Umowę taką powinno się zawierać na piśmie i wyraźnie sprecyzować rodzaj oraz warunki pracy, a w szczególności: rodzaj i miejsce wykonywania pracy, termin rozpoczęcia pracy, wynagrodzenie oraz wymiar czasu pracy. W ramach umowy o pracę można wyróżnić te, które są związane z czasem ich trwania. W takim przypadku samozatrudniony może zatrudniać pracowników na następujące rodzaje umów: na czas nieokreślony (czyli bezterminowe), na czas wykonywania określonej pracy (czyli terminowe), na czas próbny, przedwstępne oraz sezonowy [Sekuła 2001, s. 73-75].

W przypadku indywidualnej działalności gospodarczej można zatrudniać pracowników, korzystając z tzw. niepracowniczych form zatrudniania, które określają sposób świadczenia pracy na podstawie jednej z umów prawa cywilnego (tzn. umowy o dzieło lub umowy zlecenia). W ramach takich form samozatrudniony może skorzystać także z umowy o pracę nakładczą [Stawna-Dudniczek 2007, s. 181-182].

Osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą przy zatrudnianiu pracowników coraz częściej stosują sposoby oparte na zawieraniu umów cywilnoprawnych, alternatywnych wobec umowy o pracę. Ważnym czynnikiem zawierania tego typu umów są m.in. chęć uniknięcia przez samozatrudnionego określonych świadczeń, np. z tytułu ubezpieczenia społecznego, urlopu, wynagrodzeń za czas choroby, świadczeń socjalnych. Umowy cywilnoprawne należą do grupy tzw. elastycznych form zatrudniania, dzięki którym można łatwiej dostosować wielkość i strukturę zatrudnienia do zmieniających się warunków indywidualnej działalności gospodarczej. Umowy o dzieło i umowy zlecenia regulują przepisy Kodeksu cywilnego. Różnica między umową zlecenia a umową o dzieło jest taka, że w przypadku umowy o dzieło wykonawca zobowiązuje się wykonać jakiś rezultat w zamian za wynagrodzenie, podczas gdy w przypadku umowy zlecenia wykonawca zobowiązuje się tylko do starannego wykonania działania w osiągnięciu pożądanego rezultatu. Umowa zlecenia charakteryzuje się tym, że zleceniobiorca ma możliwość korzystania z dużej swobody i samodzielności, przy jednoczesnej odpowiedzialności za wady dzieła z tytułu rękojmi [Piotrowski 1998, s. 227-249].

Samozatrudnieni prowadzący indywidualną działalność gospodarczą w okresie transformacji gospodarczej mogą także zatrudniać pracowników na kontrakt menedżerski, zaliczany do tzw. nienazwanych umów cywilnoprawnych. Taka forma umowy nie jest przewidziana ani regulowana przez ustalenia Kodeksu cywilnego lub innych ustaw, chociaż w dużej części odnoszą się do niej przepisy dotyczące umów zlecenia. Ze względu na brak przepisów prawnych dotyczących elementów tego typu umowy, stwarza się możliwości m.in. takie, że strony samodzielnie mogą decydować o tym, jakie ustalić swoje prawa i obowiązki, czas trwania umowy, odpowiedzialność za naruszenie obowiązków, rozwiązywanie umowy, wynagrodzenie i sposoby jego ustalenia.

Szczególną formą zatrudniania pracowników przez samozatrudnionych jest tzw. grupowa organizacja pracy. Jej istotą jest wykonywanie określonych, wyróżnionych w odrębnej umowie zadań przez grupę pracowników, zwaną także zespołem. Zespół taki staje się niejako odrębnym podmiotem (kontrahentem), z którym prowadzący indywidualną działalność gospodarczą zawiera umowę i którego rozlicza z wykonania zadań. Tacy pracownicy wchodzi w skład zespołu i zostają poddani odrębnej regulacji prawnej. W takiej sytuacji można mówić o dość złożonej sytuacji pracownika, którego – z jednej strony – wiąże z prowadzącym indywidualną działalność gospodarczą indywidualny stosunek pracy, a z drugiej – jest on członkiem zespołu wykonującego określone zadania [Pisarczyk 2003, s. 77-81].

Wyżej wymienione formy zatrudniania pracowników przez samozatrudnionych prowadzących indywidualną działalność gospodarczą stwarzają duże możliwości w zakresie prowadzenia biznesu. Ostateczne decyzje dotyczące formy i metody zatrudniania należą oczywiście do samozatrudnionych i pracowników.

Bardzo ważny jest również dobór pracowników, którzy mają zostać zatrudnieni przez osobę prowadzącą indywidualną działalność gospodarczą. Poprzez pozyskanie odpowiednich pracowników można sprawniej stabilizować, rozwijać i zatrzymać w przedsiębiorstwie kadry – po to, aby osiągnąć w przyszłości wymierne efekty. Samozatrudnieni powinni bardzo mocno się starać, aby procedura doboru przyniosła zwrot z inwestycji poniesionych na pozyskanie pracownika do indywidualnej działalności gospodarczej [Kawka, Listwan 2010, s. 101].

Formy zatrudnienia pracowników – ich istotę oraz zalety i wady przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Formy zatrudnienia pracowników – ich istota oraz zalety i wady

Formy zatrudnienia pracowników	Ich istota oraz zalety i wady
Pracownicze formy zatrudnienia (umowa: na czas nieokreślony, na czas wykonywania określonej pracy, na czas próbny, przedwstępny oraz sezonowa)	Istota oraz warunki pracy: <ul style="list-style-type: none"> • zobowiązanie pracownika do osobistego wykonywania określonego rodzaju pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem, • rodzaj i miejsce wykonywania pracy, • termin rozpoczęcia pracy, • wynagrodzenie, • wymiar czasu pracy.

<p>Niepracownicze formy zatrudnienia (umowa: o dzieło, zlecenia, kontrakt menedżerski)</p>	<p>Ważnym czynnikiem zawierania tego typu umów jest chęć uniknięcia przez samozatrudnionego określonych świadczeń, m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • z tytułu ubezpieczenia społecznego, • urlopu, • wynagrodzeń za czas choroby, • świadczeń socjalnych itp.). <p>W przypadku umowy o dzieło:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wykonawca zobowiązuje się osiągnąć rezultat w zamian za wynagrodzenie. <p>W przypadku umowy zlecenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wykonawca zobowiązuje się jedynie do starannego działania w osiągnięciu pożądanego rezultatu. <p>W przypadku kontraktu menedżerskiego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • strony same określają prawa i obowiązki, • czas trwania umowy, • odpowiedzialność za naruszenie obowiązków, • rozwiązywanie umowy, • wynagrodzenie i sposoby jego ustalenia.
--------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Źródło: A. Stawna-Dudniczek, *Prawne i organizacyjne aspekty zatrudniania...*, op. cit., s. 181-183.

Podwykonawcy, poprzez swoją pracę, pomagają przede wszystkim w osiągnięciu samozatrudnionemu prowadzącemu indywidualną działalność gospodarczą wielu celów, poprzez odciążanie go od problemów operacyjnych. W takiej sytuacji zwiększa się swoboda działania samozatrudnionego. Dzięki podwykonawcom samozatrudnieni mogą liczyć na:

- zmniejszenie kosztów administracyjnych i ogólnych, zmniejszenie zatrudnienia, co pozwoli zredukować koszty;
- szybszy i tańszy dostęp do nowoczesnych metod prowadzenia działalności gospodarczej;
- koncentrację na podstawowej działalności, poprzez przekazanie pewnych zadań podwykonawcom;
- zmniejszenie kosztów, które nie stanowią podstawowej działalności samozatrudnionego;
- korzystanie z technologii, a także wiedzy, której samozatrudniony nie posiada;
- podział ryzyka pomiędzy kilka firm partnerskich.

Istnieje wiele czynników skłaniających samozatrudnionych do korzystania z podwykonawców. Czynniki te należą do grupy czynników z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, które samozatrudnieni chcą zminimalizować i obniżyć. Do głównych czynników należą:

- możliwość przeniesienia pracowników do firmy podwykonawczej w celu redukcji kosztów;
- możliwość przeniesienia składników majątkowych do firmy podwykonawczej;
- możliwość wykorzystania wysoko wykwalifikowanych i wyspecjalizowanych pracowników usługowych;
- możliwość wykorzystania technologii, niedostępnej dla samozatrudnionego w związku z wysokimi kosztami ich zakupu i wprowadzenia.

Zatrudnianie podwykonawców przez samozatrudnionych – podobnie jak wiele działań w gospodarce w okresie transformacji – ma zalety i wady. Do najważniejszych zalet można zaliczyć:

- świadczenie usług po niższych kosztach;
- mniejsze koszty zakupu i wynajmu powierzchni;
- zmniejszenie odpowiedzialności związane z przepisami prawnymi, w tym również kosztów;
- zatrudnienie podwykonawców w celu przetrwania trudnego okresu;
- korzystanie z pracowników wysoko i specjalistycznie wykwalifikowanych, których nie posiadają samozatrudnieni.

Do wad należą:

- nienajlepsze doświadczenia związane z zatrudnianiem podwykonawców;
- utrata kontroli nad zatrudnianymi pracownikami;
- złe planowanie i zła organizacja;
- na początku wysokie koszty związane z zatrudnianiem podwykonawców;
- zwolnienia, związane z zastąpieniem obecnych pracowników;
- wybór niewłaściwego podwykonawcy [Kryńska 2001, s. 34-35].

Korzystanie z usług podwykonawców powinno prowadzić do poprawy skuteczności działań prowadzonych przez samozatrudnionego, który prowadzi indywidualną działalność gospodarczą. Dlatego też, przed decyzją o korzystaniu z podwykonawców samozatrudnieni powinni:

- określić cele, jakie ma samozatrudnionemu przynieść korzystanie z usług podwykonawców;
- ocenić koszty i korzyści;
- wybrać podwykonawców;
- negocjować warunki umowy;
- poinformować pracowników o nowej współpracy;
- ustalić czas współpracy, a zwłaszcza rozpoczęcia i zakończenia;
- analizować i kontrolować efekty związane z korzystaniem z podwykonawców [Drozdowski, Matczak 2004, s. 77].

Należy pamiętać o tym, że korzystanie z usług podwykonawców powoduje zwiększenie ryzyka indywidualnej działalności gospodarczej prowadzonej przez samozatrudnionego. To samozatrudniony ponosi pełną odpowiedzialność za podwykonawców. Może się to przyczynić do rozwoju jego działalności, ale również do zamknięcia jego działalności – o czym nie wolno samozatrudnionemu zapominać.

4. Członkowie rodziny u samozatrudnionych

Wielu samozatrudnionych przy prowadzeniu indywidualnej działalności gospodarczej – w okresie transformacji ustrojowej – korzysta z pomocy rodziny. Jest to bardzo wygodne wyjście, szczególnie w przypadku działalności sezonowej lub w okresach wzrostu koniunktury, gdy w określonych miesiącach w roku wzrasta liczba zamówień, a w związku z tym obowiązków i jednocześnie rąk potrzebnych do pracy. Taka sytuacja rodzi pewne obowiązki z tytułu podatków i ubezpieczeń.

Zasady zatrudniania członków rodziny nie różnią się bardzo od obowiązujących w przypadku innych – obcych – pracowników. Podstawą takiego zatrudnienia powinien być stosunek pracy (czyli umowa o pracę), jak i każdy inny stosunek, na podstawie którego może być świadczona praca, np. umowa zlecenia, umowa o dzieło. Istnieje także możliwość bezumownego świadczenia pracy przez członka rodziny, lub założenie przez taką osobę działalności gospodarczej i współpraca na bazie kontraktu między dwoma podmiotami gospodarczymi. W zależności od tego, na jakiej podstawie członek rodziny będzie świadczył pracę w indywidualnej działalności gospodarczej samozatrudnionego, inaczej będzie wyglądało rozliczanie podatkowe i ubezpieczeniowe [Salwa 2001, s. 185].

Zgodnie z Ustawą z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, członek rodziny zatrudniony w firmie jest tzw. osobą współpracującą. Do grona takich osób zalicza się:

- małżonka,
- dziecko własne przysposobione (adoptowane),
- dziecko małżonka,
- przysposobione dziecko małżonka,
- rodzica,
- macochę,
- ojczyma,
- osobę przysposabiającą¹.

Osoby te powinny pozostawać we wspólnym gospodarstwie domowym z samozatrudnionym i jednocześnie współpracować z nim przy prowadzeniu indywidualnej działalności gospodarczej. Nawet jeżeli wymienione wyżej osoby będą wykonywały pracę na podstawie formalnego zobowiązania, nie będą traktowani jako „zwykli” pracownicy, ale każdorazowo jako osoby współpracujące.

¹ Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (DzU nr 137, poz. 887 z późn. zm.).

Niezależnie od czasu, jaki członek rodziny przeznaczą na pomoc samozatrudnionemu prowadzącemu indywidualną działalność gospodarczą, jest on zobowiązany opłacać składki ZUS. Zatrudnienie takiej osoby – podobnie jak u zatrudnionego pracownika – wiąże się z koniecznością zgłoszenia tego faktu w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych w ciągu 7 dni od daty powstania obowiązku ubezpieczenia. Odpowiednim drukiem jest w tym wypadku ZUS ZUA. W takiej sytuacji samozatrudniony, który zatrudnia członków rodziny, staje się jednocześnie płatnikiem składek i powinien złożyć również zgłoszenie płatnika składek – ZUS ZFA. Gdyby członek rodziny zaprzestał świadczenia pracy na rzecz samozatrudnionego, musi on obowiązkowo wyrejestrować członka rodziny (ZUS ZWUA) i gdyby nie posiadał już innych pracowników lub osób współpracujących, powinien wyrejestrować również siebie jako płatnika składek (ZUS ZWPA).

Czas pracy w sytuacji członka rodziny, czyli osoby współpracującej, może być – i często jest – bardziej elastyczny. Członek rodziny mieszkający we wspólnym gospodarstwie domowym, w którym samozatrudniony prowadzi indywidualną działalność gospodarczą, może za zgodą i w porozumieniu z samozatrudnionym w dowolnym momencie i w dogodnym dla siebie czasie pracować i wykonywać swoje obowiązki. Nie byłoby to możliwe w przypadku pracowników zatrudnianych z zewnątrz, tzw. obcych pracowników [Sapeta 2003, s. 98].

Jakie składki i w jakiej wysokości samozatrudniony będzie musiał płacić, zależą od podstawy świadczenia pracy przez członka rodziny:

- w przypadku członka rodziny zatrudnionego na podstawie umowy o pracę, o dzieło lub pracującego nieodpłatnie składka jest taka sama, jak w przypadku przedsiębiorcy (przy czym dla członków rodziny nie obowiązuje ulga w postaci preferencyjnych składek ZUS);
- w przypadku członka rodziny zatrudnionego na podstawie płatnej umowy zlecenia – składka jest taka sama, jak przy każdej innej umowie zlecenia;
- członek rodziny, który jednocześnie pracuje u innego pracodawcy, będzie miał odprowadzaną jedynie składkę na ubezpieczenie zdrowotne, ale tylko pod warunkiem, że u innego pracodawcy członek rodziny otrzymuje wynagrodzenie w wysokości odpowiadającej co najmniej minimalnemu wynagrodzeniu.

Samozatrudniony prowadzący indywidualną działalność gospodarczą ma również obowiązek składania comiesięcznych właściwych deklaracji. Formularze, które samozatrudniony musi składać w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych, są następujące:

- ZUS RCA, czyli miesięczny raport o należnych składkach i wypłaconych świadczeniach;
- ZUS RZA, czyli raport imienny o należnych składkach na ubezpieczenie zdrowotne;
- ZUS DRA, deklaracja rozliczeniowa.

Składki ZUS opłacone przez samozatrudnionego za członka rodziny mogą zostać zaliczone do kosztów uzyskania przychodu. Należy przy tym pamiętać, iż składkę na ubezpieczenie zdrowotne takiej osoby samozatrudniony odlicza od podatku dochodowego.

W sytuacji, kiedy osoba współpracująca otrzymuje wynagrodzenie za wykonywaną pracę, podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym. Wysokość wynagrodzenia za wykonaną pracę została zawarta w umowie o pracę, w której uwzględniono wysokość i warunki wypłaty. W takim przypadku samozatrudniony jest zobowiązany wyliczać i wpłacać na konto urzędu skarbowego właściwego dla samozatrudnionego zaliczki na PIT za taką osobę. Po zakończeniu roku podatkowego powinien ona sporządzić PIT-11 (informację o dochodach i pobranych zaliczkach na PIT sporządza się do końca lutego za rok poprzedni) w dwóch egzemplarzach. Jeden należy przekazać osobie współpracującej, drugi dostarczyć do urzędu skarbowego właściwego dla miejsca zamieszkania osoby współpracującej.

Do końca stycznia samozatrudniony powinien złożyć informację o pobranych zaliczkach na podatek dochodowy osoby współpracującej (deklaracja PIT-4R). Deklarację taką samozatrudniony powinien złożyć w urzędzie skarbowym właściwym ze względu na adres zamieszkania lub prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej. Deklaracja ta jest podstawą do rozliczeń podatkowych z urzędem skarbowym.

Wynagrodzenie, które samozatrudniony wypłaca osobie współpracującej, nie może zostać zaliczone do kosztów podatkowych firmy, tak jak ma to miejsce w przypadku pracownika, który jest dla niego osobą obcą. Zasada ta ma zastosowanie również w sytuacji, gdy między samozatrudnionym a współpracującym małżonkiem istnieje rozdzielnosc majątkowa [Jacukowicz 1999, s. 25-28].

Wynagrodzenie otrzymywane przez osobę współpracującą od samozatrudnionego stanowi dla niej dochód, który powinien zostać uwzględniony w rocznej deklaracji PIT. Wynagrodzenie zostaje wypłacane w terminie ustalonym z samozatrudnionym.

Zupełnie inaczej sytuacja podatku dochodowego wygląda, gdy osoba współpracująca pomaga w prowadzeniu samozatrudnionemu indywidualnej działalności gospodarczej nieodpłatnie. Wówczas samozatrudniony nie ma obowiązku składania żadnych deklaracji. Gdy osoba współpracująca pracuje na rzecz samozatrudnionego, z którym jest blisko spokrewniona (tzn. zaliczana do I i II grupy podatkowej w rozumieniu przepisów o podatku od spadków i darowizn)², czyli:

- małżonek;
- zstępni, czyli dzieci własne i przysposobione, wnuki, prawnuki;
- wstępni, czyli rodzice, dziadkowie i pradziadkowie;
- pasierb, zięć, synowa, rodzeństwo, ojczym, macocha, teściowie, zstępni rodzeństwa, rodzeństwo rodziców,

wówczas powstaje przychód na rzecz samozatrudnionego, do którego powinien prowadzący indywidualną działalność gospodarczą zapłacić podatek dochodowy.

Zatrudnianie przez samozatrudnionego osób współpracujących wiąże się z koniecznością poniesienia różnego rodzaju kosztów. Samozatrudniony może uwzględnić w kosztach podatkowych wydatki związane z wydatkami na kursy, podróże służbowe, diety itp. Nie może natomiast zaliczyć wypłaconych wynagrodzeń osobie współpracującej do kosztów uzyskania przychodu.

² Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (DzU 1983, nr 45, poz. 207).

5. Wnioski

Argumentami za wykorzystywaniem nowych i elastycznych form zatrudnienia w okresie transformacji gospodarczej w Polsce, takich jak samozatrudnienie, są: większa zdolność gospodarki do tworzenia miejsc pracy, a także lepsza alokacja zasobów pracy na rynku wewnętrznym i większa możliwość kształtowania struktur zatrudnienia dostosowanych do wyzwań, jakie niesie ze sobą globalna konkurencja oraz rozwój technik informatycznych.

Elastyczne formy zatrudnienia, takie jak samozatrudnienie, niosą za sobą wiele rozwiązań, które mogą być przydatne zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstwa i pracodawców, jak i z punktu widzenia pracowników. Prowadzi to do samodzielności pracowników oraz daje szansę na nowe możliwości realizowania zatrudnienia na rynku pracy. Elastyczne zatrudnienie daje też pracownikom większą swobodę wyboru rodzaju i miejsca wykonywania pracy oraz częstsze zmiany pracodawcy, a także większą szansę na przyspieszenie rozwoju zawodowego. Elastyczne formy pracy posiadają wiele cech, które dają pewnym grupom pracowniczym większe szanse na podjęcie zatrudnienia w niekonwencjonalnym systemie pracy, np. osobom niepełnosprawnym, długotrwale bezrobotnym czy też kobietom godzącym życie zawodowe z rodzinnym. Pomimo że elastyczne formy zatrudnienia wiążą się często z ograniczeniem ochrony warunków i rozkładu czasu pracy, należy zdać sobie sprawę z tego, że służy to jednocześnie zwiększeniu ochrony istniejących miejsc pracy.

LITERATURA

- Borkowska S., *Rynek pracy w okresie przedakcesyjnym – obraz przemian w Polsce*, [w:] *Rynek pracy wobec integracji z Unią Europejską*, red. nauk. S. Borkowska, IPISS, Warszawa 2002.
- Drozdowski R., Matczak P. (red. nauk.), *Samozatrudnienie. Analiza wyników badań*, Instytut Technologii Eksploatacji, Warszawa 2004.
- Grywińska J., *Samozatrudnienie jako nowa forma zarobkowania*, Wydawnictwo Wszechnica Podatkowa, Kraków 2007.
- Jacukowicz Z., *Systemy wynagrodzeń*, Polska Fundacja Promocji Kadr, Warszawa 1999.
- Kalinowska B., *Elastyczne formy zatrudnienia i organizacji pracy w przedsiębiorstwie*, [w:] *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka*, red. nauk. W. Jaromłowicz, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007.
- Kawka T., Listwan T., *Dobór pracowników*, [w:] *Zarządzanie kadrami*, red. nauk. T. Listwan, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Kryńska E., *Elastyczne formy zatrudnienia*, [w:] *Stymulacja ruchliwości pracowniczej. Metody i instrumenty*, red. nauk. E. Kryńska, IPISS, Warszawa 2001.
- Leighton P., Syrett M., Hecker R., Holland P., *Nowoczesne formy zatrudnienia*, Oficyna Wolters Kluwer Bussines, Warszawa 2010.
- Piotrowski M., *Stosunki pracy a stosunki cywilnoprawne jako podstawa zatrudnienia (w poszukiwaniu kryteriów odróżnienia)*, [w:] *Współczesne dylematy zatrudnienia*, red. nauk. J. Orczyk, Zeszyty Naukowe, nr 265, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Pisarczyk Ł., *Różne formy zatrudniania*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003.
- Salwa Z., *Podstawy prawa pracy*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 2001.
- Sapeta T., *Charakterystyka procesu zatrudniania i zwalniania pracowników w polskich przedsiębiorstwach*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 629, Kraków 2003.
- Sekuła Z., *Planowanie zatrudnienia*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001.

Stawna-Dudniczek A., *Prawne i organizacyjne aspekty zatrudniania i wynagradzania pracowników*, [w:] *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka*, red. nauk. W. Jarmołowicz, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007.

Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (DzU 1983, nr 45, poz. 207).

Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (DzU nr 137, poz. 887 z późn. zm.).

SELF-EMPLOYMENT IN THE PERIOD OF ECONOMIC TRANSFORMATION IN POLAND

Summary: The arguments for the use of flexible forms of employment such as the self-employed are greater ability of the economy to create jobs, as well as better allocation of labor resources in the internal market and a greater ability to shape employment structures adapted to the challenges posed by global competition Decision of development of information technologies. Flexible forms of employment such as self-involve a number of solutions that can be useful both in terms of businesses and employers, as well as from the perspective of employees. This leads to self-employees and gives a chance for new opportunities to pursue employment in the labor market. Flexible employment also gives employees greater freedom to choose the type and place of work and the frequent change of employer, as well as a greater chance of accelerating the development of vocational training. Flexible forms of work have many features that give certain groups Staff greater chance of finding a job in an unconventional system of work, eg. People with disabilities, the long-term unemployed or detrimental to women's work and family life. Although flexible forms of employment are often subject to limited protection conditions and working time, you should realize that it serves at the same time enhance the protection of existing jobs.

Część 4.

**PRZEMIANY
W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH
W OKRESIE TRANSFORMACJI**

Agnieszka Drews

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

PERSPEKTYWY ROZWOJOWE SEKTORA MSP W POLSCE NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO-POMORSKIEGO

Streszczenie: Przemiany systemowe polskiej gospodarki w latach 90. XX w. przyczyniły się do wzrostu znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw. Obecnie sektor MSP stanowi najbardziej liczną grupę podmiotów funkcjonujących w gospodarkach rynkowych oraz zajmuje kluczową pozycję w polityce społeczno-ekonomicznej wielu krajów. Celem niniejszego opracowania jest próba oceny możliwości rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw działających na terenie Kujaw i Pomorza. Artykuł ma charakter retrospektywny. Autorka dokonała analizy i interpretacji danych wtórnych związanych z omawianą tematyką publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny oraz przeglądu dostępnej literatury przedmiotu i strategii rozwoju regionalnego.

Klasyfikacja JEL: Przedsiębiorczość (L26), Planowanie i Polityka Rozwoju Regionalnego (R58).

JEL Classification System: Entrepreneurship (L26), Regional Development Planning and Policy (R58).

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, rozwój regionalny, kujawsko-pomorskie.

Key words: small and medium-sized enterprises, regional development, Kuyavian-Pomeranian.

1. Wstęp

Sukces podmiotów należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w dużej mierze zależy od ich właściciela. Według H. Kierulffa, wyzwaniem dla współczesnych firm stanowi likwidacja barier występujących między przedsiębiorcą, menadżerem a innowatorem [Korzeniowski 2000, s. 59]. Permanentnie zmieniające się warunki prowadzenia biznesu połączone ze wzrostem znaczenia kapitału ludzkiego obligują przedsiębiorców do poszukiwania nowych źródeł przewag konkurencyjnych. Zdaniem J. Schumpetera, bezwarunkowym wyznacznikiem przedsiębiorczości jest innowacyjność, która odgrywa pierwszoplanową rolę w proliferacji gospodarki opartej na wiedzy [Makiela 2013, s. 9]. Inicjowanie procesów rozwojowych dla sektora MSP oraz prowadzenie skutecznej polityki gospodarczej wobec tych podmiotów ma przełożenie na poziom ekspansji terytorialnej. Równie ważne dla poprawy ekonomiki zarządzania regionem jest kompe-

tentne opracowanie strategii rozwoju województwa [Polski 2007, s. 127]. Świadome wykorzystywanie posiadanych zasobów regionalnych wraz z celowym prowadzeniem działań na rzecz rozwoju przedsiębiorczości przekłada się na poprawę poziomu życia lokalnych społeczności. Należy jednak podkreślić, iż w ostatnich latach zauważalna jest przewaga czynników endogenicznych (wewnętrznych) regionu nad impulsami egzogenicznymi (zewnętrznymi). Co więcej, nawet znaczące interwencje zewnętrzne nie stworzą potencjału własnego danego terytorium – mogą stanowić jedynie uzupełnienie posiadanych zasobów [Brdulak 2001, s. 95].

2. Metodyka badań

W niniejszym artykule za pomocą kwerendy literatury przedmiotu oraz przeglądu raportów Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Ministerstwa Gospodarki przedstawiono znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce, a także zagadnienia związane z problematyką rozwoju regionalnego. Ponadto, wykorzystano analizę danych zgromadzonych przez Główny Urząd Statystyczny dotyczących przedsiębiorczości jednostek samorządu terytorialnego. Autorka dokonała również deskrypcji wybranych form wspierania sektora MSP w województwie kujawsko-pomorskim. Głównym celem opracowania jest próba identyfikacji i ocena możliwości rozwojowych podmiotów gospodarczych należących do MSP, działających na terenie omawianego regionu.

3. Rola małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce

Stan i kondycja podmiotów gospodarczych stanowi bezpośrednie odzwierciedlenie poziomu przedsiębiorczości danego obszaru. Sektor MSP stanowi w Polsce 99,8% ogółu wszystkich przedsiębiorstw. Jednakże, nie tyle dominacja ilościowa owych podmiotów, co znaczący udział w tworzeniu PKB (48,5%) oraz wysoki odsetek osób zatrudnionych w tych firmach (69%) ma przełożenie na rosnącą rolę małych i średnich przedsiębiorstw w kształtowaniu gospodarki Polski [Łapiński i in. 2015, s. 53]. Ponadto, zrównoważony rozwój podmiotów należących do sektora MSP uznawany jest za jeden z mierników wzrostu gospodarczego oraz symptom naturalnej konkurencji w gospodarce rynkowej [Nogalski i in. 2004, s. 5].

Mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa pełnią określone funkcje gospodarcze i odpowiadają za realizację wielu zadań społecznych [Lachniewicz, Załączny 2003, s. 16-20]. Funkcjonowanie znaczącej ilości mniejszych podmiotów sprzyja demonopolizacji gospodarki, elastyczność ich działania eliminuje występujące luki rynkowe i absorbuje nadwyżki siły roboczej, a dzięki swojej lokalizacji sektor MSP wpływa na kreowanie przedsiębiorczych postaw w społeczeństwie oraz przyczynia się do zwiększenia poziomu dochodów samorządowych. Wobec tego konieczne staje się jednolite zdefiniowanie danej kategorii podmiotów gospodarczych. Sektor MSP cechuje się znacznym poziomem indywidualnych uwarunkowań w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami. Systematyzacja mniejszych podmiotów w literaturze przedmiotu bazuje na dwóch grupach determinant [Lachniewicz, Matejun 2012, s. 15]:

- kryteriach jakościowych – mających charakter niemierzalny, stanowiących określoną specyfikę funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw oraz
- kryteriach ilościowych – mających postać mierzalnych wskaźników odzwierciedlających rozmiar organizacji w kontekście ponoszonych nakładów, bądź efektów działania.

Do pierwszej grupy wyznaczników zaliczyć można cechy takie, jak: supremacja właściciela, specyficzny typ finansowania, niezłożona struktura organizacyjna, wysoka elastyczność prowadzenia działalności czy specyficzny model zarządzania. Z kolei wśród kryteriów ilościowych wyróżnia się: poziom zatrudnienia¹, wskaźniki finansowe² oraz wartości rynkowe³. Na terenie państw należących do Unii Europejskiej od 2005 r. obowiązuje formalna definicja małych i średnich przedsiębiorstw bazująca na trzech kryteriach ilościowych, której odzwierciedleniem w polskim prawie jest zapis w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej (zob. tabela 1).

Tabela 1. Kryteria wyodrębnienia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Kryterium	Mikro przedsiębiorstwo	Małe przedsiębiorstwo	Średnie przedsiębiorstw
Średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty	do 9 pracowników	10–49 pracowników	50–249 pracowników
oraz			
Roczny obrót netto	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 50 mln euro
i/lub			
Suma aktywów bilansu	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 43 mln euro

Źródło: Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej 2004, s. 62.

Na przełomie ostatnich 25 lat w Polsce nastąpił prawie czterokrotny wzrost liczby zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej (1990 r. – 1,2 mln; 2014 r. – 4,2 mln). Liczba nowo powstałych przedsiębiorstw rokrocznie (z wyjątkiem 2011 r.) przewyższała wolumen zlikwidowanych firm. W tym miejscu godzi się podkreślić, iż stan przedsiębiorstw zarejestrowanych nie jest odpowiednikiem przedsiębiorstw aktywnych – tj. podmiotów faktycznie prowadzących działalność gospodarczą. Według Głównego Urzędu Statystycznego w 2013 r. funkcjonowało około 1,77 mln aktywnych przedsiębiorstw – z czego 95,6% stanowiły podmioty mikro, 3,3% firmy małe, 0,9% średnie i 0,2% duże [Ministerstwo Gospodarki 2015, s. 7]. W zdecydowanej większości polskie firmy z sektora MSP prowadzą działalność usługową (48%) i handlową (28%) oraz specjalizują się w budownictwie (12,6%) i przemyśle (10,4%).

¹ Średnioroczna liczba osób zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty.

² Należą do nich m.in.: rozmiar przychodów, wielkość aktywów i pasywów, wartość środków trwałych, poziom wyniku finansowego.

³ Wśród tych wartości można wymienić np.: rozmiar produkcji, udział w rynku sprzedaży, liczba dostawców i odbiorców.

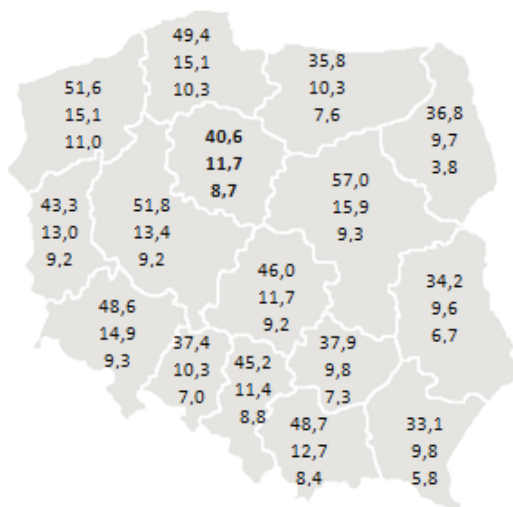
Dobra koniunktura gospodarcza utrzymująca się w pokryzysowej rzeczywistości korzystnie wpływa na zróżnicowaną przestrzeń społeczno-ekonomiczną występującą na terenie podregionów Polski. Kreowanie regionalnych przewag konkurencyjnych, jak wcześniej wspomniano, powinno opierać się na maksymalnym wykorzystaniu zasobów wewnętrznych województwa oraz podejmowaniu decyzji samorządowych mających aktywizować poszczególne jednostki do działania. W efekcie, kolejny rozdział poświęcono porównaniu wybranych kryteriów odzwierciedlających poziom regionalnej przedsiębiorczości.

4. Przedsiębiorczość terytorialna Kujaw i Pomorza na tle pozostałych regionów

Województwo kujawsko-pomorskie powstało w 1999 r. w wyniku zmniejszenia (z 49 do 16) liczby jednostek podziału administracyjnego w Polsce. Region swoim terenem obejmuje 5,7% powierzchni kraju, co plasuje go na 10. miejscu pod względem wielkości. Województwo zamieszkuje 2,09 mln osób, z czego 60% stanowi ludność miejska. Stopa bezrobocia rejestrowanego na poziomie województwa kształtuje się w okolicy 18,2%, tj. o 4,8 punktów procentowych powyżej średniej krajowej. Najmniejsze bezrobocie występuje w miastach wojewódzkich – 8,8% w Bydgoszczy oraz 10,4% w Toruniu. Biorąc pod uwagę podmioty gospodarki narodowej ujęte w rejestrze REGON, stwierdza się, że na terenie Kujaw i Pomorza zarejestrowanych jest niecałe 192 tys. działalności gospodarczych. Jedną z mocnych stron analizowanego województwa jest funkcjonowanie przedsiębiorstw ze specyficznych gałęzi przemysłu – tj. branży spożywczej, branży narzędziowej, produkcji drzewno-papierniczej, przetwórstwa tworzyw sztucznych czy przemysłu elektromaszynowego. Analogicznie do wyżej wymienionych działów, znaczącym potencjałem w kujawsko-pomorskim wyróżnia się działalność rolnicza związana z produkcją⁴ roślinną oraz zwierzęcą [Urząd Statystyczny w Bydgoszczy 2014, s. 1-7].

Pierwszym zespołem czynników warunkujących poziom regionalnej przedsiębiorczości są dane związane z wolumenem, przyrostem oraz aktywnością małych i średnich firm w danym województwie. W skali całego kraju w przeliczeniu na 1000 mieszkańców liczba aktywnych MSP wynosi 43,6 firm; liczba nowo powstałych przedsiębiorstw sięga 12,5, a podmiotów zlikwidowanych równa się 8,2. Jak wynika z danych umieszczonych na rysunku 1 – powyżej średniej krajowej dla owych zmiennych uplasowała się połowa jednostek terytorialnych (dla aktywności MSP) oraz po 6 regionów (dla nowych i zlikwidowanych przedsiębiorstw). W województwie kujawsko-pomorskim wszystkie trzy zmienne w 2013 r. uzyskały wartości poniżej poziomu przeciętnego. Jest to zatem sygnał dla władz samorządowych, aby zintensyfikować działania stymulujące nowych przedsiębiorców do podejmowania aktywności gospodarczej na terenie Kujaw i Pomorza oraz wdrażać kolejne instrumenty ułatwiające prowadzenie firmy, a co za tym idzie, wzmacniające pozycję ekonomiczną na rynkach krajowych i międzynarodowych.

⁴ Głównie: buraki cukrowe, warzywa gruntowe, rzepak i inne zboża, a także trzoda chlewna oraz krowie mleko.



Rysunek 1. Liczba aktywnych, nowo powstałych i zlikwidowanych MSP w 2013 r. (dane na 1000 mieszkańców)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [Główny Urząd Statystyczny 2014, s. 72-87].

W skład drugiej grupy determinant odzwierciedlających stopień aktywności terytorialnej przedsiębiorstw wchodzi kolejne trzy zmienne – wielkość przychodów na aktywne podmioty, wysokość nakładów inwestycyjnych MSP przypadających na jedno przedsiębiorstwo oraz poziom średniego miesięcznego wynagrodzenia odpowiednio w małych i średnich firmach. W pierwszej kategorii rozpiętość przychodów na aktywne podmioty należące do sektora MSP znajduje się między 0,8 a 1,3 mln zł (wyłączając ponadprzeciętny wynik uzyskany przez firmy z województwa mazowieckiego na poziomie 1,8 mln zł). Ogólna tendencja wzrostowa przychodów przypadających na aktywne małe i średnie przedsiębiorstwa w 2013 r. wynika ze zwiększenia poziomu inwestycji w większości regionów w zestawieniu z rokiem poprzednim, w którym zanotowano istotny regres tej pozycji. Eskalacja nakładów inwestycyjnych może mieć związek z poprawą indykatorów makroekonomicznych po latach dekonunktury dla wielu gospodarek oraz z decyzją władz krajowych o wydłużeniu istnienia specjalnych stref ekonomicznych, na terenie których możliwe jest prowadzenie działalności gospodarczej na uprzywilejowanych zasadach. Wysokość przeciętnego miesięcznego uposażenia w małych firmach wahała się od 2316 do 3699 zł, a w średnich oscylowała wokół 2987–5354 zł. Wartości liczbowe uzyskane przez kujawsko-pomorskie MSP w drugim zespole czynników przedsiębiorczości wypadają dużo korzystniej, niż w pierwszej grupie porównywanych zmiennych. Przykładowo, wysokość osiągniętych przychodów odpowiada średniej krajowej oraz rezultatom z czterech województw – małopolskiego, opolskiego, podkarpackiego i pomorskiego. Małe i średnie firmy z Kujaw i Pomorza zwiększyły o 4 tys. zł poziom zaangażowania kapitałowego wobec roku ubiegłego, a tym samym zostawiły za sobą w klasyfikacji osiem regionów. Ostatni porównywany czynnik, poziom przeciętnego wynagrodzenia w aktywnych MSP, osiąga w kujawsko-pomorskim jeden z niższych w skali kraju.

Perspektywy rozwojowe podmiotów działających na terenie województwa mogą być również przedstawione za pomocą zestawu zmiennych ilościowo-jakościowych uwzględniających potencjał regionu zarówno w ujęciu społecznym, jak i gospodarczym [Nazarczuk 2013, s. 99]. Komparacji przestrzennej poddane zostały następujące wskaźniki: powierzchnia regionu, liczba ludności, przyrost naturalny, udział w krajowym PKB, poziom bezrobocia, współczynnik aktywności zawodowej, poziom urbanizacji regionu, wysokość nakładów inwestycyjnych według lokalizacji inwestycji, poziom wydatków samorządowych na bezpieczeństwo publiczne oraz inwestycje lokalne, udział nakładów na badania i rozwój w całości inwestycji firm, odsetek przedsiębiorstw ponoszących nakłady na innowacje, liczba udzielonych patentów, wolumen instytucji otoczenia biznesu, poziom wytworzonych odpadów poddanych recyklingowi oraz udział w emisji zanieczyszczeń powietrza. Zestawiając ze sobą wybrane zmienne dla wszystkich województw, uzyskano ranking potencjału przedsiębiorczości obszarów terytorialnych. Pierwsze miejsce w zdecydowanej większości kategorii przypadło Mazowszu. Kolejne pozycje w zestawieniu odzwierciedlają stopień zaktywizowania województwa w konkretnym obszarze. Potwierdzeniem występujących nadal dysproporcji rozwojowych poszczególnych części kraju jest fakt generowania ponad 60% PKB przez zaledwie pięć województw: mazowieckie, śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie i małopolskie.

Województwo kujawsko-pomorskie w przypadku większości zmiennych wymienionych powyżej (10 na 16) uzyskuje wartości niższe od przeciętnego poziomu krajowego. Najgorsze pozycje dotyczą: stopy bezrobocia rejestrowanego, udziału firm ponoszących nakłady na działalność innowacyjną w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych oraz wydatków samorządowych na poprawę bezpieczeństwa publicznego. Niemniej jednak na tych płaszczyznach dostrzegalne są również aspekty optymistyczne. Pomimo utrzymującego się wysokiego poziomu osób bezrobotnych, stosunek zasobów siły roboczej do ludności w wieku produkcyjnym wynosi 55,8% i plasuje region na wysokim szóstym miejscu. Podobnie kompensatą dla niskiego odsetka przedsiębiorstw (26,5%) czyniących nakłady na innowacje może być przeznaczenie 1/5 wydatków samorządowych na cele inwestycyjne – osiągając tym samym czwartą lokatę w tej kategorii. Ekspurgacją względnie niskich wydatków na bezpieczeństwo publiczne może być wzrost wskaźnika wykrywalności sprawców przestępstw o 10 punktów procentowych oraz zmniejszenie liczby przestępstw na 1000 mieszkańców o 11 wykroczeń w ciągu ostatniej dekady [System Monitorowania Rozwoju 2015]. Dodatkowo, województwo kujawsko-pomorskie dzięki wysokiemu odsetkowi odpadów poddanych odzyskowi (90,2%) oraz znikomemu udziałowi w emisji zanieczyszczeń powietrza (3,4%) można uznać za proekologiczne.

Przedstawiona synteza wskaźników wpływających na poziom przedsiębiorczości terytorialnej uwypukliła kilka „luk rozwojowych” występujących na obszarze Kujaw i Pomorza. Słabe strony regionu zostały również zaakcentowane i przekształcone w planowane działania w Strategii Rozwoju Województwa. Koncepcja ekspansji kujawsko-pomorskiego opiera się m.in. na: dostępności i spójności regionu, kreowaniu aktywnego społeczeństwa, rozwijaniu gospodarki i zwiększaniu miejsc pracy, promowaniu innowacyjności, tworzeniu nowoczesnego sektora rolno-spożywczego, zapewnieniu bezpieczeństwa publicznego, sprawnym zarządzaniu regionem, troskliwości o tożsamość i dziedzictwo narodowe [Strategia Rozwoju Województwa 2013, s. 23-65].

Stopniowe realizowanie założonych priorytetów połączone z upowszechnianiem kreatywnych postaw i rozwiązań technologicznych przełoży się, zdaniem autorki artykułu, na dynamizację regionu oraz poprawę wskaźników przedsiębiorczości w najbliższym interwale czasowym.

5. Wybrane formy wspierania sektora MSP w województwie kujawsko-pomorskim

Powstawanie instytucji otoczenia biznesu (IOB) na terenie województwa stanowi wyznacznik poziomu atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru. Różnorodność oraz zakres działalności organów wspomagających pozwala na udzielenie pomocy wszystkim rodzajom podmiotów gospodarczych funkcjonujących na polskim rynku [Bąkowski, Mażewska 2012, s. 12]. Krajowe IOB dzielą się na trzy zasadnicze grupy inicjatyw – ośrodki przedsiębiorczości, centra innowacji oraz instytucje finansowe. W gronie instytucji otoczenia biznesu, które w największym stopniu wpływają na rozwój gospodarczy regionu, znajdują się: izby gospodarcze, inkubatory przedsiębiorczości, specjalne strefy ekonomiczne, parki technologiczne, klastry, centra transferu technologii, organizacje przedsiębiorców i pracodawców, ośrodki doradztwa i wiele innych [Godlewska-Majkowska 2014, s. 14]. Oprócz pomocy dostępnej na szczeblu regionalnym, małym i średnim przedsiębiorcom organy krajowe oferują szereg działań pomocniczych oraz możliwość wykorzystania środków pochodzących z funduszy unijnych.

Na terenie Kujaw i Pomorza funkcjonuje obecnie 15 instytucji wspierających przedsiębiorczość, 6 parków przemysłowych i technologicznych, 31 klastrów oraz specjalna strefa ekonomiczna [Kujawsko-Pomorskie Centrum Obsługi Inwestora 2015]. W poniższych rozważaniach skupiono się na szczegółowej egzemplifikacji dwóch form wspierających działalność sektora MSP – tj. Pomorskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej⁵ oraz Bydgoskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego⁶ (BPPT).

Specjalne strefy ekonomiczne (SSE) są odpowiedzią na rosnące dysproporcje rozwojowe regionów, będące następstwem skutków procesów transformacyjnych lat 90. XX w. Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna powstała w 2001 r. i swoim zasięgiem obejmuje około 1864 ha rozlokowanych na terenie czterech województw. Najwięcej terenów inwestycyjnych znajduje się jednak na terenie Kujaw i Pomorza. SSE w literaturze przedmiotu definiuje się jako specyficzną konstrukcję prawno-polityczną, mającą na celu utworzenie korzystniejszych warunków rozwojowych dla przedsiębiorstw, niż panujące poza strefą [Sokół 2010, s. 125]. Preferencyjność prowadzenia biznesu ma z reguły formę zwolnień podatkowych. Przedsiębiorca nie płaci podatku dochodowego od dochodów uzyskanych z tytułu działalności prowadzonej na terenie strefy [Barański i in. 2012, s. 13]. Jednakże, maksymalna kwota zwolnień podatkowych zależy również od wysokości kosztów planowanych inwestycji na te-

⁵ Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna zajmuje 35. miejsce w rankingu najlepszych 50 stref ekonomicznych na świecie (FDI *Global Free Zones of the Future*) oraz wielokrotnie nagradzanej za kreowanie rozwoju przedsiębiorczości i zarządzanie.

⁶ Zdobywcy tytułu „Parku Technologicznego Roku 2013” w ramach konkursu FDI Poland Investros Awards oraz innych wyróżnień za konsekwentne działania przysługujące inwestorów.

renie strefy oraz wskaźnika intensywności pomocy publicznej dla przedsiębiorstw⁷, określanego w perspektywie finansowej. Aby skorzystać z oferowanych przez SSE przywilejów, konieczne jest spełnienie jeszcze dwóch warunków: kontynuacji prowadzenia biznesu przez co najmniej 5 lat (3 lat dla MSP) oraz wniesienia wkładu własnego na poczet inwestycji na terenie strefy w wysokości 25% nakładów. Obecnie na terenie Pomorskiej SSE swoją działalność prowadzi 111 inwestorów, którzy do 2014 r. zatrudnili ponad 15,5 tys. osób i ponieśli nakłady w wysokości około 8,1 mld zł [Pomorska SSE 2015].

W 2004 r. utworzono Bydgoski Park Przemysłowo-Technologiczny, obejmujący swym terenem 280 ha działek inwestycyjnych. Kumulacja na wydzielonej powierzchni wielu firm o wysokich możliwościach rozwojowych oraz dostarczenie odpowiednich usług sprzyja efektom synergii – co stanowi strategiczną przewagę parków technologicznych nad pozostałymi rodzajami wsparcia [Drews 2015, s. 116]. Do zalet BPPT inwestorzy zaliczają m.in. dogodną lokalizację i znaczącą koncentrację kooperantów [Bielawa 2014]. Przedsiębiorca ma możliwość kupna lub dzierżawy wydzielonych działek inwestycyjnych, bądź „szytych na miarę” według własnych potrzeb. Spółka zarządzająca parkiem zapewnia pomoc dla inwestorów na każdym etapie realizowania projektu⁸ oraz pośredniczy w nawiązywaniu współpracy z powiązаныmi przedsiębiorstwami, instytucjami otoczenia biznesu i uczelniami wyższymi. Część Bydgoskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego (16%) objęta jest terenem Pomorskiej SSE, co podnosi rangę atrakcyjności parku, jako miejsca potencjalnej inwestycji. Efektywne zarządzanie BPPT, a także stopniowa modernizacja terenów poprzemysłowych daje inwestorom możliwość rozwoju własnej firmy w odpowiednio zagospodarowanym otoczeniu z wieloma perspektywami.

6. Wnioski

Jedną z głównych barier rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw stanowią ograniczenia kapitałowe. Wobec tego właściciele mniejszych podmiotów gospodarczych są zobligowani do poszukiwania rozwiązań ograniczających ryzyko planowanych inwestycji. Perspektywy rozwojowe MSP, jak wykazano w powyższych rozważaniach, uzależnione są od możliwości nawiązania wzajemnych powiązań z instytucjami otoczenia biznesu oraz dostępności uprzywilejowanych terenów inwestycyjnych. Województwo kujawsko-pomorskie zalicza się do grupy regionów o przeciętnym poziomie przedsiębiorczości terytorialnej. Mimo to oferuje szereg różnorodnych form wspierających działalność MSP. Niestety, wolumen dostępnych instytucji i możliwości kooperacji przedsiębiorstw nie ma bezpośredniego przełożenia na poziom atrakcyjności inwestycyjnej regionu, a co za tym idzie, na pozycję województwa w rankingach przedsiębiorczości. Wykorzystanie silnych stron regionu (m.in. specyficznych gałęzi przemysłu) połączone z efektywną eksploatacją posiadanych zasobów pozwoli na podjęcie praktycznych działań zwiększających aktywność podmiotów gospodarczych. Wspólne zaangażowanie władz samorządowych i spółek zarządzających BPPT oraz Pomorską SSE w najbliższym interwale czasowym powinno

⁷ Dla MSP poziom pomocy zwiększa się o 20 punktów procentowych od pułapu regionalnego dla małych i o 10 punktów procentowych dla średnich firm.

⁸ Rozpoczynając od podziału działki, a kończąc na uzyskaniu właściwej dokumentacji i zezwoleń związanych z inwestycją.

przełożyć się na wzmoczenie przewag konkurencyjnych Kujaw i Pomorza oraz stworzenie odpowiednich warunków dla dynamizacji sektora małych i średnich firm.

LITERATURA

- Barański P., Kuskowski P., Mańskowski M. i in., *Specjalne strefy ekonomiczne – raport KPMG*, Warszawa 2012.
- Bąkowski A., Mażewska M., *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
- Bielawa W., *Najlepszy park technologiczny w kraju u nas*, <http://bydgoszcz.gazeta.pl/kapuściska> (dostęp: 15.12.2015).
- Brdulak J., *Problemy rozwoju regionalnego*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
- Drews A., *Bydgoski Park Przemysłowo-Technologiczny jako instrumentarium systemu wspierania MSP w Pomorskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej*, [w:] *Przedsiębiorczość, jej przejawy i szanse rozwoju*, red. M. Popowska, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2015.
- Godlewska-Majkowska H., *Atrakcyjność inwestycyjna regionów*, Warszawa 2014, <http://www.coi.kujawsko-pomorskie.pl/static.php?lang=pl&pierwszy=215> (dostęp: 15.12.2015).
- Główny Urząd Statystyczny, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, Warszawa 2014.
- Korzeniowski L., *Mała firma w procesie integracji europejskiej*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, nr 1 (1), Poznań 2000.
- Kujawsko-Pomorskie Centrum Obsługi Inwestora, 2015, <http://www.coi.kujawsko-pomorskie.pl/pl> (dostęp: 15.12.2015).
- Lachniewicz S., Matejun M., *Specyfika zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, [w:] *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, red. M. Matejun, Difin, Warszawa 2012.
- Lachniewicz S., Załączny L., *Małe firmy w gospodarce rynkowej*, [w:] *Małe firmy w regionie łódzkim*, red. S. Lachniewicz, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003.
- Łapiński J., Nieć M., Rzeźnik G., Węclawska D., *Przedsiębiorczość i perspektywy rozwojowe sektora MSP w Polsce*, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2015.
- Makiela Z., *Przedsiębiorczość i innowacyjność terytorialna. Region w warunkach konkurencji*, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2015, <http://www.mg.gov.pl/Analizy+i+prognozy/Przedsiębiorczosc> (dostęp: 15.12.2015).
- Nazarczuk J.M., *Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2013.
- Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo AJG, Bydgoszcz 2004.
- Polski J., *Ekonomika rozwoju regionalnego. Teoria i praktyka*, [w:] *Rozwój regionalny. Podstawowe cele i wyzwania*, red. A.F. Bocian, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.
- Pomorska SSE, <http://www.strefa.gda.pl/pl/o-strefie.html> (dostęp: 15.12.2015).
- Sokół A., *Wybrane instrumenty wspierania rozwoju MSP*, [w:] *MSP wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku*, red. A. Drab-Kurkowska, A. Sokół, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Strategia Rozwoju Województwa Kujawsko-Pomorskiego do roku 2020 – Plan Modernizacji 2020+, Toruń 2013.
- System Monitorowania Rozwoju GUS, Warszawa 2015, <http://strateg.stat.gov.pl/Home/Strateg> (dostęp: 15.12.2015).
- Urząd Statystyczny w Bydgoszczy, *Statystyczne Vademecum Samorządowca*, Bydgoszcz 2014.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004 nr 173, poz. 1807, z późn. zm.

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE SME SECTOR
IN POLAND ON THE EXAMPLE
KUYAVIAN-POMERANIAN VOIVODESHIP**

Summary: Transformation of the Polish economy in the 90's of the 20th century have contributed to increase the importance of SME's. Currently, the SME sector is the most extensive range of a group of entities operating in market economy and occupies a key position in the socio-economic policy of many countries. The aim of this study is an attempt to assess the potential for development of SME operating in Kuyavia and Pomerania. The article has a retrospective character. The author has made analysis and interpretation of secondary data published by the Main Statistical Office and review of available thematic literature.

Bartosz Orliński

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

POZYSKIWANIE KAPITAŁU WŁASNEGO NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA – SZANSE I ZAGROŻENIA

Streszczenie: Artykuł zawiera analizę oraz ocenę szans i zagrożeń wykorzystania instrumentów globalnego rynku finansowego w polityce pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa ze szczególnym uwzględnieniem kapitału własnego. W pierwszej części przeanalizowano szanse pozyskiwania kapitału własnego na rynkach zagranicznych z uwzględnieniem oceny efektywności realizowanych transakcji rynkowych, w drugiej zaś zagrożenia pozyskiwania kapitału własnego na rynkach zagranicznych związane ze zmianami makroekonomicznymi i politycznymi, ryzykiem kursowym, barierami kulturowymi oraz koniecznością konkurowania na globalnym rynku finansowym z zagranicznymi podmiotami.

Klasyfikacja JEL: G15.

JEL Classification System: G15.

Słowa kluczowe: pozyskiwanie kapitału, kapitał własny, zagraniczne rynki finansowe.

Key words: raising capital, equity, foreign financial markets.

1. Wstęp

Proces globalizacji rynków finansowych stwarza nowe możliwości pozyskiwania kapitału własnego przez przedsiębiorstwa. Uwzględnienie nowych warunków zewnętrznych w strategiach finansowych jednostek gospodarczych daje szanse i niesie za sobą zagrożenia. Podstawowy motyw pozyskiwania kapitału własnego na rynkach zagranicznych jest związany z oczekiwaniem wpływu kapitału o założonej wartości emisji oraz mniejszym koszcie. Wynika to kolejno z większej podaży kapitału oraz oczekiwań potencjalnych inwestorów niższej stopy zwrotu, co determinowane jest niższymi rynkowymi stopami procentowymi. Z drugiej zaś strony transakcje te obarczone są ryzykiem zmiany kursu walutowego, którego wahania mogą być większe niż oszczędności wynikające z różnicy stóp procentowych, a także ryzykiem zmian makroekonomicznych i politycznych. Wskazuje to na istotny problem decyzyjny dotyczący wyboru struktury kapitału w przedsiębiorstwie

oraz konieczność kwantyfikowania ryzyka zmiany kursu walutowego, szczegółowej oceny kierunku alokacji pozyskanego kapitału, a także wykorzystania zabezpieczeń związanych ze zmianą kursu walutowego.

Celem artykułu jest analiza oraz ocena szans i zagrożeń wykorzystania instrumentów globalnego rynku finansowego w polityce pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa ze szczególnym uwzględnieniem kapitału własnego.

2. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

W celu ukierunkowania procesu badawczego postawiono następującą hipotezę badawczą – globalizacja rynku finansowego stwarza przedsiębiorstwu nowe szanse wyboru konkurencyjnych źródeł pozyskiwania kapitału własnego z koniecznością uwzględnienia dodatkowego ryzyka.

Artykuł ma charakter teoretyczno-poznawczy z elementami danych empirycznych ukierunkowanych na zbadanie kierunków wykorzystywania instrumentów globalnego rynku finansowego w polityce pozyskiwania kapitału własnego przez przedsiębiorstwa. W celu wykazania zasadności postawionej hipotezy wykorzystano następujące metody i techniki badawcze: analizę literaturową, syntezę, dedukcyjne i indukcyjne metody wnioskowania, metodę graficzną. Ważnym uzupełnieniem procesu badawczego jest analiza danych empirycznych.

3. Pozyskiwanie kapitału własnego a globalizacja rynków finansowych

Współczesny proces globalizacji, rozpoczęty w latach 80. ubiegłego wieku, charakteryzujący się gwałtownym rozwojem nowoczesnych technologii, komputeryzacją wielu dziedzin życia gospodarczego i społecznego, wprowadzeniem i rozpowszechnieniem Internetu, dynamicznym rozwojem korporacji transnarodowych oraz transformacją systemową krajów postsocjalistycznych został wsparty liberalizacją przepływów kapitałowych. Działalność MFW i OECD na rzecz swobodnego przepływu kapitału, czyli podstawowego zasobu niezbędnego do wytwarzania dóbr i usług, pozwoliła osiągnąć efekt w postaci globalizacji jednego z najważniejszych obszarów współczesnego świata – finansów i własności kapitału [Granice konkurencji 1996, s. 48]. Proces ten został pogłębiony poprzez działania Unii Europejskiej oparte na integracji europejskich rynków finansowych. Wszystkie opisane wydarzenia spowodowały przyspieszony rozwój gospodarczy krajów, które dokonały liberalizacji przepływów kapitałowych, umożliwiając efektywne wykorzystanie kapitału. W efekcie oszczędności zgromadzone w kraju o niskich stopach procentowych trafiają na rynki finansowe krajów, w których stopy procentowe są wyższe. Jest to zjawisko szczególnie ważne dla krajów rozwijających się o niskiej stopie oszczędności wewnętrznych, bowiem napływ kapitału zagranicznego bezpośrednio wpływa na poprawienie możliwości finansowania wzrostu gospodarczego kraju. Skutkiem pośrednim liberalizacji przepływów kapitałowych jest przyspieszenie rozwoju handlu międzynarodowego poprzez ułatwienia jego rozliczania i finansowania.

Proces globalizacji rynków finansowych niesie za sobą ryzyko związane ze zwiększeniem sieci powiązań i wzajemnych zależności, co sprawia, iż wrażliwość na zmiany na zagranicznych rynkach znacznie wzrasta. Zjawisko to jest szczególnie niebezpieczne dla słabiej rozwiniętych gospodarek. Krótkoterminowe przepływy kapitału powodują destabilizację sektora finansowego. Duże wahania poziomu kapitału zagranicznego dla mniejszych krajów mogą doprowadzić do dużych problemów z ilością pieniądza w obiegu, a następnie z poziomem inflacji [Nawrot 2005, s. 17-18].

Pozyskiwanie kapitału za pośrednictwem zagranicznych giełd papierów wartościowych odbywa się najczęściej za pomocą:

- emisji akcji – przedsiębiorstwo bezpośrednio na rynku międzynarodowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami, kosztami transakcyjnymi i ryzykiem inwestycyjnym, dokonuje emisji akcji, zyskując możliwość skierowania oferty zarówno do inwestorów krajowych, jak i zagranicznych oraz akceptując ryzyko związane ze zmianą struktury własności emitenta;
- emisji kwitów depozytowych – pasywny udział papierów udziałowych w obrocie międzynarodowym polegający na zakupie akcji przez bank pełniący funkcję powiernika, który w powiązaniu z posiadanymi aktywami emituje kwity depozytowe będące ich ekwiwalentem oraz przedmiotem notowań na zagranicznych giełdach;
- emisji obligacji – duży wachlarz dłużnych papierów wartościowych pozwalający na finansowanie dużych projektów inwestycyjnych, przesunięcie w czasie terminu spłaty oraz pozyskanie kapitału w określonej walucie, co ma duże znaczenie w przypadku międzynarodowych przedsiębiorstw. Szczególnym rodzajem obligacji są obligacje hybrydowe, a wśród nich obligacje zamienne na akcje, które łączą w sobie cechy instrumentów finansowych charakterystycznych dla pozyskiwania kapitału obcego i własnego. Jest to ważny problem, który nie został rozwinięty w niniejszym artykule [Łukasik, Lipowicz 2005, s. 436-446].

Przedmiotem dalszych rozważań będzie pozyskiwanie kapitału własnego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kapitał zakładowy bądź napływu oszczędności z krajów o wyższym poziomie dochodu narodowego spełniających funkcję kapitału portfelowego. Celem poznania szans i zagrożeń z tym związanych opracowano porównanie rynku kapitałowego krajów rozwijających się (np. Polska, Węgry) do rynku charakterystycznego dla państw wysoko rozwiniętych (np. Niemcy, Francja, Wielka Brytania) [International Monetary Fund 2012, s. 182].

Tabela 1. Porównanie rynków kapitałowych

Kryterium	Rynek kapitałowy kraju rozwijającego się	Rynek kapitałowy kraju rozwiniętego
Zasoby kapitału	Małe	Bardzo duże
Liczba dostawców kapitału	Mała	Bardzo duża
Liczba profesjonalnych pośredników	Mała	Bardzo duża

Transparentność	Mała	Bardzo duża
Waluta notowań	Mało stabilna, regionalna	Stabilna, światowa rezerwowa
Stabilność otoczenia makroekonomicznego i politycznego	Stabilność gospodarcza uzależniona od cykli politycznych	Wysoka stabilność gospodarcza uniezależniona od bieżącej polityki
Poziom i stabilność stóp procentowych	Wysokie stopy procentowe, wykorzystywane jako instrument polityki monetarnej, z dużą tendencją do zmian	Niskie stopy procentowe, stabilne w średnim terminie
Wielkość i sprawność giełdy papierów wartościowych	Mała narażona na regionalizację	Duża, przyciągająca emitentów z całego świata
Koszty transakcyjne	Wysokie	Niskie
Poziom wymagań dla emitentów	Bardzo wysoki	Niski

Źródło: M. Nowak, *Istotne uwarunkowania pozyskiwania kapitału na rynkach zagranicznych*, Studia Lubuskie, 2006, 2, s. 168.

Zaprezentowane porównanie pozwala postawić tezę, iż obecność przedsiębiorstw o określonym potencjale finansowym na zagranicznych rynkach kapitałowych pozwala obniżyć koszt kapitału, dzięki dużemu popytowi, niższemu poziomowi oczekiwanej stopy zwrotu i kosztów transakcyjnych oraz osiągnąć wzrost świadomości marki wśród szerokiego grona odbiorców – klientów i inwestorów. Potwierdzeniem mogą być badania i oczekiwania dotyczące aktywności państwa w zakresie pozyskiwania kapitału poza rodzimym rynkiem kapitałowym. Włoscy naukowcy przeprowadzili badania mające na celu odpowiedź na pytanie – dlaczego rządy państw decydują się na prywatyzację przedsiębiorstw państwowych na zagranicznych rynkach kapitałowych? Wśród wniosków, które potwierdzają, iż to rozwiązanie jest skuteczne, znalazła się konkluzja, iż małe rynki kapitałowe są mniej atrakcyjne, ponieważ nie są w stanie – ze względu na poziom oszczędności wewnętrznych – nabyć oferowanej liczby akcji. Duży rynek o wysokim poziomie dostępnego kapitału może zaakceptować wyższe ceny emisyjne i zwiększa prawdopodobieństwo sprzedaży całej emisji [Bartolotti, Fantini, Scarpa 2000]. Analogicznie, zaprezentowane podsumowanie przeprowadzonych badań można przenieść na grunt sektora prywatnego.

4. Szanse pozyskiwania kapitału na rynkach zagranicznych

Każde przedsiębiorstwo, realizując wyznaczone przez siebie cele, potrzebuje kapitału niezbędnego do sfinansowania nowych lub już prowadzonych inwestycji. O wyborze sposobu finansowania wśród dostępnych na rynku źródeł decyduje wiele czynników, jednak do najważniejszych należy zaliczyć dostępność funduszy na rynku kapitałowym oraz koszt ich pozyskania. Nie inaczej jest w przypadku motywów poszukiwania źródeł finansowania na rynkach zagranicznych, które oferują większe możliwości pozyskiwania kapitału,

ze szczególnym uwzględnieniem dużej podaży kapitału oraz możliwości wyboru konkurencyjnych źródeł finansowania o niższym koszcie kapitału. W przypadku kapitałochłonnych projektów inwestycyjnych i spółek technologicznych o sporym potencjale wzrostu, charakteryzujących się dużym ryzykiem inwestycyjnym, których banki nie chcą w całości finansować, pojawia się szansa na alternatywne źródła finansowania w formie kapitału własnego. Przy akceptowalnej stopie zwrotu i pozytywnej ocenie zdolności finansowej przez potencjalnych inwestorów przedsiębiorstwa są w stanie wyemitować i sprzedać akcje, a następnie sfinansować duże projekty. Po pierwsze, forma finansowania kapitałem własnym na rozwiniętym rynku kapitałowym często jest jedyną szansą na pozyskanie bardzo dużego kapitału w początkowej fazie projektu inwestycyjnego, kiedy to kapitał dłużny nie jest jeszcze dostępny. Po drugie, niskie koszty transakcyjne oraz niższe oczekiwania co do stopy zwrotu pozwalają niższym kosztem ten kapitał pozyskać.

Koszt kapitału na giełdach papierów wartościowych zależy przede wszystkim od oczekiwanej stopy zwrotu, która jest skorelowana z ryzykiem inwestycyjnym. Im wyższe ryzyko, tym koszt pozyskania kapitału dla emitenta wyższy, bowiem wyższe są oczekiwania inwestorów. Inwestycje na słabo rozwiniętych rynkach kapitałowych narażone są automatycznie na wyższe ryzyko inwestycyjne, co rodzi szansę pozyskania tańszego kapitału na silnie rozwiniętych zagranicznych rynkach finansowych.

Szansa pozyskania tańszego kapitału na rynkach zagranicznych wynika przede wszystkim z jego dostępności. Zgodnie z prawem popytu i podaży, brak wystarczającej podaży kapitału powoduje wzrost cen rynkowych. Wykorzystanie zagranicznych rynków kapitałowych w celu emisji papierów wartościowych sprawia, iż wielkość popytu nie będzie istotna w porównaniu do wielkości podaży. Ma to szczególne znaczenie w przypadku niewielkich rynków finansowych, charakterystycznych dla krajów rozwijających się, o niskim poziomie oszczędności wewnętrznych. Dużo większa dostępność kapitału determinuje również szansę pozyskania środków pieniężnych o wyższej wartości niż na rodzimym rynku kapitałowym, bowiem w warunkach lokalnych sfinansowanie dużych projektów inwestycyjnych może być po prostu niemożliwe [Nawrot 2005, s. 41-42].

Obecność na międzynarodowym rynku kapitałowym otwiera szansę przed emitentem uzyskania wyższej ceny emisyjnej oferowanych walorów. Obecność papierów wartościowych na zagranicznych rynkach kapitałowych sprawia, iż oferta kierowana jest do bardzo szerokiego grona odbiorców. Duży popyt na emitowane walory może sprawić, że cena ustalona na zasadzie prawa popytu i podaży będzie korzystniejsza dla przedsiębiorstwa. Pozwoli zatem na uzyskanie więcej funduszy na sfinansowanie projektu inwestycyjnego niż na krajowym rynku kapitałowym. Dodatkowo, rozszerzenie grona potencjalnych inwestorów dotyczy także inwestorów instytucjonalnych z danego kraju, tj. fundusze emerytalne i towarzystwa ubezpieczeń. Mają one ograniczenia lokowania środków pieniężnych na rynkach zagranicznych, np. do 5% wartości posiadanych aktywów, ale bariera ta nie obowiązuje w przypadku nabywania papierów wartościowych zagranicznych emitentów na krajowej giełdzie papierów wartościowych [Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu 1997, art. 143].

Efekt ten może być zwielokrotniony w przypadku spółek technologicznych, gdzie benchmarkiem do oceny inwestycji w akcje konkretnego emitenta są analizy analityków finansowych. Przeprowadzenie analizy fundamentalnej dla przedsiębiorstwa funkcjonującego w bardzo wyspecjalizowanej branży na mało rozwiniętym rynku może być niemożli-

we z powodu braku specjalizacji branżowej analityków lub dużej zmienności i wrażliwości wyceny rynkowej tego rodzaju spółek na działania spekulacyjne. Międzynarodowa ocena wiarygodności emitenta może przynieść spółce o dużym potencjale wymierne korzyści w postaci oceny standingu finansowego, w wycenie emitowanych papierów wartościowych oraz w wartości pozyskanych funduszy.

Większe dotarcie do szerokiego grona potencjalnych inwestorów zwiększa prawdopodobieństwo dywersyfikacji struktury akcjonariuszy. W przypadku emisji akcji ma to istotne znaczenie, bowiem posiadanie większej puli akcji daje możliwość wpływu na strategię przedsiębiorstwa, korygowania przyjętych kierunków działania oraz ingerowania w zarządzanie. Rozdrobnienie pakietów akcji jest także utrudnieniem w przypadku próby wrogiego przejęcia, co realnie zmniejsza ryzyko wystąpienia tego zjawiska.

Obecność na zagranicznych rynkach kapitałowych pozwala emitentom na wykorzystanie bardziej zaawansowanych instrumentów finansowych, których liczba na rozwiniętych giełdach papierów wartościowych jest nieporównywalnie większa. Pozwala to na stosowanie inżynierii finansowej opartej na gotowych rozwiązaniach, które są znane i akceptowane przez potencjalnych inwestorów.

Pozyskiwanie kapitału na rynkach zagranicznych w formie emisji papierów wartościowych pozwala na zapewnienie większej ich płynności. Wąskie grono inwestorów sprawia, iż poszczególne walory nie są przedmiotem aktywnego obrotu. Inwestorzy są bardziej zainteresowani realizowaniem swoich praw wynikających z posiadanych papierów wartościowych, a nie ich sprzedażą. Brak transakcji oznacza niską płynność, co jest jednym z elementów negatywnie wpływającym na wycenę rynkową konkretnego waloru. Większa dostępność, duża dywersyfikacja struktury kapitałodawców zapewniają płynność papierów wartościowych danej spółki, co pozytywnie wpływa na dalsze próby pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwo [Kowalak 2006, s. 45].

Szansę związane z pozyskiwaniem kapitału na rynkach zagranicznych należy rozpatrywać szerzej niż tylko przez pryzmat wartości pozyskanego kapitału i kosztów z tym związanych. Dotyczy to przede wszystkim spółek mających w swojej strategii działalność eksportową, bezpośrednie inwestycje zagraniczne lub plany związane z fuzją lub przejęciem firmy zagranicznej. Zakończona sukcesem emisja papierów wartościowych na zagranicznych rynkach kapitałowych wpływa na wzrost wartości rynkowej emitenta. Spółka skutecznie poprawia swój wizerunek w oczach kontrahentów, pracowników oraz potencjalnych inwestorów. Dobry odbiór marki na rynku zagranicznych jest silnie skorelowany z wyceną papierów wartościowych, co jest czynnikiem niezwykle istotnym przy realizacji strategii nabycia lub połączenia się z firmą zagraniczną. Obecność na jednej giełdzie pozwala na fuzję za pomocą wymiany papierów wartościowych, dla których na bazie wartości rynkowej określany jest współczynnik wymiany. Im lepszy odbiór emitenta przez zagranicznych inwestorów, tym korzystniejsze warunki połączenia się z firmą zagraniczną.

Ogromną szansą związaną z pojawieniem się papierów wartościowych spółki na rynku międzynarodowym jest zdobycie lub powiększenie rynku zbytu, potwierdzenie międzynarodowej tożsamości emitenta i zdobycie lepszej pozycji negocjacyjnej z partnerami zagranicznymi. Pozyskiwanie kapitału na rynkach zagranicznych nie tylko sprawia, iż partnerzy handlowi traktują firmę poważniej, ale również zainteresowanie mediów rośnie, co ma wy-

mierne efekty marketingowe. Taka forma pozyskiwania kapitału jest przedmiotem szczegółowej analizy prasy, portali i telewizji branżowych, co przekłada się na liczbę cytowań w najbardziej popularnych mediach.

Warto wspomnieć, że obecność na zagranicznych rynkach kapitałowych to również obowiązki i konieczność spełnienia wielu wymogów formalno-prawnych, co rodzi szansę na – z punktu widzenia inwestora – wzrost transparentności, zaś z punktu widzenia organizacji – wzrost wydajności pracy, poprawę przepływu informacji oraz zmianę sposobu zarządzania.

5. Zagrożenia pozyskiwania kapitału na rynkach zagranicznych

Pozyskiwanie kapitału z wykorzystaniem rynków zagranicznych niesie za sobą nie tylko szanse, ale również zagrożenia dla przedsiębiorstwa. Związane są one przede wszystkim z odmiennością regulacji formalno-prawnych, ryzykiem kursowym oraz ryzykiem natury makroekonomicznej i politycznej.

Emisja papierów wartościowych na giełdzie papierów wartościowych poza krajem siedziby głównej spółki narażona jest na ryzyko makroekonomiczne i polityczne. Dotyczy to szczególnie sytuacji, w której spółka pochodząca z kraju charakteryzującego się stabilną gospodarką niepodatną na zawirowania polityczne pozyskuje kapitał na rynku kapitałowym kraju rozwijającego się, który posiada mniej stabilny system finansowy. Wtedy ryzyko występuje przede wszystkim po stronie emitenta, który musi skwantyfikować wszystkie szanse i zagrożenia oraz ocenić, w jaki sposób ewentualne pogorszenie wskaźników makroekonomicznych lub afery polityczna wpłynie na koniunkturę na lokalnej giełdzie papierów wartościowych. Analogicznie, relacja jest odwrócona w przypadku, gdy emitent z kraju słabszego gospodarczo emituje papiery na rozwiniętym rynku kapitałowym. Wtedy ryzyko natury makroekonomicznej i politycznej obciąża przede wszystkim inwestora, który przed podjęciem decyzji inwestycyjnej bierze pod uwagę zagrożenie wynikające z pogorszenia się ogólnych warunków gospodarczo-politycznych w kraju emitenta oraz szacuje wpływ tych zmian na jego stabilność finansową. Poziom tego ryzyka wpływa na podstawowe czynniki determinujące sukces danej emisji, bowiem kształtuje on popyt i cenę, jaką skłonni są zapłacić za konkretne walory inwestorzy zagraniczni.

Drugim bardzo istotnym zagrożeniem dla pozyskiwania kapitału na rynkach zagranicznych jest ryzyko kursowe. Dotyczy ono szczególnie przedsiębiorstw, które pozyskują kapitał dłużny, którym finansują projekty inwestycyjne wyrażone w walucie krajowej. Pozyskanie taniego kapitału na początku inwestycji wcale nie oznacza, iż po spłacie rachunek ekonomiczny będzie taki sam. Najlepiej ilustruje ten problem przykład zaciągania kredytów hipotecznych w walutach obcych w przypadku zmiany kursu walutowego – szeroko omawiany we wszystkich mediach. Z punktu widzenia inwestora – w przypadku pozyskiwania kapitału własnego – ryzyko walutowe poprzez emisję papierów wartościowych bezpośrednio na rynku zagranicznym w walucie inwestora zostało ograniczone. Pojawia się ono tylko w sytuacji, w której emisja następuje na rynku krajowym, zaś walory są denominowane do waluty obcej i oferowane inwestorom zagranicznym.

System finansowy regulowany jest przez zbiór skomplikowanych norm prawnych, które dotyczą m.in. obrotu papierami wartościowymi, funkcjonowania giełd papierów wartościowych czy w końcu kwestii podatkowych i księgowych. W każdym kraju regulacje te kształtują się odmiennie i chęć pozyskiwania kapitału na danym rynku wymaga szczególnej znajomości przepisów obowiązujących na danym rynku. Rodzi to szereg problemów, stwarza niebezpieczeństwo odmiennej interpretacji organów kontrolno-skarbowych i duże trudności w porównaniu sprawozdań finansowych, które przygotowywane są na podstawie innych standardów. W ocenie ryzyka inwestycyjnego ważnym elementem jest również ocena skuteczności egzekucji reguł prawa przez organy administracyjne, kontrolne i wymiar sprawiedliwości [Samborski 2007, s. 278].

Występowanie omawianych zagrożeń w pozyskiwaniu kapitału na rynkach zagranicznych powoduje powstanie trudności w ocenie ryzyka finansowego. Niemożliwość przewidzenia wszystkich zmian makroekonomicznych oraz czynników je determinujących, tj. turbulencji politycznych oraz ryzyka kursowego powodują, iż o wiele trudniej inwestorom ocenić ryzyko finansowe związane z zakupem papierów wartościowych. Oznacza to niepewny charakter inwestycji w ocenie inwestorów, a tym samym mniejszą liczbę potencjalnych inwestorów skłonnych zaakceptować taki poziom ryzyka. Dla emitenta pojawia się zagrożenie nieodnotowania popytu na akcje bądź obligacje równego lub większego od założonego poziomu.

Obecność przedsiębiorstwa na międzynarodowym rynku kapitałowym związana jest z koniecznością sprostania konkurencji w ujęciu globalnym. Wśród eksponowanych ofert inwestycyjnych znajdują się bowiem walory spółek z najróżniejszych zakątków świata, działające w wielu – często bardziej dochodowych – branżach. Zakończenie sukcesem pozyskania kapitału za granicą oznacza wygraną wymagającej walki z międzynarodową konkurencją. Istnieje ryzyko, iż porównanie kondycji finansowej przedsiębiorstwa oraz warunków oferty inwestycyjnej z innymi emitentami będzie niekorzystne, zaś emisja zakończy się niepowodzeniem [Bednarz, Gostomski 2008, s. 30-31].

Kolejnym zagrożeniem wejścia na międzynarodowy rynek kapitałowy jest możliwość wystąpienia wysokich kosztów transakcyjnych związanych z tłumaczeniem dokumentów, dostosowywaniem dokumentacji finansowej do standardów danego rynku, koniecznością korzystania z pośredników, którzy dla zagranicznych podmiotów często oferują wyższe stawki za swoje usługi. Wszystko to powoduje powstanie obawy, że efektywny koszt pozyskania kapitału może być dużo wyższy niż założony na etapie planowania.

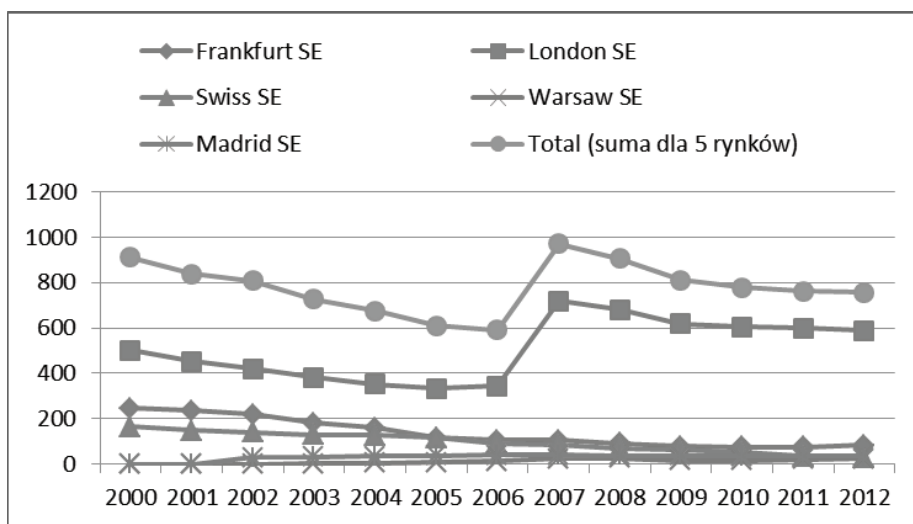
Bariery kulturowe i językowe zawsze stanowią problem w komunikacji spółki działającej na więcej niż jednym rynku finansowym – w szczególności gdy kraje, na których funkcjonuje przedsiębiorstwo, charakteryzują się zupełnie odmienną kulturą i językiem. Problem ten często w historii był lekceważony, jednak współcześnie przywiązuje się większą wagę i dba o to, aby odbiorcy komunikatów spółek publicznych z różnych krajów i kontynentów nie byli urażeni, ale w sposób transparentny otrzymywali wszystkie niezbędne informacje do skutecznego podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Nie można zapomnieć, że pozyskiwanie kapitału własnego na rynkach zagranicznych wiąże się z ryzykiem wrogiego przejęcia. Bardzo duża podaż kapitału, otwarcie się na szerokie grono inwestorów może spowodować, iż niezwykle trudno będzie obronić się przed

skuteczną próbą przejęcia kontroli nad spółką. Nawet jeżeli inwestorzy zagraniczni nie będą mieli takich planów, może okazać się, że siła kapitału, jakim dysponują, przełoży się na chęć wywierania wpływu na kierunki działania przedsiębiorstwa, co należy również wziąć pod uwagę, analizując wszystkie szanse i zagrożenia pozyskiwania kapitału na rynkach zagranicznych.

6. Analiza danych dotyczących zagranicznych emitentów akcji na wybranych rynkach kapitałowych

Przedmiotem analizy będą dane zagranicznych emitentów akcji na wybranych rynkach kapitałowych w podziale na Europę oraz Amerykę Północną i Południową. Na wykresach przedstawiono liczbę zagranicznych spółek, które od 2000 r. do 2012 r. skutecznie przeprowadziły emisję akcji na wybranych rynkach kapitałowych.

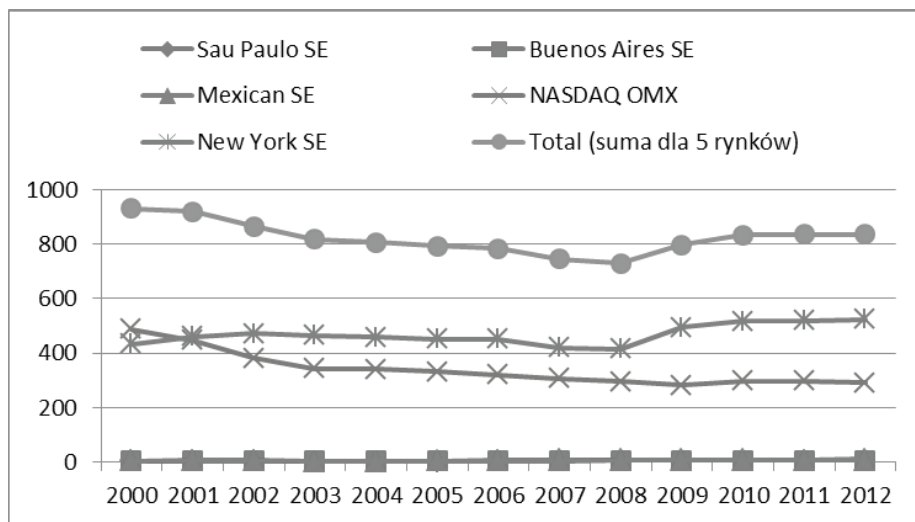


Rysunek 1. Liczba zagranicznych emitentów akcji na europejskich rynkach kapitałowych

Źródło: World Federation of Exchanges.

Wśród wybranych europejskich rynków kapitałowych największą popularnością cieszą się silnie rozwinięte rynki kapitałowe – niemiecki i brytyjski. Liczba emitentów zagranicznych na Frankfurt Stock Exchange i London Stock Exchange jest zdecydowanie większa niż na innych wymienionych giełdach papierów wartościowych, dlatego determinują one trend dla sumy wszystkich przywołanych przykładów. Warto zwrócić uwagę, że liczba zagranicznych emitentów w 2000 r. była większa niż w 2012 r. zarówno dla Frankfurt SE, London SE, jak i sumy pięciu wybranych rynków europejskich. Inaczej sytuacja prezentowała się dla rozwijających się rynków w Warszawie i Madrycie, gdzie na początku XXI w. nie było w ogóle zagranicznych spółek notowanych na tych parkietach, zaś w 2012 r. wynosi odpowiednio 23 i 33, osiągając najwyższe wartości w 2008 r.

Wyraźnie widać, że liczba emitentów zagranicznych na rynkach europejskich była silnie zależna od baniek spekulacyjnych. Na przełomie wieku była to internetowa bańka spekulacyjna, zaś w 2007 i 2008 r. bańka na rynku nieruchomości połączona z kryzysem finansowym, co znacznie przełożyło się na liczbę zagranicznych emitentów.

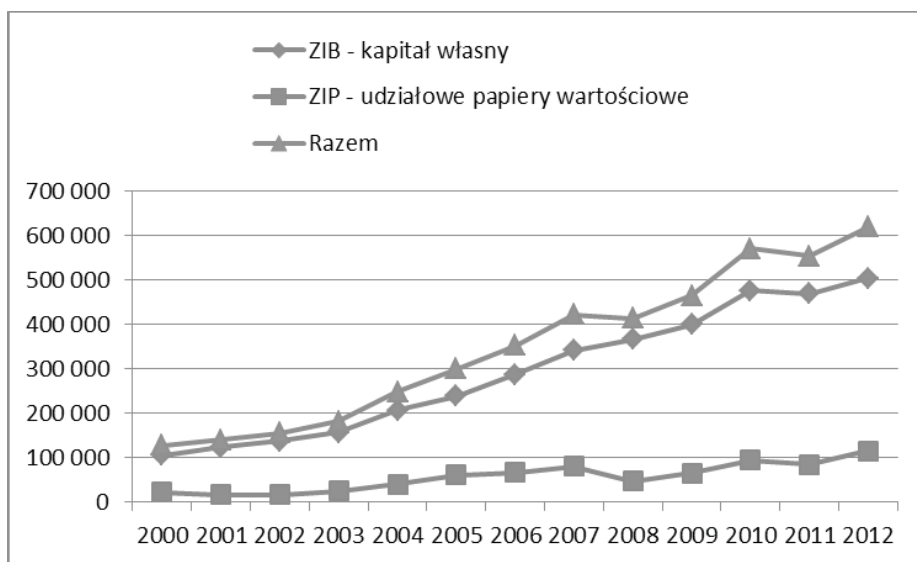


Rysunek 2. Liczba zagranicznych emitentów akcji na amerykańskich rynkach kapitałowych

Źródło: World Federation of Exchanges.

Bardziej stabilnie prezentuje się liczba zagranicznych emitentów na amerykańskich giełdach papierów wartościowych. Oczywiście, prym wiodą giełdy papierów wartościowych ze Stanów Zjednoczonych, które wyraźnie wpływają na zmiany dla wszystkich wymienionych rynków kapitałowych w niniejszej analizie. Na New York Stoch Exchange liczba zagranicznych emitentów wykazuje tendencję rosnącą w przeciwieństwie do NASDAQ QMX, gdzie liczba ta stale maleje, co wpływa na cały obraz amerykańskich giełd papierów wartościowych, bowiem pozostałe rynki są nieistotne z punktu widzenia analizy sumy zagranicznych emitentów.

Na podstawie zaprezentowanych danych można wysunąć tezę, iż w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu makroekonomicznym, po wystąpieniu problemów gospodarczych wielu gospodarek narodowych będących skutkiem kryzysu finansowego, a także korekcie na wszystkich giełdach papierów wartościowych na całym świecie, coraz trudniej pozyskać kapitał własny zagranicznym emitentom, ponieważ oferty nabycia ich walorów poddawane są głębszej analizie, zaś na świecie wśród inwestorów wzrosła awersja do ryzyka. Nie zmienia to jednak faktu, iż infrastrukturalnie możliwości pozyskiwania kapitału na rynkach zagranicznych stale rosną wraz z postępującym procesem globalizacji. Można przewidywać, że wraz z poprawą nastroju inwestorów liczba emitentów zagranicznych ponownie wzrośnie.



Rysunek 3. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie oraz zagraniczne inwestycje portfelowe w kapitał własny polskich przedsiębiorstw w latach 2000-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego.

Na przykładzie polskich przedsiębiorstw wyraźnie widać, że napływ zewnętrznego kapitału własnego jest bardzo znaczący i pozwalał Polsce generować wyższe tempo wzrostu niż średnia w Unii Europejskiej. Od 2000 r., a szczególnie od momentu akcesu do Unii Europejskiej, udziałowy kapitał zagraniczny stale rośnie – od poziomu 127 mld PLN, co stanowiło 17,09% PKB Polski, do wartości 619 mld PLN ilustrującej 38,83% PKB Polski w 2012 r. [GUS 2015]. Trend ten potwierdza, że dla przedsiębiorstw z krajów rozwijających się – do jakich zalicza się Polskę – charakteryzujących się niską stopą oszczędności wewnętrznych, otwarcie się na zagraniczny kapitał własny jest skuteczną metodą finansowania rozwoju przedsiębiorstwa.

7. Wnioski

Liberalizacja przepływów pieniężnych i rozwój globalnego rynku finansowego sprzyjają poszukiwaniu źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw na silnie rozwiniętych zagranicznych rynkach kapitałowych. To, co jeszcze nie tak dawno było niemożliwe, obecnie stało się codziennością. Proces globalizacji rynków finansowych daje szansę przedsiębiorstwom na dostęp do szerokiego grona potencjalnych inwestorów, ale niesie za sobą także wiele zagrożeń. Wynikają one przede wszystkim ze stale rosnącej sieci wzajemnych współzależności i powiązań systemów gospodarczych poszczególnych krajów tworzących system globalnej gospodarki, co sprawia, iż dokładna ocena ryzyka finansowego jest coraz trudniejsza, zaś w przypadku wystąpienia negatywnych symptomów dotyczących wskaźników makroekonomicznych pojawiają się wśród polityków, ekonomistów oraz inwestorów zachowania protekcyjnistyczne zmniejszające zaufanie do pomiotów zagranicznych.

LITERATURA

- Bartolotti B., Fantini M., Scarpa C., *Why do Governments Privatize Abroad?*, European Commission Research, Project nr HPSE-CT-1900-00007, 2000 Y.
- Bednarz J., Gostomski E., *Pozyskiwanie kapitału na działalność gospodarczą na rynkach zagranicznych*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2008.
- Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl.
- Granice konkurencji, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996.
- International Monetary Fund, *Growth Resuming, Dangers Remain*, World Economic Outlook, April 2012.
- Kowalak T., *Integracja rynków kapitałowych w Unii Europejskiej*, Twigger, Warszawa 2006.
- Łukasik G., Lipowicz M., *Wpływ globalizacji rynków finansowych na politykę pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa*, [w:] *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, red. E. Najlepszy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Nawrot W., *Finansowanie firm na rynkach zagranicznych*, CeDeWu, Warszawa 2005.
- Nowak M., *Istotne uwarunkowania pozyskiwania kapitału na rynkach zagranicznych*, Studia Lubuskie, 2006, 2.
- Samborski A., *Finansowanie przedsiębiorstw poprzez emisje papierów wartościowych – diagnoza uwarunkowań i zależności*, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2007.
- Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, DzU 139 z 1997 r., poz. 934 z późn. zm.
- World Federation of Exchanges, www.world-exchanges.org.

RAISING EQUITY ON FOREIGN MARKETS THROUGH COMPANIES – OPPORTUNITIES AND THREATS

Summary: The presented article concerns an analyze of opportunities and threats of using global financial instruments in raising capital through companies with particular attention of equity. In the first part opportunities of raising capital on foreign markets with evaluation the effectiveness of the market transactions are presented. In the second part the analysis was conducted on threats of raising capital connctected with makreconomics and political changes, cultural barriers, currency risk and the need to compete on the global financial market to foreign competitors.

Dariusz Piotrowski
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

POTENCJALNA EFEKTYWNOŚĆ PROGRAMÓW NAPRAWCZYCH ADRESOWANYCH DO SEKTORA GÓRNICICTWA WĘGLA KAMIENNEGO W POLSCE

Streszczenie: Sektor górnictwa węgla kamiennego pełni istotną rolę w gospodarce Polski. Kopalnie i współpracujące z nimi przedsiębiorstwa są miejscem pracy dla ponad 100 tys. osób, a wydobywanie surowca z własnych zasobów zapewnia znaczną niezależność energetyczną kraju. Niestety, słaba kondycja finansowa kopalń jest zagrożeniem dla funkcjonowania tych przedsiębiorstw i rodzi ogromne obciążenia dla finansów państwa.

Celem pracy jest prezentacja oraz ocena propozycji reform górnictwa węgla kamiennego w Polsce. Analizie poddano programy naprawcze opracowane przez stronę rządową, związkową, partie polityczne oraz wybrane instytuty badawcze. W pracy przyjęto następującą hipotezę badawczą – został opracowany program naprawczy sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce, którego wdrożenie przyniosłoby pozytywne skutki w obszarze finansów kopalń oraz finansów państwa. Realizację celu i weryfikację hipotezy przeprowadzono z wykorzystaniem krytycznej analizy literatury przedmiotu.

Klasyfikacja JEL: L7, Q3.

JEL Classification System: L7, Q3.

Słowa kluczowe: reforma, górnictwo węgla kamiennego.

Key words: reform, hard coal mining.

1. Wstęp

Górnictwo węgla kamiennego w sposób szczególny poniosło konsekwencje transformacji gospodarczej zachodzącej w naszym kraju. Duże znaczenie tego sektora w realiach gospodarki centralnie sterowanej kontrastuje z trudnościami organizacyjnymi i finansowymi kopalń w okresie transformacji. U schyłku lat 80. XX w. górnictwo węgla kamiennego było miejscem pracy dla setek tysięcy osób z obszaru Górnego i Dolnego Śląska. Wydobycie węgla zapewniało krajowi wysoki poziom bezpieczeństwa energetycznego oraz znaczny strumień wpływów z eksportu tego surowca. Pierwsze zmiany systemowe w obszarze gór-

nictwa wiązały się z przekształceniem kopalń z podmiotów o charakterze użyteczności publicznej w przedsiębiorstwa państwowe wystawione na oddziaływanie konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym. Nowe uwarunkowania funkcjonowania kopalń szybko obnażyły niski poziom konkurencyjności tych przedsiębiorstw, prowadzący w konsekwencji do wykazywania znacznych strat finansowych. W obliczu niezadowalającej skuteczności działań restrukturyzacyjnych realizowanych przez kopalnie i zagrożenia upadłości niemalże wszystkich przedsiębiorstw sektora, niezbędna okazała się pomoc państwa realizowana w formie programów rządowych. Z perspektywy czasu można stwierdzić, że również te działania nie przyniosły zakładanych efektów [Czerwińska 2002]. Nie zdołano zahamować wzrostu kosztów wydobycia, co szczególnie negatywnie przełożyło się na sytuację finansową kopalń, gdy z końcem 2011 r. notowania węgla znalazły się w trendzie spadkowym.

2. Metodyka badania i przebieg procesu badawczego

Sytuacja finansowa sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce jest dramatyczna. Wszystko wskazuje na to, że rok 2015 zakończy się stratą na poziomie netto, znacznie wyższą aniżeli 1,343 mld zł wykazane w 2014 r. W pracy przyjęto założenie, iż podejmowanie działań restrukturyzacyjnych przez poszczególne kopalnie może okazać się niewystarczające i sektor wymagać będzie pomocy ze strony państwa. Wobec tego konieczna jest intensyfikacja działań w ramach istniejącej strategii rządowej bądź sformułowanie i wdrożenie nowych programów naprawczych.

Celem pracy jest prezentacja i ocena wybranych propozycji reform górnictwa węgla kamiennego w Polsce. W pracy sformułowano następującą hipotezę badawczą – został opracowany program naprawczy sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce, którego wdrożenie przyniosłoby pozytywne skutki w obszarze finansów kopalń oraz finansów państwa. Przyjmuje się, że program naprawczy powinien zawierać identyfikację czynników rodzących trudności finansowe kopalń oraz propozycje działań możliwych do wdrożenia w praktyce wraz z szacunkami kosztów i korzyści dla kopalń i finansów publicznych. Jako efektywny uważa się taki program, którego realizacja prowadzić może do osiągnięcia poprawy wyniku finansowego sektora, przy niskim poziomie kosztów po stronie finansów państwa.

Realizację badania oraz weryfikację hipotezy badawczej przeprowadzono z wykorzystaniem krytycznej analizy literatury przedmiotu. Głównym przedmiotem analizy były programy naprawcze dla górnictwa węgla kamiennego opracowane przez stronę rządową, związkową, partie polityczne oraz wybrane instytuty badawcze.

3. Wybrane aspekty transformacji sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce

Analiza i ocena propozycji reform górnictwa węgla kamiennego dokonana w dalszej części pracy wymaga uprzedniego przedstawienia zmian, jakie dokonały się w górnictwie w okresie transformacji, oraz obecnego stanu sektora.

W czasach realnego socjalizmu górnictwo cieszyło się społecznym szacunkiem

i uznaniem ze strony rządzących. Budowano nowe kopalnie, rosło wydobycie, a eksport w niektórych latach sięgał nawet 40 mln ton, czyli ponad połowę obecnego wydobycia. Wspomniane zjawiska wskazują na rozwój, jednak nie mogą być oceniane wyłącznie jako pozytywne. Osiągnięte moce wydobywcze znacznie przekraczały zapotrzebowanie zgłaszane przez rynek krajowy. Eksport był więc w pewnym sensie sposobem na pozbycie się nadwyżek surowca. Takie rozumowanie wydaje się uzasadnione, gdy uwzględnimy fakt dofinansowywania eksportu węgla przez polskiego podatnika. O nienajlepszej, już wówczas, kondycji finansowej kopalń świadczyć mogą także dane, świadczące o zaleganiu z płatnościami na ubezpieczenie społeczne górników [Polska: Wykaz... 2013, s. 5].

W nowych realiach gospodarczych sektor górnictwa węgla kamiennego stracił na znaczeniu. Skalę zmian, jakie nastąpiły w procesie transformacji, dobrze oddaje porównanie danych z lat 1989 i 2014:

- zmniejszenie liczby kopalń z 70 do 29,
- spadek zatrudnienia z około 416 tys. do około 100 tys.,
- zmniejszenie poziomu rocznego wydobycia z 177,4 mln ton do 72,5 mln ton.

Analizując powyższe dane, dostrzec można ogromny spadek potencjału polskiego górnictwa węgla kamiennego. Wiązać to należy z redukcją nadmiernych mocy wydobywczych i przerostu zatrudnienia, z jednej strony, oraz racjonalizacją gospodarowania surowcami energetycznymi oraz energią elektryczną i ciepłą, jaka dokonała się w okresie transformacji w krajowych gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach, z drugiej strony [Paszczka 2010, s. 63-82]. Należy jednak dodać, że potężna redukcja wydobycia nie wpłynęła negatywnie na dostępność surowca na rynku krajowym. Przeciwnie, fakt zalegania na przykopalnianych zwałach ponad 8,2 mln ton niesprzedanego węgla na koniec 2014 r. może wskazywać na potrzebę dalszego zmniejszenia mocy wydobywczych i zatrudnienia.

Właściwa ocena sytuacji sektora wymaga znajomości danych finansowych. Te natomiast prezentują się jednoznacznie źle. Rok 2014 zakończony został stratą netto na poziomie 1,343 mld zł. Na pogłębianie się niekorzystnej tendencji wskazują dane za trzy kwartały 2015 r., świadczące o stracie na poziomie 1,7 mld zł. Inną ważną charakterystyką finansową to zadłużenie. Zobowiązania sektora na koniec 2014 r. miały wartość 14,4 mld zł, zaś po uwzględnieniu należności 11,7 mld zł [Informacja o funkcjonowaniu... 2015a, s. 2-3].

4. Uwarunkowania realizacji programu naprawczego dla górnictwa węgla kamiennego

Właściwie opracowany program reform powinien identyfikować źródła trudnej sytuacji finansowej jednostek oraz wskazywać propozycje jej naprawy. Dodatkowo program, który w zamyśle ma być realizowany przez rząd, powinien informować o skali wykorzystania środków publicznych oraz odnosić się do kwestii tak ważnej, jak bezpieczeństwo energetyczne kraju.

W celu identyfikacji źródeł obecnych i potencjalnych problemów kopalń posłużyć się

można analizą słabych stron oraz zagrożeń dla górnictwa węgla kamiennego w Polsce. Wśród najważniejszych zewnętrznych niekorzystnych uwarunkowań funkcjonowania kopalń można wskazać:

- ogólnoswiatowy spadek cen nośników energii, w tym węgla kamiennego w portach ARA (Amsterdam, Rotterdam, Antwerpia);
- silną konkurencję ze strony odkrywkowych kopalni węgla;
- spadek zapotrzebowania na węgiel kamienny na rynku krajowym jako efekt racjonalizacji wykorzystania energii oraz wzrostu znaczenia innych źródeł energii;
- uwzględnianie aspektów ekologicznych w procesie wydobywania i wykorzystania węgla.

Z kolei wśród głównych wewnętrznych źródeł problemów finansowych kopalń wskazać można:

- niekorzystną strukturę geologiczną eksploatowanych złóż;
- stosunkowo niewielką ilość złóż operatywnych;
- zbyt niski poziom inwestycji w nowe złoża celem zachowania zdolności produkcyjnych;
- silną pozycję związków zawodowych;
- wysokie i mało elastyczne koszty pracy;
- brak własnej sieci sprzedaży.

Znaczna część sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce jest własnością państwa. Spółki Skarbu Państwa, takie jak Kompania Węglowa czy Katowicki Holding Węglowy nie są jednak zaliczane do sektora finansów publicznych. Zasadność uwzględniania wpływu górnictwa na stan finansów państwa wiązać zatem należy z dużą skalą płatności publicznoprawnych realizowanych przez kopalnie oraz jeszcze większą skalą wydatków publicznych na rzecz tego sektora. Górnicy podkreślają, iż kopalnie w ostatnich latach odprowadzały do budżetu państwa, samorządów, czy funduszy celowych 6-9 mld zł rocznie. Przykładowo w roku 2013 łączna kwota danin opiewała na 7,4 mld zł, z czego 3,38 mld zł to składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, 2 mld zł podatku od towarów i usług łącznie z akcyzą, 872 mln zł podatku dochodowego od osób fizycznych, 310 mln zł wypłaty z zysku, 229 mln zł z tytułu składek na FGŚP i FP oraz 142 mln zł podatku dochodowego od osób prawnych [Kasztelewicz, Ptak 2015, s. 3-8]. Taka forma prezentacji obciążeń górnictwa jest nadużyciem, gdyż pomija fakt, iż każdy podmiot gospodarczy w Polsce musi ponosić większość z owych obciążeń, a ustalając ich skalę na poziomie poszczególnych sektorów, można niejednokrotnie otrzymać wartości danin publicznoprawnych zbliżone do wkładu górnictwa. Bardziej szczegółowe wyliczenia wskazują, że obciążenia charakterystyczne dla przedsiębiorstw górniczych stanowią około 10% zobowiązań publicznoprawnych, czyli zaledwie 3% kosztów wydobywania węgla, są więc nieznaczne [Bukowski, Maśnicki, Śniegocki, Trzeciakowski 2015, s. 12]. W odróżnieniu jednak od pozostałych sektorów, górnictwo korzysta z wielu form wsparcia ze środków publicznych. Wyliczono, że subsydia na rzecz górnictwa w okresie transformacji wyniosły około 150 mld zł. Największe wsparcie – powyżej 2% PKB – odnotowano w 1990 oraz 2003 r. [Bukowski, Śniegocki 2014,

s. 10-11]. Dla zobrazowania skali pomocy można podać, iż w 2015 r. założono dofinansowanie z budżetu państwa oraz Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych w kwocie 821 mln zł. Finansowaniem objęto: likwidację zamkniętych kopalń, naprawianie szkód górniczych, finansowanie deputatów i rent wyrównawczych, a także pokrywanie strat na działalności bieżącej likwidowanych kopalń, kosztów likwidacji tych kopalń, oraz kosztów restrukturyzacji zatrudnienia (urlopy górnicze, jednorazowe odprawy) [Informacja o funkcjonowaniu... 2015b]. Do wskazanej kwoty doliczyć trzeba subsydia do emerytur i rent górniczych szacowane na około 4 mld zł rocznie [Cylwik 2014, s. 66].

Jak wspomniano, plany naprawcze górnictwa powinny również uwzględniać aspekt bezpieczeństwa energetycznego państwa. W tym celu warto zapoznać się z definicją takich pojęć, jak bezpieczeństwo energetyczne oraz bezpieczeństwo dostaw paliw i energii. W myśl ustawy, bezpieczeństwo energetyczne to stan gospodarki umożliwiający pokrycie bieżącego i perspektywicznego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię w sposób technicznie i ekonomicznie uzasadniony, przy zachowaniu wymagań ochrony środowiska [Ustawa Prawo energetyczne 1997, art. 3]. Natomiast przez bezpieczeństwo dostaw paliw i energii rozumie się zapewnienie stabilnych dostaw paliw i energii na poziomie gwarantującym zaspokojenie potrzeb krajowych i po akceptowanych przez gospodarkę i społeczeństwo cenach, przy założeniu optymalnego wykorzystania krajowych zasobów surowców energetycznych oraz poprzez dywersyfikację źródeł i kierunków dostaw ropy naftowej, paliw ciekłych i gazowych [Polityka energetyczna Polski... 2009, s. 8].

5. Podstawowe założenia efektywnego programu naprawczego górnictwa węgla kamiennego

Celem pracy jest w istocie wskazanie, czy wśród propozycji odnoszących się do problemów górnictwa istnieje taka, która spełnia kryteria efektywnego programu naprawczego. Cechy, jakimi powinien, zdaniem autora, charakteryzować się program, przedstawiono poniżej.

Po pierwsze, program musi być wykonalny, czyli zawierać elementy umożliwiające realizację jego zapisów w praktyce. Wynika z tego m.in. oczekiwanie, że usunięte zostaną przeszkody natury prawnej i organizacyjnej, utrudniające działania zarządów kopalń, zmierzające do poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstw górniczych. W myśl obecnie obowiązujących zapisów, wszelkie zmiany treści regulaminów czy systemu pracy muszą uzyskać aprobatę strony społecznej. Praktyka wskazuje na trudności w spełnieniu tego warunku, ze względu na fakt reprezentowania strony społecznej przez wiele związków zawodowych. Dla zobrazowania skali problemu warto wspomnieć, że w Kompanii Węglowej funkcjonuje około 160 organizacji związkowych.

Po drugie, program powinien charakteryzować się realizmem w postrzeganiu otoczenia gospodarczego kopalń. Restrukturyzacja kopalń powinna prowadzić do osiągania dodatnich wyników finansowych przy obecnych cenach węgla wynoszących niewiele ponad 50 dolarów za tonę z dostawą w portach ARA. Szacując przyszłe ceny węgla, trzeba mieć na uwadze to, że w ostatnich 20 latach oscylowały one wokół poziomu 60 dolarów, przy czym okresowo spadały nawet poniżej 30 dolarów za tonę [Informacja o funkcjonowaniu... 2015b, s. 6]. Formułując założenia strategii, trudno oczekiwać wzrostu cen na rynku węgla,

w sytuacji braku wyraźnych oznak przyspieszenia rozwoju najważniejszych gospodarek świata. Tym bardziej nieuzasadnione jest oczekiwanie na powrót sprzyjającej koniunktury na rynek węgla, którą obserwowano w latach 2004, 2008 oraz 2011. Ceny surowca osiągały wówczas poziomy odpowiednio 70 dolarów, 220 dolarów oraz 125 dolarów za tonę. Wobec powyższego, poprawa wyników finansowych powinna bazować zasadniczo na redukcji kosztów wydobycia. Jak pokazano w tabeli 1, koszty te wzrosły w okresie 2004-2014 niemalże o 100%. Co ważne, koszty wydobycia rosły nawet wówczas, gdy na rynku węgla wraz z końcem 2011 r. pojawiła się bessza.

Tabela 1. Sytuacja finansowa sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce w wybranych latach

Rok	Koszty wydobycia (zł/tona)	Cena sprzedaży (zł/tona)	Wynik netto (mln zł)
2004	156,64	204,97	2706,9
2008	222,98	256,90	711,7
2011	286,65	341,25	3013,9
2013	302,87	292,78	- 292,7
2014	309,42	275,91	- 1342,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki.

Koszty wydobycia zależą zasadniczo od kosztów pracy, których udział to około 50%, oraz rodzaju, ułożenia i głębokości zalegania złóż. Generalnie polskie kopalnie mają charakter głębinowy i trudno jest im konkurować z kopalniami odkrywkowymi. Nie dotyczy to jednak Bogdanki, która ma niższe od śląskich kopalni koszty wydobycia, mimo stosunkowo głębokiego zalegania pokładów – 860-1100 m. Wpływ na ten stan ma korzystna struktura geologiczna złóż, pozwalająca na znaczny stopień mechanizacji wydobycia oraz niższe koszty wynagrodzeń, będące pochodną rezygnacji z części przywilejów górniczych. W rezultacie, nawet w trudnych dla sektora latach 2013 i 2014, Grupa LW „Bogdanka” wypracowała zysk netto na poziomach odpowiednio 329,7 mln zł oraz 272,4 mln zł.

Przykład Bogdanki pokazuje, że w warunkach polskich można zarabiać na wydobywaniu węgla. Efektywna strategia naprawy górnictwa powinna zatem uwzględniać doświadczenia Bogdanki i dopuszczać możliwość zamykania śląskich kopalni o wysokich kosztach produkcji, zwiększania wydobycia surowca w Lubelskim Zagłębiu Węglowym oraz kształtowania warunków zatrudnienia w sposób bardziej elastyczny aniżeli wynika to z zapisów Karty górnika.

Po trzecie wreszcie, strategia powinna odnosić się do interesu Polski i ogółu społeczeństwa, nie zaś jednej grupy zawodowej – górników. Interes ogółu społeczeństwa można wiązać z przedstawionymi wcześniej kategoriami, takimi jak bezpieczeństwo energetyczne kraju oraz bezpieczeństwo dostaw paliw i energii, a ponadto również z równowagą w obszarze finansów państwa. Analiza definicji pierwszych dwóch pojęć jednoznacznie wyklucza oparcie bezpieczeństwa energetycznego państwa na krajowych złożach węgla kamiennego obecnie, i w znacznej mierze w przyszłości. Po pierwsze, bez inwestycji w nowe kopalnie nie

można myśleć o perspektywnym pokryciu zapotrzebowania na paliwa i energię. W opracowaniu przygotowanym przez Polską Akademię Nauk, Akademię Górniczo-Hutniczą oraz Instytut Studiów Energetycznych na zlecenie Ministerstwa Gospodarki wykazano, iż przy zaniechaniu wspomnianych inwestycji, w 2050 r. z krajowych złóż będziemy w stanie pozyskać tylko około 20 mln ton węgla. Po drugie, w obecnych realiach gospodarczych zaspokajanie potrzeb energetycznych z wykorzystaniem krajowego węgla jest ekonomicznie nieuzasadnione. Koszty wydobywania tony węgla w KWK „Sośnica-Makoszowy”, KWK „Brzeszcze” i KWK „Piekary” wynosiły w pierwszej połowie 2014 r. odpowiednio 424, 429 i 445 zł [Guzera 2014, s. 14]. Po doliczeniu kosztów transportu kolejowego cena dla odbiorców z północy kraju przekracza 500 zł. Trudno wymagać, aby elektrownie lub elektrociepłownie nabywały po takich cenach węgiel z krajowych kopalni, gdy znacznie tańszy jest węgiel pochodzący z importu z Rosji, czy też dostarczany z USA, RPA, Kolumbii czy Australii do portów basenu Morza Północnego lub Bałtyckiego [Stala-Szlugaj 2014, s. 32-38]. Z drugiej strony, w kategoriach racjonalnego gospodarowania nie mieszczą się również działania Kompanii Węglowej podejmowane w pierwszych miesiącach 2015 r. celem ratowania płynności finansowej, a w zasadzie pozyskania środków na wynagrodzenia górników. Otóż spółka skierowała ofertę sprzedaży węgla do krajowych producentów prądu i ciepła z ceną 170 zł za tonę, czyli znacznie poniżej kosztów wydobywania [Bogdanka... 2015]. Trudno w takiej sytuacji węgiel nazywać polskim czarnym złotem. Po czwarte, wydobywanie węgla, jak i produkcja z jego wykorzystaniem energii elektrycznej i ciepłej, wyrządza duże szkody w środowisku. Po piąte, górnicy podczas strajków wielokrotnie wykazali, że ważniejsze jest dla nich utrzymanie przywilejów bądź podwyżki wynagrodzeń, aniżeli stabilność dostaw paliw. Po szóste, postulat optymalnego wykorzystania krajowych zasobów surowców energetycznych nie może być rozumiany jako realizacja możliwie najwyższego poziomu wydobywania, przekraczającego wielkość zapotrzebowania zgłaszanego przez rynek krajowy.

Jak wspomniano, dbałość o interesy ogółu wymagać może również dążenia do osiągnięcia równowagi w obszarze finansów państwa. Przez pojęcie równowagi można rozumieć równe traktowanie obywateli i podmiotów gospodarczych, powiązanie świadczeń z wniesionymi płatnościami, czy też szerzej, jako ograniczanie wydatków publicznych i długu publicznego. Ukazane w pracy liczne przykłady wsparcia ze środków publicznych dla kopalń, jak również samych górników, wskazują jednoznacznie na wyjątkowe uprzywilejowanie tej grupy zawodowej kosztem ogółu społeczeństwa. Zatem efektywny program naprawczy powinien wskazywać działania ograniczające pomoc na rzecz sektora, skutkujące zmniejszeniem obciążeń po stronie finansów publicznych.

6. Reforma górnictwa węgla kamiennego w programach rządu, partii politycznych oraz związków zawodowych

Już w pierwszych latach transformacji, z powodu ogromnych problemów finansowych, pomoc państwa w stosunku do sektora górnictwa węgla kamiennego okazała się konieczna. Opracowano kilka programów rządowych, które wdrażano z większym lub mniejszym skutkiem. Ostatni program naprawczy realizowano w latach 2007-2015.

Główny cel polityki państwa sformułowany w programach naprawczych sektora pozostawał niezmienny. Określono go jako racjonalne i efektywne gospodarowanie złoża-

mi węgla znajdującymi się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej tak, aby zasoby te służyły kolejnym pokoleniom Polaków. Realizacji głównego celu podporządkowano cele szczegółowe, które zamierzano osiągnąć m.in. poprzez [Informacja o funkcjonowaniu... 2015b, s. 1]:

- dostosowywanie zdolności produkcyjnych górnictwa do możliwości sprzedaży węgla kamiennego na rynku;
- utrzymywanie kosztów produkcji węgla w kopalniach na poziomie konkurencyjnym w stosunku do cen węgla;
- utrzymywanie zadowalającego poziomu płynności finansowej oraz zdolności kredytowej przez spółki węglowe.

Przytoczone cele strategii w znacznej mierze odwołują się do omawianej wcześniej kwestii bezpieczeństwa energetycznego kraju. Analiza obecnej sytuacji górnictwa wykazuje, że powyższe cele nie są w praktyce realizowane. Wydobycie węgla nie jest bowiem ani racjonalne, ani efektywne. Z kolei realizacja postulatu odnoszącego się do interesu przyszłych pokoleń nakazywałaby ograniczenie produkcji węgla ogółem, lub przynajmniej w kopalniach o najwyższych kosztach wydobycia. Zasoby tych kopalń powinny być pozostawione przyszłym pokoleniom, gdyż dzięki postępowi technologicznemu będą mogły być one wykorzystane w bardziej racjonalny sposób.

Pogarszająca się sytuacja na światowym rynku węgla powinna skłonić ówczesnie rządzących – koalicję PO-PSL – do aktualizacji programu naprawczego i wdrożenia nowych rozwiązań już w 2013 lub 2014 r. Niestety, nie zrobiono tego. Górnictwo próbowano dobrać ratować poprzez nowelizację w lipcu 2014 r. Ustawy o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w latach 2008-2015, zakładającą wstrzymanie spłaty zaległych zobowiązań przedsiębiorstw górniczych wobec ZUS do końca 2015 r. [Ustawa o funkcjonowaniu... 2007]. Nie rozpoczęto także prac nad nową strategią wykraczającą poza rok 2015. Powołano jedynie Międzyresortowy Zespół do spraw Funkcjonowania Górnictwa Węgla Kamiennego w Polsce. Efektem jego prac było sformułowanie rekomendacji działań zmierzających do poprawy funkcjonowania sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce [Informacja o funkcjonowaniu... 2015a, s. 29-31]. Wobec narastających problemów finansowych i protestów społecznych w obronie miejsc pracy, w styczniu 2015 r. zdecydowano się ponownie znowelizować ustawę o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego. Działanie to, choć zawierało rozwiązania długofalowe, można odczytać jako bieżące reagowanie na pojawiające się trudności w Kompanii Węglowej. Między innymi z powodu ograniczenia podmiotowego podejmowanych działań naprawczych wyłącznie do Kompanii Węglowej, wkomponowania w program możliwości skorzystania z wcześniejszych urlopów czy też wysokich jednorazowych odpraw dla zwalnianych górników, propozycje rządu Ewy Kopacz nie mogą być określone mianem efektywnej strategii naprawczej.

Po październikowych wyborach nastąpiła zmiana rządzących i obecnie za przygotowanie i wdrożenie programu naprawczego odpowiada rząd Prawa i Sprawiedliwości. Według stanu na koniec listopada 2015 r., całościowy i spójny program naprawczy nie istniał. Brak programu rządowego można w pewnym sensie zrozumieć, ale zapowiedzi prowadzenia analiz stanu górnictwa do końca pierwszego kwartału 2016 r., już nie. Stan górnictwa jest bowiem powszechnie znany i miał prawo być znany rządzącym, zwłaszcza że partia Prawo

i Sprawiedliwość utrzymuje dobre relacje ze związkowcami NSZZ „Solidarność”.

Wobec braku programu rządowego w dalszej części pracy zostaną przedstawione propozycje naprawy górnictwa sformułowane przez partie polityczne występujące obecnie w Sejmie RP. Należy przy tym dodać, że żadna partia nie opracowała programu naprawczego dla górnictwa, a prezentowane poniżej postulaty i opinie zaczerpnięto z programów partii, jak też wypowiedzi liderów formułowanych w trakcie kampanii wyborczej do parlamentu i w okresie kilku tygodni po wyborach.

W programie partii Prawo i Sprawiedliwość zawarto następujące twierdzenia [Program Prawa i Sprawiedliwości 2014, s. 90, 106]:

1. „Zasoby węgla kamiennego i brunatnego stanowią atut naszego kraju w działaniach zmierzających do zapewnienia konkurencyjności polskiej gospodarki”.
2. „Polskie górnictwo węglowe wymaga dużych i rozsądnych inwestycji”.
3. „Polska posiada ponad 14 mld ton węgla kamiennego, co stanowi prawie 90% zasobów tego cennego surowca w całej UE”.

Wskazanych powyżej twierdzeń z pewnością nie można uznać za program naprawczy górnictwa węgla kamiennego w Polsce. Są one mało precyzyjne lub rozmiągają się z rzeczywistością. Trudno bowiem wykazać, aby drogi krajowy węgiel miał być źródłem przewag konkurencyjnych naszych przedsiębiorstw. Druga uwaga dotyczy potrzeb realizacji inwestycji. Nie sprecyzowano najważniejszej kwestii, a mianowicie, z jakich źródeł mają być owe inwestycje finansowane. I po trzecie wreszcie, wskazana wielkość zasobów nie odpowiada rozmiarom bilansowych, przemysłowych czy też operatywnych złóż węgla w Polsce [Paszczka 2012, s. 151].

W trakcie kampanii wyborczej obecna premier Beata Szydło postulowała wprowadzenie rozwiązań wymuszających wykorzystywanie wydobywanego w Polsce węgla przez krajowe instytucje. Ten postulat należy ocenić zdecydowanie negatywnie. Nieco lepiej natomiast prezentują się propozycje działań naprawczych przedstawione w wywiadzie opublikowanym na łamach „Naszego Dziennika”. Premier wskazała, iż w krótkim terminie najważniejsze jest pozyskanie środków na wypłaty dla górników, natomiast w długim terminie należy przywrócić rentowność branży. Dopuszczała przy tym możliwość zamykania głębokich chodników czy kopalń o wysokich kosztach wydobycia, w zamian za budowę nowych, płytszych. Premier wspomniała również o pomysle czasowego zwolnienia kopalń z części opłat [*Polskie sprawy* 2015, s. 3]. Propozycję zamykania nierentownych kopalń lub wydzielonych ich części należy ocenić pozytywnie. Z kolei jako trudne do realizacji i niekorzystne dla polskiego podatnika należy ocenić pomysły wsparcia sektora w postaci finansowania budowy nowych kopalń czy też w formie redukcji obciążeń publicznoprawnych. Te propozycje pociągają za sobą koszty po stronie finansów państwa, przeczą postulatowi sprawiedliwości społecznej, a co najważniejsze, w myśl obowiązujących umów i przepisów, mogą być zakwestionowane przez Komisję Europejską, z uwagi na stosowanie niedozwolonej pomocy publicznej dla przedsiębiorstw [Osadnik, Porzerzyńska-Antonik 2014, s. 58-61].

W programie partii Platforma Obywatelska sformułowano kilka postulatów, które można odnieść do górnictwa węgla kamiennego. Napisano m.in. [Polska Przyszłości 2015, s. 9, 15]:

1. „Bezpieczeństwo energetyczne kraju zbudujemy na zasobach krajowych i współpracy w ramach europejskiej Unii Energetycznej”.
2. „W kilku sektorach (np. energetyka, infrastruktura transportu, obronność) zagwarantujemy nadzór i kontrolę państwa. Nie może ona jednak być pretekstem do tolerowania nieefektywności, wymuszania pomocy publicznej lub ochrony przed konkurencją ze strony podmiotów prywatnych”.

Wyrażone w programie partii postulaty ocenić można jako słuszne, są one jednak zbyt ogólne i co najważniejsze, nie wskazują metod osiągnięcia poprawy stanu sektora górnictwa w Polsce.

Pozostałe ugrupowania znajdujące się w Sejmie nie przygotowały programów albo nie zawarły w nich propozycji działań naprawczych adresowanych do górnictwa węgla kamiennego. Poglądy i pomysły polityków tych partii w omawianej kwestii poznać można było, analizując wypowiedzi formułowane w czasie kampanii wyborczej. Najbardziej radykalne postulaty, obejmujące m.in. prywatyzację kopalń oraz stopniową likwidację przywilejów górniczych, prezentował lider .Nowoczesnej Ryszard Petru. Bardziej zachowawcze postulaty zgłaszali przedstawiciele Polskiego Stronnictwa Ludowego. Mówili m.in., że celem działań naprawczych powinno być zachowanie miejsc pracy w górnictwie, a sposobem na to miałyby być m.in. szersze wykorzystanie węgla w przemyśle chemicznym. Stanowisko ugrupowania Kukiz'15 można wywnioskować z wyborczej wypowiedzi jego lidera: „[...] górnictwo i górnicy to ostatni bastion, który ten rząd i obce nam siły chcą rozgromić, by zniszczyć Polskę i rozkraść ją do końca” [Kukiz: „Górnictwo...” 2015]. Niestety, powyższe stwierdzenie nie wnosi niczego konstruktywnego do debaty na temat naprawy górnictwa.

Innymi podmiotami żywo zainteresowanymi poprawą sytuacji finansowej kopalń są związki zawodowe. Od 27 lipca 2015 r. NSZZ „Solidarność” na mocy porozumienia z PiS współtworzy program rozwoju polskiego górnictwa [Górnictwo: Solidarność... 2015]. Przedstawiciele Związku w mediach zgłaszali następujące postulaty: połączenia kapitałowe kopalń z energetyką, ulgi w obciążeniach fiskalnych górnictwa, ograniczenie importu węgla. Oczekiwania Związku należy ocenić krytycznie. Przeprowadzone analizy wykazały, że inny duży związek OPZZ nie pracuje obecnie nad tworzeniem strategii dla górnictwa.

7. Naprawa przedsiębiorstw górnictwa węgla kamiennego jako obszar zainteresowania instytutów badawczych

Realizując cel pracy, analizie i ocenie poddano również publikacje wybranych instytutów badawczych, dotyczące problematyki górnictwa węgla kamiennego. Efektem przeprowadzonych badań jest stwierdzenie, iż wśród opracowań Instytutu Sobieskiego oraz Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych brak jest takich, które bezpośrednio odnoszą się do naprawy sektora górnictwa. Propozycje reform sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce znalazły się natomiast w raportach przygotowanych przez Forum Obywatelskiego Rozwoju, Centrum Analiz KoLibra oraz Centrum im. Adama Smitha.

Forum Obywatelskiego Rozwoju przygotowało raport: *Następne 25 lat. Jakie reformy musimy przeprowadzić, by dogonić Zachód?*. W raporcie wskazano pożądane, z punktu wi-

dzenia społeczeństwa i finansów publicznych, kierunki zmian. Postulowano m.in. [Łaszek 2015, s. 32, 82, 142, 155, 156]:

- zamknięcie osobom wchodzącym na rynek pracy dostępu do specjalnych systemów emerytalnych (występuje zbieżność z poglądami lidera .Nowoczesnej);
- przesunięcie czynników produkcji z górnictwa do przemysłu przetwórczego, z przedsiębiorstw państwowych do prywatnych;
- ograniczenie dotacji do górnictwa.

Z kolei Centrum Analiz KoLibra w raporcie: *Stan polskiego górnictwa* proponowało podjęcie następujących działań [Sobiczewski 2015]:

- prywatyzacji lub gruntownej restrukturyzacji kopalń;
- zmniejszenia opodatkowania przedsiębiorstw górniczych;
- wydłużenia dziennego czasu pracy do 8 godzin;
- zmniejszenia zarobków w administracji oraz ich uelastycznienia w przypadku górników dołowych;
- zmniejszenie kosztów zarządu.

Wskazane propozycje generalnie można ocenić pozytywnie, gdyż ich wdrożenie mogłoby skutkować poprawą wyników finansowych kopalń. Poważne wątpliwości, podobnie jak w przypadku propozycji PiS i NSZZ „Solidarność”, budzi jedynie postulat zmniejszenia opodatkowania przedsiębiorstw górniczych.

Spośród analizowanych raportów na szczególne wyróżnienie zasłużyło opracowanie Centrum im. Adama Smitha: *Nowoczesne górnictwo made in Poland. Przyszłość czy bankructwo?*. W raporcie zawarto trafną diagnozę trudnej sytuacji górnictwa, a także przedstawiono szczegółowe, a zarazem kompleksowe propozycje działań naprawczych.

W raporcie jedną z głównych przyczyn obecnej trudnej sytuacji górnictwa upatruje się w funkcjonowaniu sektora w otoczeniu regulacji prawnych nieodpowiadających potrzebom współczesnej gospodarki. W ocenie autorów raportu, regulacje te ograniczają możliwości decyzyjne zarządów kopalń, nadmiernie uprzywilejowują stronę związkową oraz generują wysokie i mało elastyczne koszty po stronie kopalń. Podstawowe postulaty zgłoszone w raporcie to [Surdej, Baca-Pogorzelska 2014]:

- uchylene rozporządzenia Rady Ministrów „Karta górnika”;
- umożliwienie pracodawcy zmiany lub uchylene wszelkich regulaminów, bez konieczności uzgodnienia tego ze stroną związkową;
- podwyższenie procentowego progu reprezentatywności zakładowej organizacji związkowej;
- przyznanie legitymacji do prowadzenia sporu zbiorowego w imieniu danego zakładu jedynie zakładowym organizacjom związkowym;
- przeniesienie kosztów dodatków płacowych na państwo;
- wprowadzenie elementów motywacyjnych do wynagrodzenia.

Poza wskazaniem działań prowadzących do uelastycznienia procesów decyzyjnych oraz zmniejszenia kosztów funkcjonowania kopalń, w raporcie oszacowano również skalę potencjalnych oszczędności wynikających z rezygnacji z części przywilejów górniczych. I tak, proponowane zwolnienie pracodawcy z obowiązku wydawania pracownikom zatrudnionym w warunkach szczególnie uciążliwych posiłków profilaktycznych, które w rzeczywistość i tak nie są w kopalniach wydawane, dałoby oszczędności w skali roku rządu 300 mln zł, likwidacja 14. pensji to oszczędność około 700 mln zł w skali sektora, podobnie jak rezygnacja z deputatu węglowego dla pracowników kopalń i emerytów górniczych. Wyliczenia wskazują, iż wprowadzenie przed kilkoma laty tylko tych trzech postulowanych działań pozwoliłoby zachować rentowność sektora górnictwa węgla kamiennego nawet w okresie dekonjunktury.

8. Wnioski

Trudna sytuacja finansowa przedsiębiorstw sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce wymaga podjęcia pilnych działań naprawczych, które w krótkiej perspektywie przywróciłyby płynność finansową, a w dłuższym horyzoncie, rentowność sektora. Strategia naprawy górnictwa musi obejmować każdy aspekt funkcjonowania kopalń, w tym prawny, organizacyjny i finansowy. Podjęte działania powinny uczynić gospodarkę zasobami węgla bardziej racjonalną oraz ekonomicznie i technicznie uzasadnioną. Niestety, zarówno były, jak i obecny rząd nie opracowały programów naprawczych spełniających przyjęte kryteria efektywności. Analizując jednak wypowiedzi przedstawicieli rządu Prawa i Sprawiedliwości, można odnieść wrażenie, że politycy przygotowują stronę społeczną do trudnych wyzwań, wskazując, z jednej strony, na potrzebę akceptacji koniecznych z ekonomicznego punktu widzenia decyzji, z drugiej strony, obiecując wsparcie, zwłaszcza finansowe, dla reform w górnictwie.

Przeprowadzone w pracy badania wykazały, iż partie polityczne i związki zawodowe, podobnie jak strona rządowa, nie opracowały spójnych, całościowych i efektywnych programów naprawczych górnictwa. Przedstawiciele wspomnianych podmiotów formułowali jedynie mniej lub bardziej trafne diagnozy i postulaty, dotyczące przyczyn i sposobów naprawy funkcjonowania kopalń węgla kamiennego. Zdecydowanie najbardziej wartościowe okazały się publikacje instytutów badawczych. Na szczególną uwagę zasługuje raport opracowany przez Centrum im. Adama Smitha. Zidentyfikowano w nim główne przyczyny trudności finansowych kopalń oraz przedstawiono szczegółowe propozycje działań zmierzających do naprawy funkcjonowania górnictwa węgla kamiennego w Polsce. W raporcie oszacowano finansowe skutki sugerowanych zmian i wykazano, że poprawa kondycji finansowej kopalń mogłaby być osiągnięta przy niskim koszcie po stronie finansów państwa. W związku z powyższym można stwierdzić, iż przyjęta w pracy hipoteza badawcza została zweryfikowana pozytywnie. Wykazano bowiem, że propozycja Centrum im. Adama Smitha może służyć jako podstawa efektywnej finansowo naprawy górnictwa węgla kamiennego w Polsce.

LITERATURA

- Bogdanka idzie na wojnę z Kompanią Węglową. Poszło o dotacje, 26 lutego 2015, <http://www.lublin112.pl/bogdanka-idzie-wojne-kompania-weglowa-poszlo-dotacje> (dostęp: 27.11.2015).
- Bukowski M., Maśnicki J., Śniegocki A., Trzeciakowski R., *Polski węgiel: Quo vadis? Perspektywy rozwoju górnictwa węgla kamiennego w Polsce*, WISE, Warszawa 2015.
- Bukowski M., Śniegocki A., *Ukryty rachunek za węgiel*, WISE, Warszawa 2014.
- Cylwik A., *Subsydiowanie wydobywania węgla kamiennego i brunatnego w Polsce w latach 2010-2013*, CASE-Doradcy Sp. z o.o., Warszawa 2014.
- Czerwińska E., *Restrukturyzacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce*, Kancelaria Sejmu. Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 2002, nr 891.
- Górnictwo: Solidarność i PiS pracują nad strategią dla branży, 28 lipca 2015, <http://www.nettg.pl/news/130337/gornictwo-solidarnosc-i-pis-pracuja-nad-strategia-dla-branzy> (dostęp: 27.11.2015).
- Guzera H., *Problemy Kompanii Węglowej przykładem społecznych kosztów odkładania reform „Analiza FOR”*, 2014, nr 14.
- Informacja o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w 2014 r. wraz z oceną realizacji Programu działalności górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 2007-2015*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.
- Informacja o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w czerwcu oraz w okresie styczeń-czerwiec 2015 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.
- Kaszelewicz Z., Ptak M., *Daniny i podatki płacone przez górnictwo w Polsce „Wspólne Sprawy”*, 2015, nr 3.
- Kukiz: „Górnictwo i górnicy to ostatni bastion, który ten rząd i obce nam siły chcą rozgromić, by zniszczyć Polskę i rozkręcić ją do końca”, 16 stycznia 2015, <http://wpolityce.pl/spoleczenstwo/229907-kukiz-gornictwo-i-gornicy-to-ostatni-bastion-ktory-ten-rzad-i-obce-nam-sily-chca-rozgromic-by-zniszczyc-polske-i-rozkrasc-ja-do-konca> (dostęp: 28.11.2015).
- Łaszek A., *Następne 25 lat. Jakie reformy musimy przeprowadzić, by dogonić Zachód?* Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa 2015.
- Osadnik K., Porzerzyńska-Antonik M., *Pomoc publiczna dla sektora górnictwa węglowego w świetle regulacji Unii Europejskiej „Przegląd Górniczy”*, 2014, nr 9.
- Paszczka H., *Ocena stanu zasobów węgla kamiennego w Polsce z uwzględnieniem parametrów jakościowych i warunków zalegania w aspekcie zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego kraju*, Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk, 2012, nr 83.
- Paszczka H., *Procesy restrukturyzacyjne w polskim górnictwie węgla kamiennego w aspekcie zrealizowanych przemian i zmiany bazy zasobowej „Górnictwo i Geoinżynieria” 2010 rok 34, z. 3.*
- Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.
- Polska Przyszłości – Program Platformy Obywatelskiej 2015 (2015)*, <http://platforma.home.pl/images/Polska-Przyszlosci-Program-PO.pdf> (dostęp: 12.11.2015).
- Polska: Wykaz oszacowanego wsparcia budżetowego i wydatków podatkowych na rzecz paliw kopalnych (2013) OECD*, http://www.oecd.org/site/tadffss/poland_pl.pdf (dostęp: 23.11.2015).
- Polskie sprawy stawiam najwyżej*, „Nasz Dziennik”, 2015, nr 281.
- Program Prawa i Sprawiedliwości 2014 (2014)*, <http://pis.org.pl/document/archive/download/128> (dostęp: 12.11.2015).
- Sobiczewski M., *Stan polskiego górnictwa (2015)*, Centrum Analiz Kolibra, <http://analizy.koliber.org/files/report-stan-polskiego-gornictwa.pdf> (dostęp: 12.11.2015).
- Stala-Szlugaj K., *Import węgla kamiennego do Polski*, „Przegląd Górniczy”, 2014, nr 9.
- Surdej A., Baca-Pogorzelska K., *Nowoczesne górnictwo made in Poland. Przyszłość czy bankructwo?* Centrum im. Adama Smitha, Warszawa 2014.
- Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne, DzU nr 54, poz. 348 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 września 2007 r. o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w latach 2008-2015, DzU nr 192, poz. 1379 z późn. zm.

**POTENTIAL EFFECTIVENESS
OF RECOVERY PROGRAMS ADDRESSED
TO THE HARD COAL MINING INDUSTRY IN POLAND**

Summary: The hard coal mining sector plays an important role in the Polish economy. Mines and the companies they cooperate with are a workplace for over one hundred thousand people, and the extraction of raw material from own resources ensures significant energy independence of the country. Unfortunately, the poor financial standing of mines is a threat to the functioning of those enterprises and gives rise to huge burdens to the state finances.

This paper aims to present and assess the proposed reforms of hard coal mining in Poland. It analyses the recovery programs prepared by the government, trade unions, political parties and selected research institutes. The paper assumes the following research hypothesis: the implementation of the recovery program prepared for the hard coal mining sector in Poland would lead to positive effects in the field of mines' finances and state finances. The aim of the paper is achieved and the hypothesis verified on the basis of a critical analysis of the literature on the subject.

Olga Ilyash

Regional Branch of the National Institute for Strategic Studies, Ukraine, Lviv

Nataliia Buhaichuk

Lviv Academy of Commerce, Lviv

THE EFFECTS OF THE TRANSFORMATION OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE OF UKRAINE UNDER THE NEW ECONOMIC RISKS OF PHARMACEUTICAL MARKET

Summary: It is proved that one of the main functional component of the social complex of Ukraine is the healthcare infrastructure that maintains the stability of state economy; influences work efficiency. The existing problems of healthcare infrastructure, which reinforced the health deterioration of population are noted. The following directions and measures for development of healthcare infrastructure functioning are suggested. The main problems of healthcare system belongs the organization of socially efficient system of hospital services are determined. The ways of the strategy implementation which will contribute to the improvement in the healthcare and pharmaceutical services functioning and the improvement in the health of population and will ensure an economic stability of Ukraine are proposed.

JEL Classification System: I11, P36.

Klasyfikacja JEL: I11, P36.

Key words: social infrastructure, pharmaceutical market, economic risks, healthcare infrastructure.

Słowa kluczowe: infrastruktura społeczna, rynek farmaceutyczny, ryzyko gospodarcze, infrastruktura ochrony zdrowia.

1. Introduction

The main factor of the socio-economic development remains the improvement of the living standards of the population and the possibility of meeting needs of all the members of the society. Thus, the importance of the social sphere increases and the priority directions become the human capital assets of high quality, the achievement-oriented science, the advanced education, the right to free personal development and human dignity, the social security for families, public health service, market conditions etc.

The level of the development and efficiency of the social infrastructure is insufficient in Ukraine and does not meet European standards. It is characterized by low rates of putting into operation outpatient institutions, by an ineffective exploitation of financial assurance of the medical industry, a shortening of the secondary schools chain, an inappropriate functioning of the schools with small class sizes, poor material and technical facilities of cultural and art establishments etc. Hence, an objective necessity of elaboration and implementation of the measures concerning the social complex reforming in the short and long run emerges.

2. The research methodology and process of research

The purpose of the article is to investigation of current scientific and practical task: to develop the theoretical and methodological positions and research and practical recommendations for the formation of the risk management system of commercial enterprises of pharmaceutical products. The scientific papers of I. Hnybidenko, P. Kobilyn, V. Kutsenko, E. Lybanova, L. Shevchuk, S. Plotnytska, J. Ostafichuk, O. Popovat and others are dedicated to the research of the economic essence of the social complex and the evaluation of its condition. However, the destructive changes in the social complex functioning, the reasons for slow rates of reformation and reorganization of the healthcare infrastructure of Ukraine are still not adequately investigated and they need in-depth study.

3. Results

The conceptual basis for the formation of risk management of commercial enterprises, based on a combination of elements of an adaptive, process, crisis and innovative risk management is proposed, that will ensure efficiency and effectiveness of management system. Based on a critical analysis of the basic methodological approaches to risk assessment firms their positive and negative aspects of the proposed own approach to the assessment of the likelihood of the risk of commercial enterprises of pharmaceutical products are determined. Practical testing of the proposed methodological approach to the evaluation of the likelihood of risk enterprises of pharmaceutical products for example by 14 companies, including pharmacy chains nationwide, regional pharmacy chains, pharmacy chains (5–10 points of sale), companies that have 1–4 points sales. Based on cluster analysis of a set of companies analyzed is divided into three clusters in terms of probability (high, medium, low) of hazards which allowed to formulate a number of risk exposure on patterns of functioning enterprises of pharmaceutical products.

High living standards of population are ensured by the preservation of educational, intellectual, cultural, spiritual and physical development of people. For this purpose, it is necessary to create favorable conditions for social sphere development. The role of the social infrastructure in the society development is determined by two main functions.



Figure 1. Main functions of social infrastructure

Source: S.I. Dorohuntsov and others 2000, p. 234.

It should be noted that an important component of a workforce is health, and an indicator of the social reproduction is public health, which the WHO considers in terms of quality and way of society living. Consequently, a qualitative satisfaction of personal needs in appropriate conditions of life, encouraging the reproduction of moral, spiritual, intellectual and, to a greater extent, physical abilities of a person, the formation of an economically active individual who meets certain social requirements concerning the quality of manpower become the main factor of socio-economic development [Kutsenko 2010, p. 28-33].

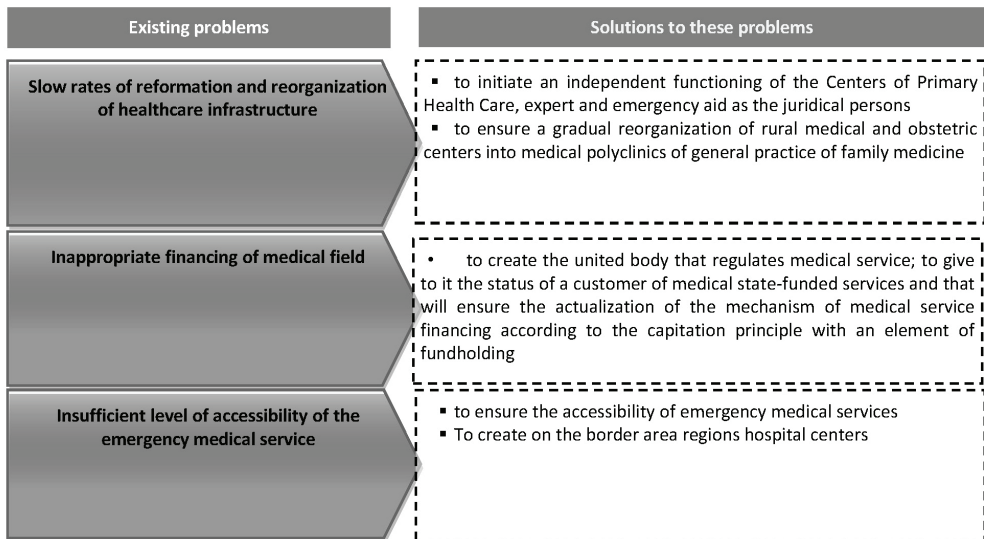


Figure 2. Healthcare infrastructure

Source: compiled by the authors on the basis of conducted researches.

Thus, one of the main functional component of the social complex of Ukraine is the health care infrastructure. The health care is one of the most important spheres of business activity that maintains the stability of state economy; influences work efficiency and the health of nation and society.

On the Figure 2 the existing problems of healthcare infrastructure, which reinforced the health deterioration of population are noted. Thus, one of the problems is slow rates of reformation and reorganization of healthcare infrastructure on all the levels of medical aid.

The necessity of the social complex development ensuring is caused by slow rates of reformation and reorganization of the healthcare infrastructure on all the levels of medical aid, by an inappropriate financing of medical field, and an insufficient level of accessibility of the emergency medical service for rural inhabitants, which resulted in the deterioration of the demographic situation in most districts. Thus, insufficiency of state funds for the medical industry causes the reduction of the free medical care volume, puts off the extensive repairs of medical institutions premises, the renewal of equipment and comparatively low salary of medical personnel. One should bear in mind, that except the volume of financial assurance, the rational usage of it greatly influences medical services [Bondar 2008].

The insufficient financing of the medical industry, morally obsolete material and technical facilities, the absence of an automatic fire-alarm system, low accessibility and quality of free medical care, the absence of transportable power stations for providing constant independent power supply source to load utilizing equipment of the surgery units of medical preventive institutions (MPI), the inopportune renovation of diagnostic and therapeutic equipment, the insufficient level of the ambulance station chain development are typical of Ukraine.

For example, in the western regions of Ukraine in 2013-2014 one can observe a 0.5 to 4 per cent decrease in the number of hospitals and outpatient settings in Volyn, Ivano-Frankivsk and Lviv region and on average an 11.5 percent decrease in the number of hospital beds for 10 thousand people in five years.

The financing of the medical industry facilities in 2014 was largely aimed at remuneration of labour (81.6–85%), and at the same time at medications and bandages 3.9%, at food stuff 1.8% of the estimate. In some districts of Transcarpathian region, medication supply for a patient per day – 29.02 hryvnias – has not changed for 3 years, as well as meal expenses 16.1 hryvnias. Annual medication expenses in state healthcare institutions were just 5-6% of the total sum of expenses and as they constantly decreased, district households had to pay for most medications and medical supplies (94-95% of medications were purchased during 2005-2014 by households) [Ilyash 2014].

We want to add that the importance of the first medical aid is vital. Some experts think that 65% of deaths in rural areas could have been prevented due to the opportune and qualified medical service. The rural medical institutions chain comprises medical and obstetric centers, ambulance stations and hospitals of medical district. The biggest part of rural medical institutions is registered in Lviv region because the number of rural settlement here is the greatest [Social infrastructure of rural areas in Carpathian region 2012, p. 162].

The fact of having a motor transport is significant for ensuring an appropriate accessibility of emergency medical service for rural regions situated close to the border (for 10 thousand of the rural population there was 1.3 car in Ivano-Frankivsk region). According to Public Health Ministry data the fleet of ambulance cars in all the regions on the border is battered by 80 per cent or more and some difficulties with fuel purchase caused a forced saving of fuel and a reduction of the number of ambulance cars on duty.

Consequently, for development of healthcare infrastructure functioning, we suggest the following directions and measures, which are mentioned on the Figure 2. For instance, one of them is a creation on the border area regions hospital centers. One should bear in mind that to the main problems of healthcare system belongs the organization of socially efficient system of hospital services.

One should bear in mind that to the main problems of healthcare system belongs the organization of socially efficient system of hospital services. In the current situation, the world pharmaceutical market development greatly influences the state of pharmaceutical markets of certain countries, including rapidly growing pharmaceutical market of Ukraine. The percentage of the output produced by Ukraine on the Ukrainian pharmaceutical market is 32%; nearly 110 companies, which produce pharmaceutical products, ensure this output. Most of the companies shift to European standards taking into account recommendations of WHO [Kutsenko 2010, p. 544].

Table 1. The largest Ukrainian pharmaceutical companies according to the results of 2014

Companies	Retail sales volume M, \$	Percentage of the output, %
PJSC "Farmak"	75,2	15,3
Corp. "Arterium"	54,4	11,0
PJSC "Darnitsa"	50,3	10,0
LLC "Zdorovya"	37,6	7,6
OJSC "InterHim"	25,3	5,1
PJSC RPC "Borschagivskyi HFZ"	24,2	4,9
LLC "Yuria-Farm"	23,1	4,7
PJSC "Kyivskyi vitaminnyi zavod"	20,2	4,1
LLC "PRO-Farma"	12,8	2,6
Others	171,0	34,7
Total	494,1	100,0

Source: available at: <http://www.apteka.ua>

The Ukrainian market of drug production is reasonably diversified – the percentage of five the largest producers in the structure of retail trade during 2014 was less than 50 per cent.

Ukrainian pharmaceutical market comprises hospital and retail segments. In the hospital segment, the pharmaceutical product sale is performed in some medical and preventive health care institutions of Ukraine. First, the pharmacies chain represents the retail segment.

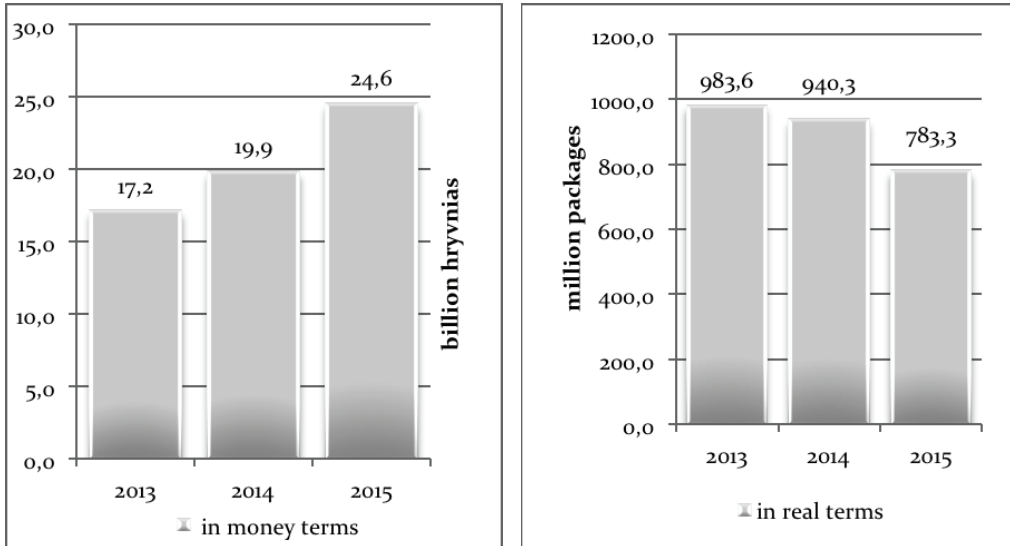


Figure 3. The dynamics of retail sales of all the products from ‘pharmacy basket’ in the first half of 2013-2015

Source: compiled on the basis of the data from apteka.ua available at: [<http://www.apteka.ua/article/339254>]

According to the results of the first half of the year of 2015 the joint volume of selling of all the products from ‘pharmacy basket’, which includes medications, healthcare products, cosmetics and dietary supplements has increased by 23,6 per cent in comparison with the same period of last year and made up 24,6 billion hryvnias. At the same time, the tendency to reduction of the volume of production in real terms preserves. The volume of sold unit packages declined by 16,7 per cent and made up 783 300 000 packages [Pharmaceutical market of Ukraine 2015].

The activity of pharmacies has the social efficiency, which consist in ensuring of accessibility of appropriate services. Therefore, during 2005-2013 one can notice an increase in the number of pharmacies in Ukraine; however, in 2014 the number of pharmacies faced a 14,9 per cent reduction, including a 15,5 per cent reduction in urban areas and an 11,1 per cent reduction in rural areas. The excess of pharmacies and their structural departments in highly populated areas characterizes the development of the pharmacies chain. More than 90 per cent from the whole number of pharmacies, pharmacy points and pharmacy booths is situated in urban areas.

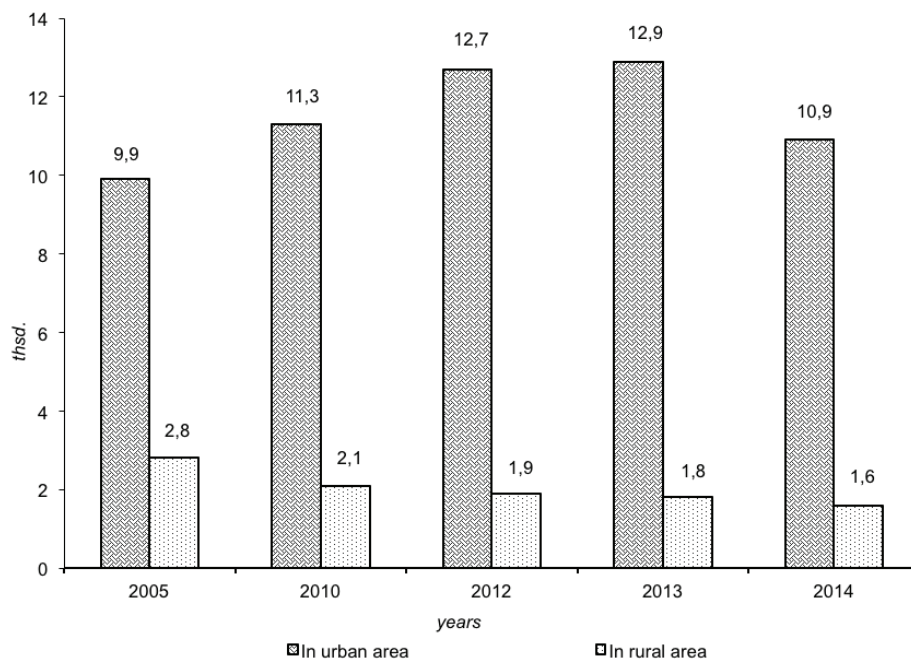


Figure 4. Pharmacies and pharmacy points in urban area and rural area

Source: the web-site of the State Statistics Service of Ukraine (www.ukrstat.gov.ua)

For better understanding of the mechanisms of sales changes, we will consider their structural components. While analyzing, we use methods of index number analyses, which show that the increase of sale occurs due to the influence of two components – structural one or product line element and inflationary one – a price index. In such a way, the results of index analyses allow us to claim that the increase of pharmaceutical market in 2014 took place chiefly due to the growth in sales in retail segment (7,8 per cent vs 1,5 per cent in a hospital segment). In addition to that, an active increase in domestic medication sales in retail sector can be observed (10,7 per cent vs 7 per cent import medication). The increase occurred mainly due to raising of the prices of domestic medicine group (increase in prices by 9,2 per cent). An imported group of medicine rose in price by 2,6 per cent.

An important stage in analyzing the risks is to identify probabilities of financial risks in the pharmaceutical companies. Evaluation of the factors of the level of risk in the companies selling pharmaceutical products was performed with the help of an expert method. Based on the using of the cluster analysis method all the unity of analyzed companies was divided into three clusters, and for each of them there is the value of the indicated factors (Figure 5).

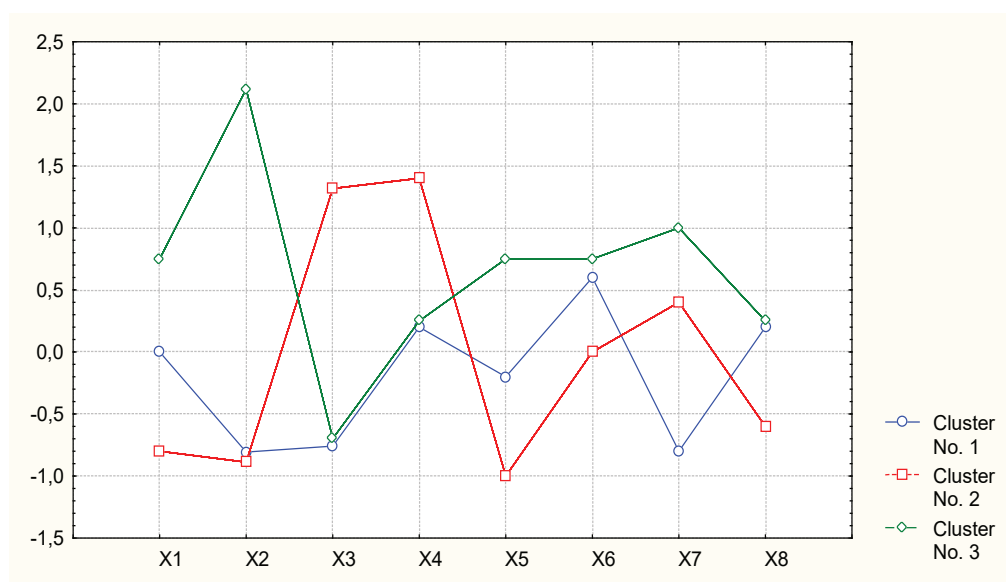


Figure 5. Average values of indicators of risk probability according to pharmaceutical trade companies clusters

Source: created by the authors on the basis of conducted research.

The lowest values of chances of the risk according to many indicators belong to the companies of the second cluster. We can state that companies, which sell pharmaceutical products, can avoid high risks not only due to the richest variety of goods or setting its lower price, but also due to efficient governing of all the processes in the company.

The first cluster of companies that sell pharmaceutical products has a medium level of risk probability. It should be stressed that according to the indicator of the level of financial risk for last periods the companies of the first class according to their medium value can be compared the companies with the lowest level of economic risk probability. For the companies of the third cluster the high level of indicator quality of pharmaceutical products' affirms that all the companies, which are in this cluster have in their range the pharmaceutical products which according to certain criterion do not meet the standards of quality.

4. Conclusions

A special elaboration and realization of strategies of the development will help to overcome the problems of pharmaceutical market in Ukraine. All these include the following:

- formation of the national policy on providing the population of Ukraine with efficient and affordable medicine;
- improvement of price policy in the pharmaceutical market;
- financing of scientific elaboration in creating new medicine;
- ensuring the safety of medicine presented in some certain market;

- formation of the system of pharmaceutical education;
- improvement of providing high-quality service.

Hence, the realization of this strategy will contribute to the improvement in the healthcare and pharmaceutical services functioning and improvement in the health of population, which in its turn will ensure an economic stability of Ukraine.

To sum it up, we want to conclude that the priority direction of the social complex development of the Western Ukraine border areas is constant improving of population health and increasing of life expectancy. For that purpose, it is necessary to reform and improve the healthcare infrastructure development, to activate the socio-medical complex development. The implementation of the determined directions will ensure the increase in the level of accessibility and quality of medical aid and medical services for the population of the country and this level will meet the European development standards.

LITERATURE

- Bondar A.V., *Financing of the healthcare sector in Ukraine and in foreign countries*/ A.V.Bondar // [digital resource]. – Available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14009/1/55_357-364_Vis_720_Menegment.pdf
- Davydiuk O., *Social security: The problems of theoretical analysis and system indexes construction*, <http://www.cpsr.org.ua>
- Gorbun V., *Strategical planning: the solution of the national security problem*, NISS Press, Kyiv 2011.
- Ilyash O.I., *Social policy as a factor of ensuring balanced regional development (using the example of western regions of Ukraine)* / Analytical note// Digital resource – National Institute for Strategic Studies. Available at: <http://www.niss.gov.ua>
- Kulish I.M., *Social infrastructure of rural areas in Carpathian region* [Text] / I.M. Kulish, A.O. Maksymenko, V.A. Chemerys // *Regional economics* . – 2012. - No 3, pp. 159-168.
- Kutsenko V.I., *Social vector of economic development: monograph* / V.I. Kutsenko; under the scientific editorship of DEs., Prof., academician of the NAS of Ukraine B.M. Danylyshyn. NAS of Ukraine, Concil for the study of productive forces of Ukraine, Naukova Dumka, Kyiv 2010, p. 736.
- Ministry of Health of Ukraine, *Approving the monitoring of compliance with the licensing conditions of the business of drug manufacturing, wholesale, retail, pharmaceuticals*, available at: <http://www.apteka.ua/article/115473> (Accessed 31 October 2011).
- Placement of productive forces of Ukraine: self-study textbook/ S.I. Dorohuntsov, Y.I. Pitiurenko, Y.B. Oliinyk and others. – K.: KNEU 2000, 364 p.
- Pharmaceutical market of Ukraine according to the results of the first half of 2015: Helicopter View. [Digital resource]. – Available at: <http://www.apteka.ua/article/339254>
- Pryjmak I.I., *Organization strategic management entities in Ukraine's economy*, *Visnyk Lvivs'koho universytetu*, vol. 36, 2006, pp. 143-147.
- Zhyvodernykov Ł., *Pharmaceutical market in Ukraine – 2013: Analytical prediction*, *Pharmaceutical courier*, 2013 [Online], vol. 1, available at: http://smd.net.ua/files/119_1_2013str.4855.pdf

REZULTATY TRANSFORMACJI INFRASTRUKTURY SOCJALNEJ UKRAINY W ŚWIETLE WZROSTU RYZYKA RYNKU FARMACEUTYCZNEGO

Streszczenie: W pracy określono podstawowe funkcje infrastruktury socjalnej w rozwoju społeczeństwa Ukrainy. Wykazano, że jednym z najważniejszych elementów tej infrastruktury jest ochrona zdrowia, która zapewnia stabilność gospodarczą w państwie oraz jest ściśle związana z rozwojem

rynku farmaceutycznego. Przeprowadzono badanie zmian transformacyjnych na rynku farmaceutycznym w zachodnich regionach Ukrainy w latach 2013-2014. Dostrzeżono ryzyko w stanie infrastruktury ochrony zdrowia, które wpływa na pogorszenie się stanu zdrowia społeczeństwa. Zaproponowano kierunki rozwoju oraz reformowania infrastruktury ochrony zdrowia oraz świadczeń socjalnych Ukrainy.

Małgorzata Gotowska
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

TRANSFORMACJA W GOSPODARCE ODPADAMI – INNOWACYJNE METODY ZAGOSPODAROWANIA ODPADÓW W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Streszczenie: Gospodarka odpadami w Polsce w ostatnich latach przechodzi swoistą rewolucję, która rozpoczęła się w lipcu 2013 r. Wprowadzona nowa ustawa doprowadziła do zmiany w zarządzaniu odpadami, które stały się własnością samorządów. Zmiany dotyczyły również sposobów przetwarzania odpadów, które wymusiły na przedsiębiorstwach gospodarki odpadami zastosowania innowacyjnych rozwiązań do zagospodarowania odpadów, zarówno komunalnych, jak i zielonych. W opracowaniu zostaną przedstawione mechaniczno-biologiczne metody przetwarzania odpadów. Nowoczesne kompostowanie to kontrolowany i nadzorowany proces przetwarzania, stabilizowania i biosuszenia odpadów komunalnych i zielonych. Zaprezentowane będą również takie zagadnienia, jak: aktualny stan gospodarki odpadami, skutki wprowadzonych zmian oraz zalety i cele stosowanych rozwiązań technologicznych w nowoczesnej gospodarce odpadami.

Klasyfikacja JEL: O33.

JEL Classification System: O33.

Słowa kluczowe: gospodarka odpadami, kompostowanie, mechaniczno-biologiczna metoda przetwarzania odpadów, spalarnia.

Key words: waste management, composting, mechanical-biological waste treatment method, waste incineration plant.

1. Wstęp

Gospodarka odpadami w Polsce w ostatnich latach przechodzi swoistą rewolucję, która rozpoczęła się w lipcu 2013 r. Wprowadzona nowa ustawa, które weszła w życie 23 stycznia 2013 r. z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach, doprowadziła do zmiany w zarządzaniu odpadami, które stały się własnością samorządów. Zmiany dotyczyły również sposobów przetwarzania odpadów, które wymusiły na przedsiębiorstwach gospodarki odpadami zastosowania innowacyjnych rozwiązań do zagospodarowania odpadów, za-

równy komunalnych, jak i zielonych. Przedsiębiorstwa zajmujące się gospodarką odpadami komunalnymi musiały dostosować się do wymogów prawnych, aby spełniać stawiane im wymagania. Bardzo ważnym elementem nowego systemu było zaplanowanie w inwestycjach systemu do mechaniczno-biologicznego przetwarzania odpadów, składającego się z dwóch podstawowych elementów: sortowni i kompostowni. Możliwości zagospodarowania odpadów według obecnych przepisów prawnych przedstawia rysunek 1. Należy jednak pamiętać, że obecnie do systemu zagospodarowania odpadów trzeba dodać termiczne przekształcanie odpadów komunalnych w spalarniach, które ze spalania odpadów o kaloryczności powyżej 6MJ/kg (wcześniej przesortowanych) będą uzyskiwały ciepło, które będzie mogło być wykorzystane do ogrzewania mieszkań, wody itp.



Rysunek 1. Schemat możliwości zagospodarowania odpadów komunalnych

Źródło: Remondis Bydgoszcz Sp. z o.o.



Rysunek 2. Spalarnia w Bydgoszczy

Źródło: <http://bydgoszczwbudowie.blogspot.com/2015/09/bydgoski-park-przemysowo-technologiczny.html>

Nowy system zagospodarowania odpadów wskazuje, że obecnie odpady powinny być sortowane, następnie część z nich powinna trafić do recyklingu i ponownego odzysku, część powinna trafić do biologicznej obróbki w kompostowniach tlenowych i beztlenowych, a pozostała część to ta, która nadaje się do spalania. Należy o tym pamiętać, gdyż UE nałożyła na nas nowe poziomy recyklingu oraz powinniśmy na przykładzie innych krajów (np. Niemcy, Japonia) spalać to, co jest najlepszym paliwem, a nie nadaje się do powtórnego wykorzystania, gdyż spalanie wszystkiego byłoby swoistym marnotrawstwem. Współpraca przedsiębiorstw posiadających instalacje mechaniczno-biologicznego przetwarzania (MBP) do przetwarzania odpadów z przedsiębiorstwami posiadającymi instalacje do termicznego przetwarzania odpadów komunalnych powinno być swoistym nowym modelem biznesowym. Potwierdzają to słowa prof. dr. hab. Włodzimierza Urbaniaka z Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Przedstawił on na konferencji „Spalarnie odpadów – konkurencja dla instalacji MBP?”, jaki wsad jest najkorzystniejszy dla procesów spalania, pod kątem obowiązków wynikających z prowadzenia selektywnej zbiórki. „Ktoś może zapytać, po co budujemy spalarnie, skoro wszystko sobie wysegregujemy. Ale my chyba nie do końca zdajemy sobie sprawę, co

w tych odpadach zmieszanych się znajduje” – zaczął prof. Urbaniak. „Na podstawie przeprowadzonych badań okazało się, że usunięcie ze strumienia odpadów zmieszanych frakcji zarówno wysokokalorycznych, jak i biodegradowalnych, sprawi, że kaloryczność tej pozostałości się nie zmieni, a nawet może nieco wzrosnąć. Jest sprawą oczywistą, że rozwój systemów selektywnej zbiórki będzie miał wpływ na skład i kaloryczność strumienia odpadów. Jeżeli wysortujemy to, co nam nakazują przepisy, to wartość kaloryczna wzrośnie. Czyli realizacja wymogów powinna nam podnieść kaloryczność wsadu” – powiedział W. Urbaniak. W tym kontekście znów celowa stała się odpowiedź na pytanie, czy na rynku instalacji zagospodarowania odpadów będzie istniała konkurencja. Prof. W. Urbaniak uważa, „że z powodu braku odpadów i zbyt dużych mocy przerobowych instalacji w Polsce istnieje konflikt pomiędzy instalacjami MBP a spalarniami. Ale – jak pokazują przykłady innych krajów – wcale tak nie musi być. Raczej powinniśmy mówić o współpracy. Żadna z metod czy instalacji nie jest na tyle uniwersalna, aby efektywnie i zgodnie z przepisami zagospodarować cały strumień odpadów. W przypadku MBP zawsze znajdzie się jakaś frakcja, której nie da się zagospodarować. Ale czy spalarnie są w stanie zastąpić wszystko? Nie! Bo mamy przepisy, które niemal wszystko każą nam segregować. Czy zatem instalacje MBP tu przeszkadzają? Nie! Tak naprawdę nie ma tu konfliktu. One wręcz mogą pomóc, np. gdyby tam wprowadzić suszenie” [<http://sozosfera.pl/>]. Poza tym spalanie całej frakcji odpadów komunalnych zmieszanych jest energetycznie i ekonomicznie nieuzasadnione. Jeżeli najpierw z tej frakcji wydzielimy odpad inertny, który jest niepalny, to mamy rozwiązanie pozwalające na współdziałanie MBP i spalarni, gdyż frakcja inertna może być poddana procesom biologicznej stabilizacji, a reszta – termicznej utylizacji.

2. Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

Nowe kierunki i cele polityki Unii Europejskiej wskazują na konieczność znacznego zwiększenia osiągniętych wyników w zakresie odzysku i recyklingu, jak również faktycznego zaprzestania składowania odpadów. Główne cele stawiane przez UE od 2016 r. dla krajów członkowskich to:

- wzrost poziomów recyklingu i przygotowania do ponownego użycia,
- zakaz składowania odpadów przydatnych do recyklingu,
- zakaz składowania odpadów palnych,
- zakaz składowania odpadów kalorycznych,
- budowa społeczeństwa o obiegu zamkniętym [Szewczyk 2015].

Nie będzie to proste zadanie i będzie wymagało ogromnego wysiłku finansowego oraz organizacyjnego uczestników rynku, ale przede wszystkim woli politycznej do zbudowania transparentnego rynku opartego na uczciwej konkurencji. Prawdziwym wyzwaniem będzie recykling materiałowy i odzysk energii z odpadów, a to wydaje się być szczególnie ważne dla budowy efektywnego systemu gospodarki odpadami w Polsce.

Tabela 1. Wymagane poziomy recyklingu, przygotowania do ponownego użycia i odzysku innymi metodami niektórych frakcji odpadów komunalnych

Rodzaje odpadów	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	[%]								
Papier, metal, tworzywa sztuczne, szkło	10	12	14	16	18	20	30	40	50
Inne niż niebezpieczne odpady budowlane i rozbiórkowe	30	36	38	40	42	45	50	60	70

Źródło: Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 29 maja 2012 r. w sprawie poziomów recyklingu, przygotowania do ponownego użycia i odzysku innymi metodami niektórych frakcji odpadów komunalnych.

Energia z odpadów mogłaby istotnie wzmocnić bezpieczeństwo energetyczne kraju, zwłaszcza w obecnej sytuacji geopolitycznej oraz wobec sygnalizowanych przez energetykę problemów w najbliższych latach. Obecnie rzetelni przedsiębiorcy domagają się od odpowiedzialnych organów administracji rządowej zapewnienia uczciwych reguł gry rynkowej i warunków do stabilnego rozwoju, w tym do inwestowania w branżę [<http://www.kig.pl>]. Wynika to z faktu, że od 1 stycznia 2016 r. na przedsiębiorstwa branży gospodarki odpadami czekają nowe wyzwania:

- a) nowy KPGO (Krajowy Plan Gospodarki Odpadami);
- b) forma i treść WPGO (Wojewódzki Plan Gospodarki Odpadami) (Rozporządzenie Ministra Środowiska);
- c) załączniki inwestycyjne do WPGO;
- d) standardy selektywnego zbierania (Rozporządzenie Ministra Środowiska);
- e) zasady przetwarzania odpadów (Rozporządzenie Ministra Środowiska);
- f) od 1 stycznia 2016 r. kaloryczność odpadów – 6 MJ;
- g) opłata marszałkowska;
- h) instalacje ponadregionalne;
- i) weryfikacja WPGO;
- j) selektywne zbieranie (bio, popioły);
- k) przyszłość instalacji MBP;
- l) fermentacja [Szewczyk 2015].

W związku z powyższym cel opracowania określono na poziomie modelu biznesowego, czyli współpracy pomiędzy zakładami termicznego przetwarzania odpadów a instalacjami do MBP odpadów komunalnych. Metoda badań to metoda *desk research*, czyli analiza danych statystycznych publikowanych przez GUS i Ministerstwo Środowiska. Oprócz tego

przeprowadzono badanie polegające na procesie stabilizacji odpadów komunalnych w celu uzyskania stabilizatu stanowiącego dobre wysokokaloryczne paliwo dla zakładów termicznego przetwarzania odpadów komunalnych, wskazujące celowość wstępnego przygotowania wysokokalorycznego produktu dla spalarni. Taki model współpracy wskazuje na jej istotność.

3. Nowoczesna metoda zagospodarowania odpadów komunalnych na przykładzie firmy Remondis Bydgoszcz Sp. z o.o.

3.1. Elementy instalacji do biologicznego przetwarzania odpadów

Podstawowe elementy instalacji do biologicznego przetwarzania odpadów to: 8 tuneli, skrubler (płuczka) i biofiltr oraz informatyczny program umożliwiający zarządzanie procesem biologicznego przetwarzania odpadów. Podstawowymi elementami każdego żelbetonowego tunelu są:

- a) system powietrzny;
- b) system wodny;
- c) zestaw mierników temperatury, ciśnienia i tlenu służących do kontroli i sterowania procesu.

Rolą systemu powietrznego jest równomierne rozprowadzanie powietrza w materiale odpadów w trakcie całego trwania procesu, utrzymanie optymalnego poziomu tlenu, odpowiedniej temperatury przetwarzanej masy odpadów, jak również odprowadzenie zużytego powietrza do biofiltra.

Zadaniem systemu wodnego jest uzupełnianie ubytków wody, wynikających z wysokich temperatur w trakcie przebiegu procesu biologicznego, kontrola temperatury odpadów oraz podtrzymywanie odpowiedniego poziomu wilgotności.

Każdy z tuneli posiada czujniki temperatury powietrza wchodzącego i wychodzącego z tunelu, ciśnienia przed oraz za wentylatorem, jak również miernik służący do pomiaru zawartości tlenu w powietrzu opuszczającym tunel.

Powietrze zużyte ze wszystkich tuneli jest odprowadzane jednym systemem przez płuczkę do biofiltra. Skrubler ma za zadanie wstępnie oczyszczenie i nawilżenie powietrza poprocesowego. Bardzo istotnym elementem biofiltra są części drzew iglastych charakteryzujących się dużą porowatością, które umożliwiają rozwój określonej grupy mikroorganizmów, przetwarzających związki odorogenne do prostych, przyjaznych dla środowiska i niewykazujących uciążliwości zapachowej.



Rysunek 3. Biofiltr

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4. Biofiltry

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 5. Scrubber (płuczka)

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 6. Scrubber (płuczka)

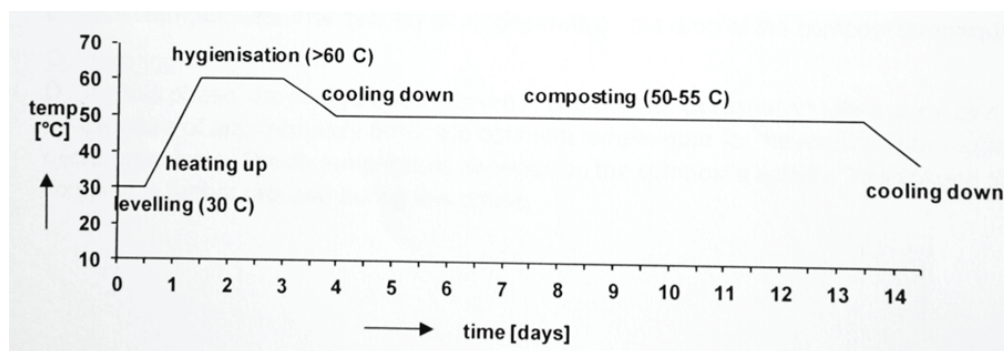
Źródło: opracowanie własne.

Wyposażenie instalacji ww. urządzenia umożliwia przeprowadzanie procesu biologicznego w ściśle kontrolowanych warunkach, jego intensyfikację, jak również uzyskanie parametrów, przy użyciu których będzie on przebiegał optymalnie.

3.2. Etapy biologicznego przetwarzania odpadów

Przedstawiona metoda biologicznego przetwarzania odpadów odbywa się z udziałem tlenu. Jest to więc metoda tlenowa, która składa z 5 etapów. W każdym z etapów muszą być spełnione określone warunki temperaturowe, wodne oraz musi być dostarczona odpowiednia ilość tlenu. Każda z faz musi też trwać określoną ilość godzin lub dni.

Odpady komunalne + mikroorganizmy + O₂ → H₂O + CO₂ + kompost/stabilizat + ciepło



Rysunek 7. Etapy procesu kompostowania odpadów

Źródło: materiały wewnętrzne firmy Remondis Sp. z o.o. Bydgoszcz.

Proces kompostowania odpadów prowadzony jest w kolejno następujących po sobie etapach:

- 1) niwelacja – to etap trwający 2–4 godzin, wyrównujący różnice temperatury kompostowanego materiału. Temperatura jest wyrównywana do 30°C;
- 2) rozgrzewanie – na tym etapie temperatura podnoszona jest sukcesywnie o 1° do temperatury około 55°. Na tym etapie bardzo ważna jest również ilość dostarczonego tlenu do materiału;
- 3) higienizacja – prowadzona jest przez około 48 h w temperaturze 60° w celu zabicia szkodliwych organizmów, zwłaszcza patogenów, zarazków i nasion chwastów;
- 4) kompostowanie właściwe – to właściwa faza procesu kompostowania, w której optimum temperaturowe to 50–52°, podczas której powinny być bardzo aktywne bakterie termofilne, które pozwalają na prowadzenie procesu kompostowania i mieszanie części roślinnych i zdrewniałych, co zapewnia odpowiednią jakość kompostu. Podczas tej fazy bardzo ważne jest nawilżenie materiału, czyli sukcesywne dodawanie wody w celu utrzymania odpowiedniej wilgotności materiału;
- 5) chłodzenie – to etap, w którym kompostowany materiał jest wychładzany do 40°.

Kontrola i prowadzenie procesu biologicznego przetwarzania odpadów według przedstawionych powyżej etapów wpływa na jakość kompostowanego materiału, a także sprzyja uzyskaniu założonych rezultatów związanych z biologicznym przetwarzaniem odpadów.

3.3. Procesy prowadzone w instalacji do biologicznego przetwarzania odpadów w Remondis Bydgoszcz Sp. z o.o.

Instalacja do biologicznego przetwarzania odpadów pozwala na prowadzenie 3 zasadniczych procesów:

1. Stabilizacja – dotyczy odpadów o kodzie 19 12 12.

Proces stabilizacji polega na rozkładzie materii organicznej znajdującej się w odpadach przy udziale różnych grup mikroorganizmów, których aktywność zależy od etapu procesu, rodzaju rozkładanej materii, temperatury, wilgotności oraz dostępności tlenu. Celem tego procesu jest uzyskanie jak największego stopnia przetworzenia frakcji organicznej znajdującej się w odpadach. W ten sposób materiał powinien być najbardziej ustabilizowany pod względem biologicznym. Proces stabilizacji to intensywne stabilizacja w żelbetonowych tunelach przez 18 dni. Materiał po 9 dniach jest przeładowywany do kolejnego tunelu na kolejne 9 dni. Jest to ważna operacja ze względu na konieczność kompresowania materiału i ma także służyć ponownemu wymieszaniu masy odpadów oraz jej homogenizacji. Po fazie tunelowej stabilizat powinien uzyskać wartość AT4 poniżej 10 mg O₂/ g s.m, co będzie oznaczało, że jest ustabilizowany biologicznie. W trakcie trwania całego procesu następuje redukcja masy i objętości przetwarzanych odpadów, która jest wynikiem przekształceń materii organicznej w inne związki oraz ubytku wody. Następnie stabilizat jest przesiewany na mobilnym sicie i uzyskuje się dwie frakcje: poniżej 20 mm i powyżej 20 mm. Przebieg procesu stabilizacji odpadów na przykładzie jednej próbki odpadów 19 12 12 przedstawiono w tabeli 2, 3 i 4.

Tabela 2. Charakterystyka próby badawczej

Numer materiału	449
Waga materiału	193,36 Mg
Data załadunku materiału	09.04.2015
Data przeładunku materiału	17.04.2015
Data wyładunku materiału	27.04.2015
Data przesiewania materiału	28.04.2015
Masa po przesianiu	123,10 Mg

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Etapy i parametry procesu stabilizacji odpadów komunalnych (19 12 12) – Etap I (max = 9 dni + 4h)

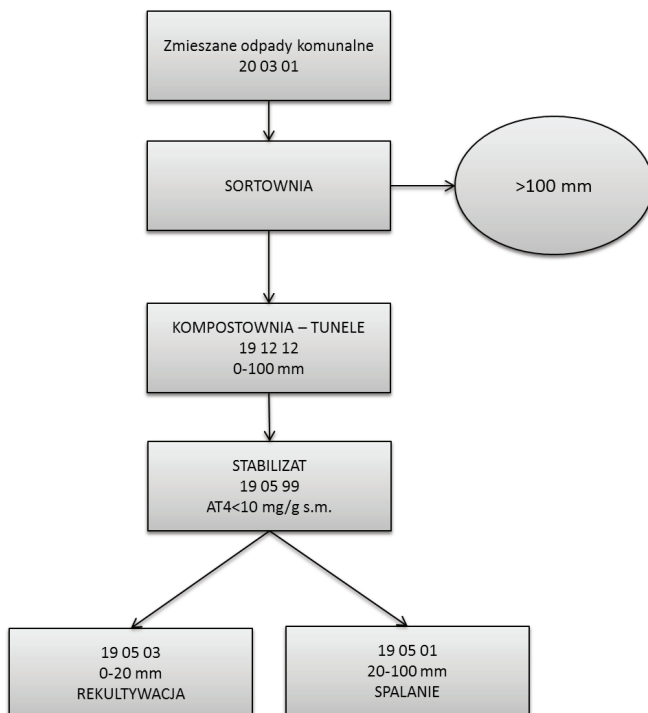
Etapy procesu	Niwelacja	Rozgrzewanie	Higienizacja	Kompostowanie wstępne	Chłodzenie
Parametry procesu					
H ₂ O [m ³]	0,00	0,00	5,36	45,30	14,38
Temp. nawiewu [°C]	32,0	46,6	54,7	49,7	40,0
Temp. wywiewu [°C]	42,0	57,8	58,9	53,9	44,8
O ₂ [%]	19,5	17,2	17,0	14,0	11,5
Czas trwania fazy [h]	2	4	48	154	12

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Proces stabilizacji odpadów komunalnych (19 12 12) – Etap II (10 dni)

Parametry \ Etapy procesu	Niwelacja	Rozgrzewanie	Kompostowanie właściwe	Chłodzenie
H ₂ O [m ³]	0,00	0,44	17,02	0,00
Temp. nawiewu [°C]	44,1	49,4	50,1	28,3
Temp. wywiewu [°C]	50,6	53,3	53,5	29,3
O ₂	19,8	17,8	19,2	20,3
Czas trwania fazy [h]	2	4	210	24

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 8. Proces stabilizacji odpadów komunalnych

Źródło: opracowanie własne.

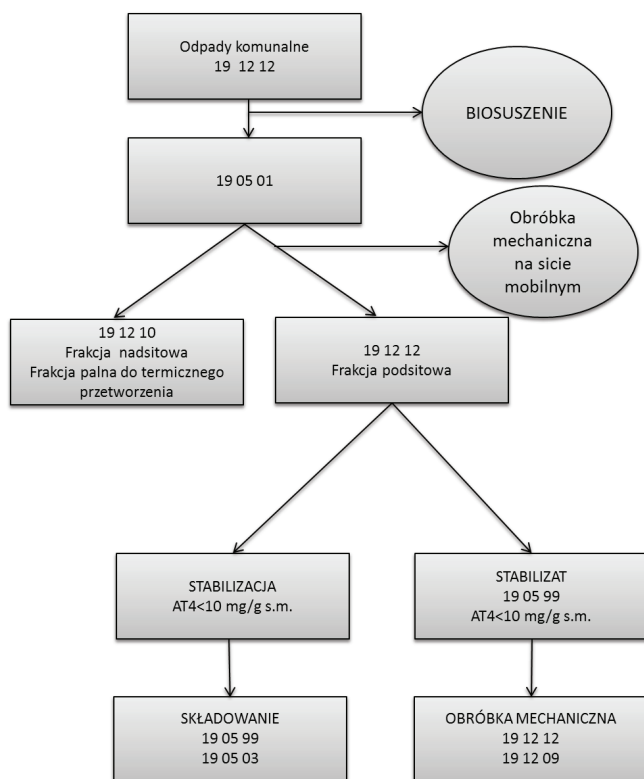
2. Kompostowanie odpadów o kodzie 20 02 01

Kompostownia tunelowa może być również wykorzystana do produkcji środków do poprawy własności gleby czy kompostu, gdzie surowcami są odpady zielone oraz selektywnie zebrane odpady z przemysłu spożywczego. Na kompost można przeznaczyć wszystkie odpady organiczne z gospodarstwa domowego i z ogrodu, które nie zawierają składników toksycznych. Będą to odpadki kuchenne, skorupki jajek, resztki pieczywa, woreczki z wykorzystaną herbatą i filtry do kawy wraz z zawartością. Dodajemy resztki roślinne nieporażone chorobami, chwasty (bez nasion), popiół drzewny (wprowadza potas), torf, krowie-

niec, zbędną darń, osady denne z sadzawki, liście i skoszoną trawę (w cienkich warstwach i podwędniętą), liście, korę drzew, trociny, drobne lub rozdrobnione gałęzie. Tak przygotowany materiał jest ładowany do tunelu, w którym prowadzony jest proces kompostowania przez 14 dni w kontrolowanych warunkach. Po 7 dniach materiał jest przeładowywany do kolejnego tunelu w celu wymieszania materiału oraz lepszego napowietrzenia i nawilżenia. Po 14 dniach kompost trafia na przyzme, gdzie leży w odpowiednio uformowanej przyzmi 4–6 tygodni. Podczas kompostowania na przyzmi codziennie wykonywane są pomiary temperatury, która informuje o odpowiednim przebiegu procesu kompostowania. Raz na tydzień przyzma jest przerzucana, a w przypadku przesuszenia, przyzma jest nawadniana.

3. Suszenie biologiczne odpadów o kodzie 19 12 12

Biosuszenie pod względem technologicznym jest podobne do biostabilizacji. Jest to proces przebiegający przy udziale mikroorganizmów w warunkach tlenowych. Jego celem jest otrzymanie produktu o niskiej wilgotności, z którego w prosty sposób można oddzielić metale, składniki inertne, frakcję wykorzystywaną jako paliwo alternatywne oraz przesiew przeznaczony do składowania. Proces biosuszenia trwa 10 dni. W procesie biosuszenia nie dodaje się wody oraz nie przerzuca się odpadów z tunelu do tunelu. Przewidywaną zaletą tego sposobu biologicznego przetwarzania odpadów jest znacznie mniejsza masa odpadów, które można wykorzystać jako surowiec energetyczny.



Rysunek 9. Proces biosuszenia odpadów komunalnych

Źródło: opracowanie własne.

4. Wnioski

Branża gospodarki odpadami w ostatnich latach przechodzi swoistą transformację. Tak naprawdę zmiany nie zostały jeszcze zakończone, ale cały czas sukcesywnie są wdrażane i analizowane. Bardzo ważna jest tutaj prawidłowa diagnoza stanu gospodarki odpadami, gdyż informacje o ilości produkowanych odpadów są rozbieżne. Większość polityków uważa, że ilość odpadów maleje, a w rzeczywistości ich ilość rośnie. To ważna przesłanka ku temu, aby w odpowiedni sposób zabezpieczyć strumień odpadów dla istniejących instalacji MBP oraz spalarni. Ważna jest również współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami posiadającymi wyżej wymienione instalacje. Jest to kluczowe dla prawidłowego funkcjonowania rynku gospodarki odpadami, gdyż każda z tych instalacji jest w stanie wytworzyć najlepsze produkty do ponownego wykorzystania oraz zapewnić odpowiednie poziomy recyklingu, narzucone przez UE. Obecnie główne kierunki w gospodarce odpadami powinny być skierowane:

- a) w recykling materiałowy (duża rola dla sortowni odpadów komunalnych);
- b) zapewnienie strumienia odpadów dla istniejących instalacji MBP i spalarni;
- c) efektywniejsze wykorzystanie istniejących instalacji MBP i spalarni;
- d) zastanowienie się nad sensem budowania kolejnych instalacji do termicznego przetwarzania odpadów, gdyż obecnie zostały wybudowane 4 (Bydgoszcz, Szczecin, Kolin, Kraków), a w planach są kolejne 3 (Warszawa, Poznań i Białystok). Ich łączna przepustowość to około 1 279 000 Mg/r, w stosunku do ilości odpadów nadających się do spalania wydaje się wystarczająca;
- e) warto zastanowić się nad stworzeniem rynku RDF (paliw alternatywnych). Zaproponował to w swoim wystąpieniu prof. Andrzej Kraszewski z Politechniki Warszawskiej, który uważa, że obecnie w Polsce cementownie współspalają 1,2 mln Mg SRF (paliwa wtórne z odpadów), rocznie osiągając świetny wynik 47% substytucji energetycznej węgla. Decydują o tym dobre warunki spalania w piecach klinkierowych: wysoka temperatura i długi czas zatrzymania. Polskie cementownie należą do najnowocześniejszych w Europie i z łatwością spełniają normy emisyjne. Elektrownie i ciepłownie nie podjęły dotąd prób na szerszą skalę współspalania paliw z odpadów. Należy jednak pamiętać, że procedura utraty statusu odpadu jest warunkiem użycia paliw alternatywnych w polskiej energetyce. Szacuje się, że elektroenergetyka (1% substytucji) może wykorzystać 1 mln Mg/r RDF, ciepłownictwo (1% substytucji) – 0,23 mln Mg/r RDF, cementownie aktualnie zużywają 1,2 mln Mg/r RDF, a planują zwiększyć zużycie do poziomu 1,6 mln Mg/r. Tyle (z zapasem) mamy samego RDF do roku 2020 – nawet przy dolnych oszacowaniach. Jeżeli doliczyć frakcję podsitową, osady ściekowe i odpady przemysłowe, energetyka może mieć średnio ponad 2% (energetycznie) SRF. Sugeruje więc, że stworzenie rynku na paliwa alternatywne może skłonić wiele samorządów i przedsiębiorców branży odpadowej do przeorientowania istniejących instalacji MBP na produkcję RDF/SRF.

LITERATURA

Kraszewski A., *System gospodarki odpadami w kraju. Ile tracimy na skutek nieprawidłowości?* (prezentacja konferencyjna), Warszawa 2015.

Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 29 maja 2012 r. w sprawie poziomów recyklingu, przygotowania do ponownego użycia i odzysku innymi metodami niektórych frakcji odpadów komunalnych.

Szewczyk P., *Główne problemy systemu gospodarowania odpadami komunalnymi w perspektywie celów roku 2020* (prezentacja konferencyjna), Warszawa 2015.

<http://bydgoszczwbudowie.blogspot.com/2015/09/bydgoski-park-przemysowo-technologiczny.html>

<http://sozosfera.pl/kat-odpady/spalarnie-odpadow-konkurencja-dla-instalacji-mbp>

TRANSFORMATION IN THE ECONOMY MANAGEMENT WASTE – INNOVATIVE METHODS OF WASTE IN POLISH COMPANIES

Summary: In recent years in Poland, management of waste it passes a kind of revolution that began in July 2013. The introduced the new act has led to a change in waste management which have become property of local governments. The changes also focused on the ways of processing the waste. The waste management companies were used innovative solutions to waste management, alike organic waste and green waste. The study will presented mechanical-biological waste treatment methods, especially the composting process. Modern composting process is controlled and supervised processing, stabilizing and drying of organic waste and green waste.

Roman Sass

Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy

PRZEMIANY STRUKTURALNE GOSPODARSTW ROLNYCH W WOJEWÓDZTWIE KUJAWSKO-POMORSKIM PO AKCESJI POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie: Celem pracy było przedstawienie zmian liczby gospodarstw i użytkowanej ziemi w grupach obszarowych w latach 2002-2013, a także analiza zróżnicowania gospodarstw z uwzględnieniem możliwości ich rozwoju. Dla zrealizowania celu pracy zastosowano metody statystyki opisowej, obejmujące w szczególności przyrosty absolutne i względne. Wykorzystano także wskaźniki dynamiki i struktury. Z przeprowadzonych badań wynika, że w latach 2002-2013 ubyło w województwie kujawsko-pomorskim 15,6 tys. gospodarstw, co stanowi 19,6% gospodarstw powyżej 1 ha. Tempo wypadania gospodarstw uzależnione było od wielkości obszarowej. W największym stopniu wypadały gospodarstwa do 15 ha UR. W analizowanym okresie wzrosła liczba gospodarstw większych, powyżej 30 ha o około 30%. Również korzystne zmiany miały miejsce w strukturze użytkowania ziemi. Przyjmując powierzchnie gospodarstw jako kryterium rozwoju, to dopiero gospodarstwa o powierzchni powyżej 30 ha zapewniają parytetową opłatę pracy oraz realizację inwestycji netto, takich gospodarstw w województwie kujawsko-pomorskim jest około 7 tys. Ponad 50% gospodarstw (31 tys.) to gospodarstwa nierozwojowe.

Klasyfikacja JEL: Q15, Q18.

JEL Classification System: Q15, Q18.

Słowa kluczowe: struktura obszarowa gospodarstw, struktura użytkowania ziemi, gospodarstwa rozwojowe.

Key words: area structure of farms, structure of land's use, developmental farms.

1. Wstęp

Poprawa warunków ekonomicznych, jaka nastąpiła po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, zaowocowała około trzykrotnym wzrostem dochodów polskich gospodarstw w stosunku do okresu przed akcesją [Czubak 2013, s. 127-129]. W następnych latach (po 2004 r.) trwał zapoczątkowany już wcześniej proces polaryzacji dochodów między gospodarstwami. Na jednym biegunie znalazła się zdecydowana większość drobnych gospodarstw o niewielkich dochodach, na drugim zaś relatywnie niewielka liczba gospodarstw dużych, osiągających bardzo dobre efekty ekonomiczne [Józwiak 2009, s. 7-13]. Zróżnicowanie dochodów spowodowane jest głównie wielkością obszarową gospodarstw. Gospodarstwa

obszarowo większe zapewniają wyższą opłatę pracy oraz generują nadwyżkę finansową, która umożliwia im inwestowanie, a tym samym rozwój [Mańko i in. 2007, s. 249-252]. Gospodarstw rozwojowych, które są w stanie sprostać konkurencji na rynku europejskim, jest niewiele. Jest zatem koniecznością przyspieszenie przemian strukturalnych w Polsce, w wyniku których zwiększyłyby się liczba gospodarstw silniejszych ekonomicznie.

Przemiany strukturalne w rolnictwie uzależnione są od uwarunkowań wewnętrznych wyznaczających możliwości rozwoju gospodarstw rolnych w Polsce. Jedną z nich są tendencje, jakie występują między kosztami czynników produkcji a cenami produktów rolniczych sprzedawanych przez rolników. W latach 1995-2011 wskaźnik nożyc cen wynosił około 70%, co oznacza, że ceny produktów rolnych w stosunku do cen środków produkcji rosły wolniej o 30%. Tego typu tendencje występują we wszystkich krajach o gospodarce rynkowej, mają charakter ponadczasowych prawidłowości [Ziętara 2014, s. 10-11]. Różnica w tempie wzrostu cen produktów rolnych i cen środków produkcji dla rolnictwa, na korzyść tych ostatnich, prowadzi do spadku jednostkowej opłacalności produkcji rolniczej. Rolnicy chcą osiągnąć dochód na poziomie parytetowym (stosunek dochodu z gospodarstwa w przeliczeniu na jednostkę pracy własnej FWU do opłaty pracy najemnej w gospodarce narodowej) muszą zwiększać wydajność pracy, co wiąże się ze wzrostem skali produkcji. Jednym ze sposobów wzrostu skali produkcji jest zwiększenie powierzchni gospodarstwa.

O możliwościach rozwoju gospodarstw decyduje ich potencjał produkcyjny, który uzależniony jest od posiadanych zasobów czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału). Jednakże dla rozwoju gospodarstw ważna jest nie tylko wielkość posiadanych czynników produkcji, ale także ich wzajemne relacje: ziemia-praca, kapitał-ziemia i kapitał-praca. Zmiany relacji czynników produkcji zachodzą bardzo powoli i Polska nie jest wyjątkiem. Tempo zmian relacji czynników produkcji uzależnione jest od podaży ziemi i możliwości odchodzenia osób pracujących w rolnictwie. Podaż ziemi w Polsce jest ograniczona, a wstąpienie Polski do Unii Europejskiej dodatkowo ograniczyło sprzedaż, jest to skutek wprowadzonego w Polsce systemu płatności obszarowych (bezpośrednich) [Kulawik 2014, s. 58-62; Czubałak i in. 2014, s. 52]. Również odchodzenie ludności z rolnictwa jest stosunkowo wolne.

Pomimo tych trudności przemiany strukturalne gospodarstw rolnych w Polsce zachodzą i są zróżnicowane regionalnie. Dlatego też warto te procesy śledzić zarówno co do kierunku zmian, jak i tempa, w jakim zachodzą. Rolnictwo w województwie kujawsko-pomorskim jest znacznie lepiej rozwinięte niż w innych regionach kraju i z województwem wielkopolskim stanowią o siłę polskiego rolnictwa. Zmiany, jakie zachodzą w województwie kujawsko-pomorskim, wyprzedzają te procesy w innych województwach, dlatego zasługują na szczególną uwagę.

Podstawowym celem pracy było przedstawienie zmian liczby gospodarstw i użytkowanej ziemi w grupach obszarowych w latach 2002-2013, a także analiza zróżnicowania gospodarstw z uwzględnieniem możliwości ich rozwoju oraz określenie skali gospodarstw nierozwojowych w województwie kujawsko-pomorskim.

2. Metoda badań i źródła informacji

W pracy zastosowano metody statystyki opisowej, obejmujące w szczególności przyrosty absolutne i względne, odnoszące się do liczby gospodarstw i użytkowania gruntów

w latach 2002 i 2013, przyjmując za podstawę odniesienia rok 2002 (przyrosty bezwzględne i względne o podstawie stałej). Wykorzystano także wskaźniki dynamiki jednopodstawowe ukazujące zmiany liczby gospodarstw ogółem i w grupach obszarowych w latach 2002 i 2013. Dla lepszej i pełniejszej interpretacji występujących zjawisk i procesów wykorzystano wskaźniki struktury odnoszące się do liczby gospodarstw oraz użytkowanych gruntów według grup obszarowych gospodarstw.

Dla zrealizowania postawionego celu wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące liczby gospodarstw rolnych i powierzchni użytkowanych gruntów dla województwa kujawsko-pomorskiego oraz wyniki standardowe gospodarstw rolnych uczestniczących w systemie rachunkowości Polski FADN, region Wielkopolska i Śląsk.

3. Zmiany struktury obszarowej gospodarstw w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2000-2013

W analizowanym okresie ubyło w województwie kujawsko-pomorskim 15 581 (19,6%) gospodarstw. Zmiany strukturalne były istotnie zróżnicowane w poszczególnych grupach obszarowych, największemu zmniejszeniu, bo o około 1/3, uległa liczba gospodarstw rolnych z przedziału 1–15 ha UR. W grupie obszarowej 1–5 ha UR liczba gospodarstw zmniejszyła się o 27,8%, a gospodarstw 5–15 ha ubyło około 23%. Nieco wolniej ubywało gospodarstw o powierzchni 15–30 ha. Przyrost gospodarstw wystąpił dopiero w grupach obszarowych powyżej 30 ha UR, przy czym w gospodarstwach 30–50 ha wyniósł on 17,1%, a liczba gospodarstw 50–100 ha UR wzrosła w omawianym okresie o 57,7%. Również gospodarstw największych powyżej 100 ha przybyło w analizowanym okresie 52,9%, zwiększył się także udział tych gospodarstw w strukturze gospodarstw ogółem z 0,7 do 1,3% (tabela 1).

Tabela 1. Liczba i struktura gospodarstw rolnych według grup obszarowych użytków rolnych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2002-2013

Grupy obszarowe gospodarstw	Liczba gospodarstw					
	2002		2013		Dynamika 2013/2002	
	w tysiącach	struktura (%)	w tysiącach	struktura (%)	w tys. ha	w (%)
1– 5 ha UR	27 970	35,17	20 201	31,59	-7769	72,22
5– 10 ha UR	19 049	23,95	14 696	22,98	-4353	77,15
10– 15 ha UR	13 043	16,40	9932	15,53	-3111	76,15
15–20 ha UR	7531	9,47	6315	9,88	-1216	83,85
20–30 ha UR	6502	8,18	5746	8,99	-756	88,37
30–50 ha UR	3641	4,58	4262	6,67	621	117,06
50–100 ha UR	1243	1,56	1960	3,07	717	157,68
100 i więcej ha UR	541	0,68	827	1,29	286	152,87
Ogółem	79 520	100,00	63 939	100,00	-15 581	80,41

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych 2002, GUS, Warszawa 2003; Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 r., GUS, Warszawa 2014.

Największy ubytek gospodarstw wystąpił w tych grupach obszarowych, które mają ograniczone możliwości rozwoju, natomiast przyrost gospodarstw następował w tych grupach obszarowych, gdzie odpowiedni dochód gwarantuje parytetowy poziom dochodów i rozwój gospodarstw – realizacja inwestycji netto [Pocza 2012, s. 78-79].

Z punktu widzenia przemian strukturalnych, a szczególnie ich wpływu na potencjał konkurencyjny, większe znaczenie niż struktura gospodarstw rolnych ma struktura użytkowania ziemi przez gospodarstwa z poszczególnych grup obszarowych. Zmiany, jakie w latach 2002-2013 zaszły w tym zakresie, są zbieżne ze zmianami w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych. Nastąpił ubytek użytkowanej ziemi w gospodarstwach 1-15 ha o około 22–24%. Zarówno spadek liczby gospodarstw, jak i zmniejszenie powierzchni użytkowanej ziemi w gospodarstwach 1–15 hektarowych są zbliżone (por. tabele 1 i 2). Kilkunastoprocentowy (11,6–17,1%) ubytek zasobów ziemi wystąpił w gospodarstwach z grup obszarowych od 15 do 30 ha UR. Również w tych grupach gospodarstw, zarówno zmniejszenie liczby gospodarstw, jak i spadek użytkowanej ziemi są na tym samym poziomie. W gospodarstwach 50–100 ha powierzchnia użytkowanej ziemi wzrosła o 59,7%, w tym samym czasie zwiększyła się liczba gospodarstw o 57,7%. Z kolei w gospodarstwach największych powierzchnia użytkowanej ziemi wzrosła tylko o 4,3%, co przy znacznym wzroście liczby gospodarstw w tej grupie (52,9%) oznacza spadek średniej powierzchni gospodarstwa z 405,5 do 276,6 hektarów, jest to spadek o 128,9 ha. Główną przyczyną zmniejszenia średniej powierzchni gospodarstw może być obowiązkowe wyłączenie z dzierżawy 30% powierzchni użytków rolnych będących przedmiotem dzierżawy przez gospodarstwa, które dzierżawią powyżej 300 ha ziemi od Skarbu Państwa [Ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, DzU poz. 1187].

Tabela 2. Struktura użytkowania ziemi według grup obszarowych gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2002-2013

Grupy obszarowe gospodarstw	Powierzchnia i struktura użytków rolnych					
	2002		2013		Dynamika 2013/2002	
	tys. ha	struktura (%)	tys. ha	struktura (%)	w tys. ha	w (%)
1–5 ha UR	66 903	6,13	51 779	4,94	-15 124	77,39
5–10 ha UR	141 861	12,99	108 171	10,32	-33 690	76,25
10–15 ha UR	159 900	14,64	121 273	11,57	-38 627	75,84
15–20 ha UR	129 534	11,86	108 485	10,35	-21 049	83,75
20–30 ha UR	156 709	14,35	139 406	13,30	-17 303	88,96
30–50 ha UR	136 492	12,50	160 788	15,34	24 296	117,80
50–100 ha UR	81 117	7,43	129 553	12,36	48 436	159,71
100 i więcej ha UR	219 393	20,09	228 709	21,82	9316	104,25
Ogółem	1 091 909	100,00	1 048 164	100,00	-43 745	95,99

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych 2002, GUS, Warszawa 2003; Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 r., GUS, Warszawa 2014.

Z danych zawartych w tabeli 2. wynika, że przyrost użytkowania ziemi wystąpił dopiero w gospodarstwach większych niż 30 ha UR, przy czym największy wzrost zasobów ziemi odnotowały gospodarstwa z grupy obszarowej 50–100 ha UR (tabela 2). Dane te wskazują na dokonujące się procesy polaryzacji struktury obszarowej gospodarstw w okresie transformacji [Sass 2012, s. 42-52].

W województwie kujawsko-pomorskim w 2013 r. gospodarstwa o powierzchni 1–5 ha UR stanowiące 32% ogółu użytkowały tylko 5% ziemi, a 11% gospodarstw o powierzchni powyżej 30 ha użytkowało prawie 50% zasobów ziemi. Z kolei zaledwie 1,3% gospodarstw powyżej 100 ha, użytkowało około 22% UR. Dane GUS podają użytkowanie ziemi według tytułu własności, należy jednak odróżnić strukturę użytkowania od struktury posiadania ziemi. Nabrało to szczególnego znaczenia po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej i objęciu polskich rolników systemem płatności obszarowych. Ten mechanizm WPR spowodował osłabienie przemian strukturalnych. Faktyczna struktura użytkowania ziemi jest w Polsce bardziej korzystna niż struktura własnościowa, trudno jest natomiast oszacować rozmiary tego zjawiska [Sikorska 2013, s. 13-14].

4. Sytuacja ekonomiczna i możliwości rozwoju gospodarstw w województwie kujawsko-pomorskim

W świetle danych GUS oraz wyników z gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną Polski FADN (system rachunkowości obowiązujący we wszystkich państwach członkowskich UE) wynika, że po wstąpieniu Polski do UE i wsparciu naszych gospodarstw środkami w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (dopłaty bezpośrednie i inne instrumenty WPR) liczba gospodarstw rozwojowych zwiększyła się z 174,5 do 209,4 tys. (tabela 3). Z badań prowadzonych pod kierunkiem W. Józwiaka wynika, że nie uległa zwiększeniu liczba gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną (gospodarstwo konkurencyjne to gospodarstwo zapewniające parytetową opłatę pracy i dodatnią reprodukcję majątku, co jest odpowiednikiem inwestycji netto, są to gospodarstwa rozwojowe); gospodarstw takich było w latach 2005-2007 90,7 tys., a w okresie 2010-2012 90,3 tys. Przybyło natomiast gospodarstw z możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej z 83,3 do 119,1 tys., jest to wzrost o 43%. Wzrosła zatem w Polsce liczba gospodarstw rozwojowych z 10 do 15% [Józwiak 2014, s. 20-22]. Jednakże w dalszym ciągu dominują w Polsce gospodarstwa nierozwojowe [Pocza i in. 2012, s. 6-9]. Do najważniejszych przesłanek sprzyjających w latach 2005-2012 wzrostowi gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogą osiągnąć, jest wzrost dochodów, które wspierały działalność inwestycyjną. Drugą istotną przyczyną stał się rozwój przemysłu spożywczego i niski poziom płac, które doprowadziły do wzrostu eksportu produktów spożywczych [Józwiak 2014, s. 32-33]. Z badań prowadzonych pod kierunkiem W. Józwiaka wynika jeszcze jedno ważne ustalenie, a mianowicie gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną oraz z możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej są obszarowo większe, a ich średnia powierzchnia wynosi ponad 30 ha, jedynie gospodarstwa z możliwościami rozwoju, ale ze stratą i dodatnią reprodukcją majątku to gospodarstwa około 20-hektarowe (tabela 3).

Tabela 3. Liczba gospodarstw osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną i gospodarstw z możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej

L.P.	Grupa gospodarstw	2005-2007	2010-2012	Średnia powierzchnia gospodarstwa w 2010 r.
1	Gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną (z zyskiem ¹ i dodatnią reprodukcją majątku)	90,7	90,3	35,3
2	Gospodarstwa z możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej	83,3	119,1	31,5
2.1.	Z zyskiem i ujemną reprodukcją majątku	68,5	110,1	32,6
2.2.	Ze stratą i dodatnią reprodukcją majątku	15,3	19,0	18,7
3	Ogółem 1 + 2	174,5	209,4	32,3

Źródło: *Efektywność, koszty produkcji konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych obecnie i w perspektywie średnio- i długookresowej*, red. W. Józwiak, IERiGŻ, Warszawa 2014, s. 22.

Do podobnych ustaleń dochodzi W. Poczta [Poczta i in. 2012, s. 4-10]. Przyjmując jako kryterium rozwoju gospodarstwa, dodatnią wartość inwestycji netto i uzyskanie dochodu parytetowego, to warunki te spełniały gospodarstwa należące do czterech (spośród sześciu) grup wielkości standardowej produkcji, tj.: średnio małe (25–50 tys. euro standardowej produkcji), średnio duże (50–100 tys. euro), duże (100–500 tys. euro) oraz bardzo duże (powyżej 500 tys. euro). W pozostałych dwóch grupach, tj.: gospodarstwa bardzo małe (2–8 tys. euro) i małe (8–25 tys. euro) inwestycje netto były ujemne (tabela 4). W ten sposób granicę wielkości ekonomicznej (liczonej standardową produkcją) określić można na 25 tys. euro. Gospodarstwa znajdujące się w grupie średnio małych i większe, posiadają odpowiedni potencjał ekonomiczny, dysponując jednocześnie zasobami ziemi o średniej powierzchni około 30 ha.

W tabeli 4. przedstawiono dochody i inwestycje netto gospodarstw prowadzących rachunkowość Polski FADN w makroregionie Wielkopolska i Śląsk, który obejmuje województwa: kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, dolnośląskie i opolskie. Z danych tych wynika jednoznacznie, że powierzchnia gospodarstw jest ściśle powiązana z wielkością ekonomiczną gospodarstwa, wyrażoną w euro standardowej produkcji (SP). Zarówno produkcja, jak i dochody gospodarstw, a także inwestycje netto zależą od powierzchni gospodarstwa, która określa skalę produkcji. Dane te w pełni potwierdzają wyniki innych badań [Ziętara 2014, s. 50-58; Ziętara 2012, s. 46-52; Józwiak 2009, s. 7-13; Mańko i in. 2007, s. 249-252], które dowodzą, że podstawowym wyznacznikiem poziomu dochodu i rozwoju gospodarstwa jest skala produkcji, współzależna od powierzchni

¹ Zysk obliczono, pomniejszając dochód gospodarstwa o oszacowane koszty własnych czynników produkcji, tj. ziemi, pracy rolnika i członków rodziny oraz kapitału.

gospodarstwa. Tłumaczy to także olbrzymi popyt na ziemię, szczególnie w naszym województwie i wysokie ceny, jakie płać rolnicy z województwa kujawsko-pomorskiego, często ponad 100 tys. zł za ha. Ograniczone zasoby ziemi, jak i po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej objęcie rolników płatnościami obszarowymi ograniczyło przepływ ziemi i poprawę struktury agrarnej w Polsce [Kulawik 2014, s. 50-65; Czubak 2013, s. 177; Czubak i in. 2014, s. 52].

Tabela 4. Dochody i inwestycje netto gospodarstw prowadzących rachunkowość Polski FADN w regionie Wielkopolska i Śląsk w 2012 r.

Wyszczególnienie	Wielkość ekonomiczna gospodarstw w tys. euro standardowej produkcji (SP)				
	Bardzo małe 2-8	Małe 8-25	Średnio małe 25-50	Średnio duże 50-100	Duże 100-500
Powierzchnia UR w ha	9,1	16,2	30,6	52,2	137,7
Dochód z gospodarstwa w zł	13 991	35 511	82 554	166 127	398 775
Dochód na członka rodziny w zł	11 485	23 597	47 221	85 803	192 191
Inwestycje netto w zł	-6551	-6177	4977	31 913	138 300

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskiej FADN w 2012 r., Region Wielkopolska i Śląsk, Warszawa 2014.

Przyjmując powierzchnię gospodarstwa jako kryterium rozwoju, stwierdzamy, że w województwie kujawsko-pomorskim gospodarstw powyżej 30 ha jest 7049 – 11,0% (tabela 5). Z ekspertyzy wykonanej dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi przez zespół pod kierunkiem W. Poczty wynika, że również zdolność do realizacji inwestycji netto posiadają gospodarstwa o powierzchni powyżej 20 ha [Poczta i in. 2012, s. 1-14]. Z danych przedstawionych w tabeli 4 wynika, że w gospodarstwach o wielkości ekonomicznej 8–25 tys. euro standardowej produkcji (o średniej powierzchni 16,2 ha) inwestycje netto w roku 2012 były ujemne. Część z tych gospodarstw ma jednak możliwości rozwoju, można zatem te gospodarstwa zaliczyć do grupy potencjalnie rozwojowych. Potwierdzają to również wyniki badań zespołu pod kierunkiem W. Józwiaka (tabela 3). Gospodarstw o powierzchni 20–30 hektarów jest w województwie 5746, co stanowi 9% gospodarstw powyżej 1 ha. Gospodarstw rozwojowych i potencjalnie rozwojowych jest w województwie kujawsko-pomorskim 12 795 (20%), gospodarstwa te użytkują około 63% ziemi.

Najtrudniejsza sytuacja jest w grupie gospodarstw 5–20 hektarów, gospodarstw takich jest w województwie 30 943, co stanowi prawie 50% ogółu gospodarstw. Ze względu na małą skalę produkcji nie mogą one przyjąć takiego sposobu produkcji, jak gospodarstwa rozwojowe. Podstawową cechą gospodarstw małych są ograniczone możliwości rozwoju. Pomimo tego są to podmioty o względnie stabilnej pozycji w strukturze agrarnej państw członkowskich Unii Europejskiej. Uzasadnieniem takiego stanu rzeczy jest fakt, iż go-

spodarstwa małe charakteryzują model rolnictwa o charakterze społecznym, są bardziej przyjazne do środowiska, wpływają na kształtowanie walorów krajobrazu, służą utrzymaniu bioróżnorodności. W związku z tym są dostawcami dóbr publicznych oraz zapewniają wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich [Zegar 2012, s. 129-148; Grzelak 2010, s. 10].

Szanse tych gospodarstw tkwią w poszukiwaniu dodatkowych dochodów poza gospodarstwem lub uzyskiwaniu korzyści z bezpośredniej sprzedaży produkcji przetworzonej, dla której to surowiec pochodzi z własnego gospodarstwa. Ponadto konieczne jest stworzenie odpowiedniego wsparcia dla małych gospodarstw rolnych, tak aby stymulować realizację zasad zrównoważonego rozwoju. Służyć temu powinna m.in. Wspólna Polityka Rolna, która w okresie 2014-2020 wprowadza szczegółowe zasady dotacji dla tego rodzaju podmiotów [Bułkowska 2012, s. 16-20; Wilkin 2013, s. 49-50].

Z kolei gospodarstwa do 5 hektarów, których jest ponad 20 tys., użytkują tylko 5% ziemi. Gospodarstwa te pod względem produkcyjnym mają marginalne znaczenie. Ze względu na bardzo niskie dochody z gospodarstwa, rolnicy ci zmuszeni byli już wcześniej poszukać dodatkowego zajęcia. Można zatem sądzić, że nie są to gospodarstwa problemowe.

Tabela 5. Podział gospodarstw w województwie kujawsko-pomorskim ze względu na możliwości rozwoju

L.P.	Grupa obszarowa gospodarstw w ha UR	Typy gospodarstw	Liczba gospodarstw	Struktura gospodarstw (%)	Struktura użytkowania ziemi %
1	1-5	marginalne	20 201	31,59	4,94
2	5-20	małe	30 943	48,39	32,24
3	20-30	potencjalne rozwojowe	5746	8,99	13,30
4	Powyżej 30	rozwojowe	7049	11,02	49,52
5	Gospodarstwa 3+4		12 795	20,00	62,85
6	Ogółem		63 939	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne.

5. Wnioski

1. W latach 2002-2013 zaszły w województwie kujawsko-pomorskim korzystne zmiany zarówno w strukturze gospodarstw, jak i strukturze użytkowania zasobów ziemi. W badanym okresie ubyło ogółem 15,6 tys. gospodarstw (19,6%). Najwięcej ubyło gospodarstw, które mają ograniczone możliwości rozwoju, są to gospodarstwa do 30 ha. Dopiero w grupach obszarowych powyżej 30 ha odnotowano wzrost liczby gospodarstw. Również korzystne zmiany miały miejsce w strukturze użytkowania ziemi. Ubyło ziemi użytkowanej w bardzo małych i małych gospodarstwach, a przybyło w gospodarstwach powyżej 30 ha.

2. Przyjmując powierzchnię gospodarstwa jako kryterium rozwoju, stwierdzamy, że w województwie kujawsko-pomorskim gospodarstw powyżej 30 ha jest 7 tys. – 11,0%. Do grupy potencjalnie rozwojowych można także zaliczyć gospodarstwa 20–30-hektarowe. Ogółem gospodarstw rozwojowych i potencjalnie rozwojowych jest około 13 tys., co stanowi 20% gospodarstw powyżej 1 ha, gospodarstwa te użytkują 63% ziemi.
3. Najtrudniejsza sytuacja jest w grupie gospodarstw 5–20 hektarów, gospodarstw takich jest w województwie 31 tys. (50%). Ze względu na małą skalę produkcji, nie mogą one przyjąć takiego sposobu produkcji, jak gospodarstwa rozwojowe. Szanse tych gospodarstw tkwią w poszukiwaniu dodatkowych dochodów poza gospodarstwem lub uzyskiwaniu korzyści z bezpośredniej sprzedaży produkcji przetworzonej, dla której to surowiec pochodzi z własnego gospodarstwa. W stosunku do tych gospodarstw powinno być ukierunkowane wsparcie ze środków PROW 2014–2020, tak aby mogły one osiągnąć dochód zapewniający pokrycie kosztów działalności i utrzymanie rodziny.

LITERATURA

- Bułkowska M., *Wsparcie drobnych gospodarstw rolnych w świetle zmian WPR po 2013 r.*, Roczniki Naukowe SERiA, t. XIV, z. 2, 2012.
- Czubak W., *Rozwój rolnictwa w Polsce z wykorzystaniem wybranych mechanizmów wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe 458, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań 2013.
- Czubak W., Sadowski A., *Wpływ modernizacji wspieranych funduszami UE na zmiany sytuacji majątkowej w gospodarstwach rolnych w Polsce*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2 (32) 2014.
- Grzelak A., *Rolnictwo wobec wybranych wyzwań ekonomicznych*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 85, 2010.
- Jóźwiak W., *Sytuacja ekonomiczna, efektywność funkcjonalna i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych*, IERiGŻ PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 132, Warszawa 2009.
- Jóźwiak W. (red.), *Efektywność, koszty produkcji i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych obecnie i w perspektywie średnio- oraz długoterminowej*, IERiGŻ PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 144, Warszawa 2014.
- Kulawik J., *Główne problemy polityki finansowej w rolnictwie polskim*, „Bank i Kredyt”, nr 3, 2014.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T., *Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych większych ekonomicznie na tle wybranych krajów UE*. Problemy Rolnictwa Światowego, t. XVII, Wyd. SGGW, Warszawa 2007.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T., *Sytuacja dochodowa polskich gospodarstw na tle Unii Europejskiej*, [w:] *Wież i rolnictwo w procesie zmian. Szanse rozwojowe obszarów wiejskich w przestrzeni europejskiej*, red. S. Sokolowska, A. Bisaga, Uniwersytet Opolski, Opole 2008.
- Poczta W., Czubak W., Kiryluk-Dryjska E., Sadowski A., Siemiński P., *Koncepcja ukierunkowania wsparcia gospodarstw rolnych w perspektywie 2014-2020*, ekspertyza wykonana dla MRIRW, 2012.
- Poczta W., *Przemiany w rolnictwie ze szczególnym uwzględnieniem przemian strukturalnych*, [w:] *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*, red. J. Wilkin, I. Nurzyńska, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- Sass R., *Zmiany struktury obszarowej rolnictwa w Polsce i w skali województw w latach 2002-2010*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego”, nr 2 (72), 2012.
- Sikorska A., *Obrót ziemią a przemiany agrarne w indywidualnym rolnictwie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa”, nr 1, 2013.
- Wilkin J., *Aksjologia i prakseologia polityki wobec drobnych gospodarstw rolnych w Polsce i Unii Europejskiej*, „Wież i Rolnictwo”, nr 2 (159), 2013.
- Zegar J.S., *Rola drobnych gospodarstw rolnych w procesie społecznie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich*, „Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych”, nr 1, 2012.

Ziętara W. (red.), *Polskie gospodarstwa trzodowe i drobiowe na tle wybranych krajów Unii Europejskiej*, IERiGŻ PIB, Warszawa 2014.

Ziętara W., *Organizacja i ekonomika produkcji mleka w Polsce, dotychczasowe tendencje i kierunki zmian*, Roczniki Nauk Rolniczych, seria G, t. 99, z. 1, 2012.

STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF FARMS IN THE KUJAWSKO-POMERANIAN PROVINCE FOLLOWING ACCESSION OF POLAND TO THE EUROPEAN UNION

Summary: Presentation of changes in the number of farms and the used land within area groups in the years 2002-2013 as well as the analysis of the farms' differentiation considering the opportunities of their development constituted the purpose of the study. The methods of descriptive statistics covering in particular the absolute and relative increments have been applied in order to realize the purpose of the study. Also the dynamics and structure rates have been applied. It results from the conducted studies, that in the years 2002-2013 in the Kuyavian-Pomeranian Province there dropped 15,6 thou. of farms, what constitutes 19,6% of farms above one hectare. The pace of dropping of farms depended on the area size. The farms up to 15 ha of arable land dropped to the highest degree. In the analysed period of time there increased for about 30% the number of bigger farms, above 30 ha. Also, advantageous changes occurred in the structure of land use. Assuming a farm's area as a development criterion, then only the farms of the area of above 30 ha guarantee a parity fee and net realization of investments, in the Kuyavian-Pomeranian province there are about 7 thousand of such farms. More than 50% of farms (31 thou.) are non-developmental ones.

Peter Wegenschimmel, Mag.
Institute for East and Southeast European Studies, Regensburg

PUBLIC ENTERPRISES IN POLAND INSTITUTIONALISING A PROVISIONAL MODEL

Summary: The article investigates the institutionalisation of the state as an employer in a post-transformation society. Assuming that one of the main sources of Polish transformation – the state-oriented current – was abruptly suppressed while preparing the two privatisation-acts, it can be said that the same current accompanied the whole process of privatisation in the manifestation of State-Treasury-companies as a kind of by-product. These companies represent a concept that was meant to be a provisional one, but it have been institutionalised after 25 years. The article reconstructs the discourse on the position of public enterprises in a post-communist economy.

JEL Classification System: L3 Nonprofit Organisations and Public Enterprise.

Klasyfikacja JEL: L3 Organizacje non profit i przedsiębiorstwo publiczne.

Key words: public enterprise, privatisation, ownership changes, heterodox economics, institutionalism.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo publiczne, prywatyzacja, przekształcenia własnościowe, ekonomia heterodoksyjna, instytucjonalizm.

1. Introduction **Origins of the transformation**

Whereas in Eastern Germany after 1989 state-owned industry (*Volkseigene Betriebe*) was privatised via Treuhandanstalt, in Poland there are still 242 enterprises¹ under state control. The state plays a variety of roles within the new Polish labour market. 1. As a legislator 2. As mediator and 3. As an employer [Wronikowska 2003, pp. 5-6]. The first two roles are quite clearly institutionalized in the post-transformation society. However, due to the appearance of new state-based economic agents, transformation caused new problems in the definition of the state as an employer. How are we to understand the term *public enterprise* after the fall of communalized economy (*gospodarka uspołeczniona*) and the subsequent transformation?

Polish transformation from the beginning must be seen as a compromise between a liberal model, a state-based model and projects of self-governance movements by

¹ As of 1 June 2014.

Sieć², NSZZ “Solidarność” and Unia Własności Pracowniczej [Wratny 2005, p. 55; Federowicz 1995, p. 90]. Whereas the liberal model dominates the two privatisation-acts [Ustawa o prywatyzacji 1990; Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji 1996] and the workers’ initiatives are manifest in some special qualities of the Polish transformation (employee-owned companies), the state-based model was suppressed initially.

In this analytic paper, I pose the research question how state-owned industry became institutionalised being called provisional for more than 25 years. The paper collects evidences of the comeback of the suppressed state-based model and argue that the recent self-confidence exhibited by public enterprises indicates the Polish economy’s progression beyond the post-communist situation. Due to the general lack of interest among researchers for public industry, the paper may have both coarse and paradigmatic character. It presents a kind of discourse analysis within a neo-institutionalist framework that was meant to make up the starting point for qualitative research conducted among Polish enterprises with state’s holding from 2016.

The process of privatisation established a differentiation within the public sector. The two privatisation-acts of 1990 and 1996 provided two privatisation paths – direct and the indirect. The *direct* method consists of liquidation of the state-owned enterprise in a legal sense; then, the assets of the enterprise (in totality or divided into separated organized parts) is privatised in one of the three ways: 1. Sale; 2. Entering as a contribution in kind into a company established by the Treasury and a private investor; 3. Leasing (employee buy-out). This method does not require the approval of the staff and applies to enterprises with no more than 500 employees. Only enterprises of general interest cannot be privatised in this way.

Whereas in the case of direct privatisation the state is trying to exchange its role of an employer to that of a mediator, *indirect* privatisation prolongs and shifts the level of state’s employer’s agency. A new agent, the Treasury³ was established. Theoretically the second path consists of two stages. At the first stage, a state-owned enterprise is commercialised. Being transformed into a company (*jednoosobowa spółka Skarbu Państwa*), where 100 per cent of shares belong to the Treasury, the enterprise changes its legal form. It begins to operate under provisions of the Company Code, common to all entities⁴. At the second stage, the shares are sold via public offering or using strategic investors or the National Investment Fund program.

2. Problems in definition

There are three main factors that make public enterprises⁵ in Poland difficult to define. The first is the appearance of a new set of public actors in charge of property rights over

² Sieć – shop-level organisations of “Solidarność.” Sieć held the view that when introducing the principle of competitiveness to state-owned enterprises, the state-impact could be reduced. In their concept the enterprises should have gained full freedom of action, reaped the profits and borne the costs of their actions. The company should have been managed by workers’ councils.

³ The successor of the Ministry of Ownership Transformation.

⁴ Except state-owned enterprises – *przedsiębiorstwa państwowe* – and a limited number of companies, which are governed by special legal acts.

⁵ So far I use the term “public enterprise” to avoid problems of definition evoked by the new set of possible property-agents.

enterprises with public shares. Public enterprises can depend on the Treasury (or its supervisory agencies), another ministry or on the municipality. The problem is even more complicated if the enterprises run subsidiaries.

Secondly, one way of describing commercialisation would be to say – sticking to the terminology of P.A. Toninelli – public enterprises have transformed from state-managed enterprises/state-owned enterprises to only state-owned enterprises [Toninelli 2009, p. 5]. The adoption of the Code of Commercial Companies tames economic statism and reduces state's agency to supervision, but it does not wipe out all state-run interventions. Still, the new agency of supervision can include appointing members to the board as well as setting a development strategy or profit division strategy [Musacchio and Lazzarini 2012].

The criterion of ownership, thirdly, was affected during privatisation. Keeping considerable shares of so-called *strategic enterprises* leads to an adjustment of the neoliberal model chosen in the early 1990s or, one can say, an expression of the ambivalent interests among the main demiurges of transformation [Kowalik 2004]. The erosion of state-owned enterprises in general shifts the question from public enterprises to public shares. Statistical offices (*inter alia* GUS) tend towards simplification, defining public enterprises as enterprises in which state holds the majority of shares [Edeling 2001, pp. 9-14].

M. Bałtowski operates with the same simplification, underlining the set of enterprises that may be referred to as state-enterprises, always creates a spectrum of entities – from one hundred percent state ownership and state majority ownership to state minority ownership, but still being dominant and therefore being capable of exercising corporate control. The scope of this control generally decreases with the decrease of state shares. So in order to define state-owned enterprises it is necessary to put a line separating what is public and what is private at some point in the spectrum⁶ [Bałtowski 2013, p. 3]. Reconstructing such a spectrum according to public shares would then correlate with a differentiation into:

1. Enterprises wholly owned by the state. Bałtowski not only counts among them *jednoosobwe spółki Skarbu Państwa*, but also: municipality-companies totally in the local government's hands, still existing state-owned enterprises (*przedsiębiorstwa państwowe*) that in general are in the state of liquidation, state-owned entities operating as enterprises on the basis of special acts of law⁷ and subsidiaries in which one of the before mentioned controls 100 per cent.
2. Enterprises with more than 50 per cent public shares.⁸
3. Enterprises with less than 50 per cent public shares, but still enough to exert corporate control over the management.⁹ In fact the state, being in charge of 30–40 per cent of

⁶ „[...] zbiór przedsiębiorstw, które mogą być określane jako *państwowe*, zawsze tworzy pewne spektrum podmiotów – od stuprocentowej własności państwowej poprzez własność większościową aż do własności mniejszościowej, ale dominującej, wystarczającej do sprawowania kontroli korporacyjnej. Przy czym zakres tej kontroli maleje z reguły w miarę zmniejszania się udziałów państwa. Aby więc wyodrębnić przedsiębiorstwa państwowe, należy w pewnym miejscu tego spektrum postawić linię oddzielającą to, co jeszcze jest *państwowe* i tego, co już *prywatne*”.

⁷ For example State Forests National Forest Holding.

⁸ For example, the oil and natural gas company PGNiG or the largest power producing company in Poland PGE SA.

⁹ This category covers the main players in the oil industry and in the banking sector.

the shares, represents the major investor and is able to appoint members of the board or set the development strategy and profit division. In addition, the latest trends show that state tends to preserve the privileged position of the public investor in the articles of association [Bałtowski 2013].

In contrast to the numerical distinction above sociologists in the international discussion are trying hard to catch a further *differentia specifica*. S. Machura puts the economic factors in brackets, referring to the economizing goal and calling maximization of welfare the main purpose of public industry [Machura 2001, pp. 98-103]. For Heide Abromeit, on the other hand, the term *public* does not describe a special pattern of ownership, but a (democratic) manner of controlling [Abromeit 1985, p. 290].

3. Stepchild of neoliberalism

A report on state-owned enterprises published by OECD in 2011 [Christiansen 2011] indicates a broad diversification in the understanding of public sector enterprises in developed countries. This makes a comparative attempt more problematic and raises the question of the tradition and specific development of public enterprises in Poland.

Taking into account their origin, M. Bałtowski works out a post-socialist model of public enterprises [Bałtowski 2003]. He points out their correlation with the socialist economy, resulting in a lack active creation of public enterprises after 1989. The post-communist tendency to associate *public enterprises* with “rigidity” and “lack of choice” [Dunn 2004, p. 22] shaped the public opinion and let a neoliberal economic theory overrule all (neo-) institutionalist reflections on the transformation of the public industry. The same reason that causes a dearth of proactive politics in the public industry sector also brings about a lack of research and open discourse on its function.

D. Ost poses the question of why neither Polish economists nor sociologists carry out research on the transformation of state-owned enterprises, answering: “Any study on the transformation of industrial enterprises conducted in Poland must inevitably enter into the field of economics, and the Polish economic paradigm today is under the grip of neo-classical analysis and is even sceptical about institutionalism. [...] It was always somehow striking to me how much the Polish economy and to some extent Polish sociology focus their attention on Marxism. Of course, without becoming a Marxist, but actually trying to be its opposite, which meant accepting the most market-oriented approaches of the Western mainstream [Ost 2008, 11].”¹⁰

In fact, sociologists in transformation studies researched industrial relations in post-state-owned enterprises only [Dunn 2004, Wratny 2005, Wratny 2010]. However, the remaining public enterprises are treated like a stepchild and a discontinued model. The lack of interest covers up the differences between the private and the public industry; calling it

¹⁰ „Jakikolwiek badanie transformacji zakładów przemysłowych prowadzone w Polsce musi nieuchronnie wkroczyć w teren ekonomii, a polska myśl ekonomiczna znajduje się dzisiaj w szponach analizy neoklasycznej i jest sceptyczna nawet wobec instytucjonalizmu. [...] Zawsze było dla mnie czymś uderzającym, jak bardzo polska ekonomia i do pewnego stopnia polska socjologia koncentrują swoją uwagę na marksizmie. Oczywiście nie stając się marksizmem, ale bardzo starając się być jego *przeciwieństwem*, co oznaczało przyjmowanie najbardziej prorynkowych podejść zachodniego mainstreamu”.

provisional after 25 years would be naive. In the meantime, the situation of the *provisional* concept of public enterprises stabilized on the meso-level and they should have worked out, that is an assumption, distinct practices of public corporate governance.

We can bring to mind the situation in France or Italy where state functions as a model employer and innovator of good practices of industrial relations within a dual (state and private actors) labour market (Fredman and Morris 1989). There exist a lot of Western investigations claiming that employment in the public sector involves distinctive industrial relations regimes that are aimed at ensuring continuity of employment, procedural fairness in collective bargaining, investment in training and development, and equal opportunities [Colling 2001, p. 601]. So also to the Polish enterprises could have been shaped as a) islands of Fordist labour relations including relatively high employment security, b) progressive examples of industrial democracy¹¹ [Wratny 2005], c) fortresses of strong labour unions in a society of declining unionism in the private sector [Ostrowski 2003], and they could apply socially responsible politics on their management boards.¹²

4. Disclosure of a state-oriented discourse

Still, the fact that *the public is different* on the meso-level is neglected. That becomes apparent when analysing the concept of M. Bałtowski. For the economic historian, there are two reasons why public enterprises will remain an essential player on the Polish labour market:

1. strategic interests of the state and the fear of privatisation to the benefit of foreign capital;
2. public and unionist's pressure [Bałtowski 2013, p. 8].

Even though Bałtowski's arguments are quite defensive and do not follow from the sustainability of the public sector industry, his concept can be understood as an act of recalling the inherent risks of privatisation:

Firstly, there is *the imperial risk* originating from foreign investors, "that investors from third countries acquire legal influence on the Polish strategic enterprises realizing not only implementing their economic plans, but at the same time supporting the policies of their governments, e.g. in order to develop a transnational monopoly and to restrict competition [Kowalczevska 2015, p. 95]."¹³ Second is the *domestic risk*, which consists in an inappropriate corporate governance that can result in high social costs. That is how the idea of *strategic companies* belonging to the Treasury was worked out in the Statute on Special Rights of the State Treasury and their Exercise in Capital Companies of Material Significance for Public Order and Public Security [Ustawa o szczególnych uprawnieniach

¹¹ On the basis of the workers initiatives' stamp within the privatization-acts.

¹² The limitation on severance payments.

¹³ „[...] inwestorzy z krajów trzecich pozyskają legalnie wpływy w polskich strategicznych przedsiębiorstwach, realizując nie tylko swoje ekonomiczne plany, ale równocześnie wspierając politykę swoich rządów, zmierzającą np. do rozwoju transgranicznego monopolu i niszczenia konkurencji”.

2005], consisting of a Golden Veto which may be exercised by the Minister of Treasury against a resolution of the management board of strategic company.

Formally the launching of the register of *strategic companies* was legitimized by the needs of national defence and security, but the list of companies evidently goes beyond these regards. The qualification of enterprises as “strategic” because of the important public interest reveals a suppressed current that was present in the Polish transformation from the beginning – the comeback of the state-oriented current foreseen by M. Federowicz [Federowicz 1995, p. 32].

For the economists Toninelli or Hirschmann, communism and capitalism do not really function as alternatives, but as manifestations of a cyclic economy of pro-/anti-state orientation. On basis of the Janus-headed origins of Polish transformations,¹⁴ it seems more than likely that the Polish economy gets caught up in oscillations described by economists of development: “Societies are in some way predisposed towards oscillations between periods of intense preoccupation with public issue(s) and of almost total concentration on individual improvement and private welfare goals [Hirschman 1982, p. 3].”

So, by provoking public interventions for private players on the behalf of public interest and a limitation of social costs (“too big to fail”), the financial crisis from 2007-2009 revalued the relationship of state and economy in the Western European countries and thus the dominant position of neoliberal economic theories was also affected in Poland.

A new discourse on public enterprises inspired by communitarism found its way to Poland. Lately a well-known Polish management consultant recommended the restructuring of State Treasury companies and establishing them as “flywheel of reindustrialisation and economic growth [Kensbok 2015, p. 172].”¹⁵ For the first time, restructuring would not be an element of privatisation, but a technique of improvement within the public industry. However, „the development of specifically Polish work ethic and Polish organizational culture“¹⁶ [Kensbok 2015, p. 184] remains necessary, so that public enterprises can be regarded as national role models also for private companies.

According to A. Kensbok, the State Treasury withdraws an active role in the management and creates the impression that it would wish to pass on all responsibilities of ownership: “They often lack a strategic vision, freedom of action and leadership arising out of a sense of ownership” [Kensbok 2015, p. 176].¹⁷ Another point made by the management consultant is the conclusion that a public enterprise “implements an overarching goal – economic or social” [Kensbok 2015, p. 182].¹⁸ So far, however, the goal, be it economic or social, is unclear. The lack of ideas for public enterprises implies that all potential reforms are doomed from the very beginning.

The case of sanatoriums shows that State-Treasury-companies need not necessarily be privatised. As property of the State Treasury, some tourist regions feared that the

¹⁴ Manifest in the two privatization-acts of 1990 and 1996.

¹⁵ „Koło zamachowe reindustrializacji i wzrostu gospodarczego”.

¹⁶ „Wypracowanie specyficznie polskiego etosu pracy i polskiej kultury organizacyjnej”.

¹⁷ „Często brakuje im wizji strategicznej, samodzielności w działaniu i determinacji wynikającej z poczucia własnościelstwa”.

¹⁸ „Realizuje nadrzędny cel – ekonomiczny lub społeczny”.

privatisation of sanatoriums would incur high social costs and tried to municipalize them.¹⁹

In 2011, the conservatives from Law and Justice party (PiS) ran a campaign against privatisation. Their chairman, Jarosław Kaczyński, referred to the State-Treasury-companies PZU, PKN Orlen, KGHM and Lotos, announcing: “This is something that constitutes a special value for the strength of the state, its safety and daily functioning [...] in the Polish conditions they are and can be only state-owned companies, or with a very large share of state capital”²⁰ [PAP 2011]. The winner of the parliamentary elections in 2015 in their political program is trying to convince the public eye of the end of privatisation in order to shift the situation of post-communism in Poland. One of the main elements of such a shift would be to establish a provisional concept of public enterprises as an essential part of a mixed economy similar to the situation in the 1970s in Western Europe. Rethinking public enterprises demands an active participation of the minister of Treasury on the national level, but also on the meso and micro level, as employer in the managements of the public enterprises.

5. Conclusions

The evidence shows that history has not wiped out yet the provisional concept of public industry in Poland. In fact, the enterprises suffered from a lack of leadership, but still the economic and political framework made them institutionalising a specific system of industrial relations and corporate governance. Nowadays, privatisation is not booming anymore in Poland. Many indicators even seem to confirm Federowicz’s hypothesis concerning the comeback of the state-oriented current after a post-revolutionary period. A new discipline within economic sociology would have the task to investigate the neglected *faits sociaux* within the surviving public enterprises.

LITERATURE

- Abromeit H., *Öffentlicher Zweck und öffentliche Kontrolle: Ansätze zu einer politischen Theorie der öffentlichen Unternehmung*, „PVS”, 1985 nr 3.
- Bałtowski M., *Funkcja właścicielska państwa jako instrument współczesnej polityki gospodarczej*, „Paper”, IX Kongres Ekonomistów Polskich, November 2013.
- Colling T., *Human resource management in the public sector*, [in:] *Human Resource Management: A Contemporary Approach*, ed. I. Beardwell and L. Holden, Harlow 2001.
- Dunn E., *Privatizing Poland: Baby Food, Big Business, and the Remaking of Labor*, Cornell University Press, Ithaca, New York 2004.
- Edeling Th., *Grenze als Problem: Öffentliche Unternehmen zwischen Markt und Politik*, [in:] *Öffentliche Unternehmen: Entstaatlichung und Privatisierung?*, ed. Th. Edeling et al., Opladen 2001.
- Ehrke M., *Das neue Europa: Ökonomie: Politik und Gesellschaft des postkommunistischen Kapitalismus*, Bonn 2004.
- Federowicz M., *Geneza i formy prywatyzacji*, [in:] *Stosunki przemysłowe w Polsce: Studium czterech przypadków*,

¹⁹ See the case of the sanatorium in Horyniec.

²⁰ „To jest coś, co stanowi wartość szczególną dla siły państwa, jego bezpieczeństwa i codziennego funkcjonowania [...] w polskich warunkach są i mogą być one wyłącznie firmami państwowymi, albo z bardzo dużym udziałem kapitału państwowego”.

- ed. M. Federowicz et al., Instytut Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1995.
- Fredman S. and Morris G., *The State as Employer: Labour Law in the Public Services*, London 1989.
- Hirschman A., *Shifting involvements: private interest and public action*, New York 1982.
- Christiansen H., *The Size and Composition of the SOE Sector in OECD Countries*, „OECD Corporate Governance Working Papers”, 2011, nr 5.
- Kensbok A., *Państwowe koło zamachowe*, „Rzeczy Wspólne”, 2015, nr 3.
- Kowalczevska K., *Uprzywilejowana pozycja skarbu państwa w spółkach kapitałowych a ochrona strategicznych interesów państwa*, „Kultura Bezpieczeństwa. Nauka – Praktyka – Refleksje”, 2015, nr 17.
- Kowalik T., *Polska transformacja ustrojowa: Próba dyskursu zarys perspektyw*, Fundacja Innowacja i Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 2004.
- Machura St., *Was begrenzt, begründet auch: Bedarfswirtschaftlichkeit und Ziele kommunaler Unternehmen*, [in:] *Öffentliche Unternehmen: Entstaatlichung und Privatisierung?*, ed. Th. Edeling et al., Opladen 2001.
- Musacchio A. and Lazzarini S.G., *Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism an their Implications for Economic Performance* „Working Paper“, Harvard Business School, June 2012.
- Ost D., *Wstęp*, [in:] *Prywatyzując Polskę: O bobofrutach, wielkim biznesie i restrukturyzacji pracy*, red. E. Dunn, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2008.
- Ostrowski P., *Problem uzwiązkowienia w Polsce: Fatum przemian ekonomicznych*, [in:] *Instytucjonalizacja stosunków pracy w Polsce*, ed. W. Kozek, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
- PAP, News Press Release 27 September 2011, http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114873,10364931,Kaczynski_przeciwny_prywatyzacji_Orlenu__Lotosu__PZU.html (15 January 2016)
- Toninelli P.A., *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge 2009.
- Ustawa z dnia 3 czerwca 2005 r. o szczególnych uprawnieniach Skarbu Państwa oraz ich wykonywaniu w spółkach kapitałowych o istotnym znaczeniu dla porządku publicznego lub bezpieczeństwa publicznego, DzU nr 132, poz. 1108.
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, DzU nr 118, poz. 561.
- Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, DzU nr 51, poz. 298.
- Wrątny J. and Bednarski M., *Wpływ prywatyzacji na zbiorowe stosunki pracy*, IPiSS, Warszawa 2005.
- Wrątny J. and Bednarski M., *Związki zawodowe a niezwiązkowe przedstawicielstwa pracownicze w gospodarce posttransformacyjnej*, IPiSS, Warszawa 2010.
- Wronikowska E., *Rola państwa w dialogu społecznym w Polsce* „Polityka Społeczna“, 2003, nr 1.

PRZEDSIĘBIORSTWA PUBLICZNE W POLSCE – INSTYTUCJONALIZACJA PROWIZORYCZNEGO MODELU

Streszczenie: W artykule poddano analizie instytucjonalizację państwa jako aktora-pracodawcy w posttransformacyjnym społeczeństwie. Choć wydaje się, że jedno z głównych źródeł polskiej transformacji – nurt propaństwowy – zostało wyparte z dyskursu transformacyjnego, nurt ten towarzyszył całemu procesowi prywatyzacji jako produkt uboczny – m.in. w postaci chociażby spółek skarbu państwa. Reprezentują one prowizoryczną koncepcję, która po upływie 25 lat została zinstytucjonalizowana. Artykuł stanowi rekonstrukcję dyskursu na temat pozycji przedsiębiorstw publicznych w postkomunistycznym społeczeństwie.