

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

SPIS TREŚCI

STUDIA I ROZPRAWY..... 3

Stanisław Czaja – *Informacyjne uwarunkowania wykorzystania modeli ekonomicznych w badaniu relacji gospodarka – środowisko przyrodnicze (na przykładzie modelu funkcji produkcji)* 3

Kazimierz Górka, Marcin Łuszczczyk – *Vox populi – czy teza Francisca Galtona jest współ-cześnie prawdziwa?* 21

Elżbieta Lorek, Agnieszka Lorek – *Rozwój rynku dóbr i usług ekologicznych jako podstawa wdrażania zrównoważonej konsumpcji i produkcji* 32

Mikołaj Niedek, Anna Hoffmann-Niedek – *Produkcja ekologiczna a zrównoważona w świetle odpowiedzialności biznesu* 46

Paulina Szyja – *Rola wskaźników zrównoważonego i trwałego rozwoju w badaniu zielonej gospodarki* 61

Agnieszka Leszczyńska – *Zastosowanie wskaźników rozwoju zrównoważonego w łańcuchu dostaw* 77

Urszula Gołaszewska-Kaczan – *Wiedza jako element budujący kapitał ludzki* 90

Małgorzata Niesiołędzka – *Sprawiedliwość proceduralna podatków* 101

MISCELLANEA 111

Hanna G. Adamkiewicz-Drwillo – *Wpływ procesu globalizacji na konkurencyjność krajów*.... 111

Agnieszka Piekutowska, Tomasz Dubowski – <i>Negocjacje wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej na lata 2014-2020 w warunkach kryzysu gospodarczego</i>	121
Filip Chybalski – <i>Zmiany w polskim systemie emerytalnym a.d. 2014: diagnoza i perspektywy</i>	135
Jan Kaczmarzyk, Piotr Kania – <i>Skutki ryzyka systemu emerytalnego dla rozwoju społeczno-ekonomicznego – przypadek kryzysu finansowego i fiskalnego</i>	150
Małgorzata Solarz – <i>Determinanty oraz sposoby ograniczania wykluczenia finansowego osób bezrobotnych</i>	168
Paweł Wnuczak – <i>Koncepcja zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności jako alternatywa dla tradycyjnych wskaźników oceny płynności finansowej</i>	192
Monika Fiedorczuk – <i>Grupy kapitałowe w Rosji – geneza, ewolucja, perspektywy rozwoju</i>	212
Agnieszka Malarewicz-Jakubów, Renata Tanajewska – <i>Prawne i ekonomiczne aspekty outsourcingu</i>	231

Stanisław CZAJA¹

INFORMACYJNE UWARUNKOWANIA WYKORZYSTANIA MODELI EKONOMICZNYCH W BADANIU RELACJI GOSPODARKA – ŚRODOWISKO PRZYRODNICZE (NA PRZYKŁADZIE MODELU FUNKCJI PRODUKCJI)

Streszczenie

W artykule autor przedstawił główne walory informacyjne i implementacyjne modeli społeczno-ekonomiczno-przyrodniczych. Zawierają one walory opisowe, porządkujące, poznawcze, predykcyjne i decyzyjne. Jako obiekt wykorzystano model funkcji produkcji. Autor omówił także wybrane wyzwania informacyjne procesu modelowania. Dotyczą one między innymi:

- wykorzystywanych mierników (wskaźników),
- dostępnych zbiorów danych (czy informacji),
- postaci analitycznych modeli i ich estymacji,
- wykorzystania poznawczego, predykcyjnego i decyzyjnego modeli.

Autor dokonał identyfikacji głównych barier informacyjnych modelowania społeczno-ekonomiczno-przyrodniczego.

Słowa kluczowe: modelowanie, modele społeczno-ekonomiczno-przyrodnicze, model funkcji produkcji, informacja

THE INFORMATIVE CONDITIONING OF UTILIZATION ECONOMIC MODELS IN INVESTIGATION RELATIONSHIPS ECONOMY-ENVIRONMENT (ON EXAMPLE OF PRODUCTION FUNCTION MODEL)

Summary

In article author introduced main informative and implementative values of the social-economic-natural models. They contain descriptive, arranging, cognitive, prediction and decision values. As object was used the production function model. Author talked over the chosen informative challenges of modelling process too. They concern among other things:

- used measures (coefficients),
- accessible data set (or information set),
- analytic figure of models and their estimation,
- cognitive, prediction and decision utilization of models.

Author executed the identification of main informative barriers of social-economic-natural modelling.

Key words: modelling, social-economic-natural models, production function model, information

¹ Prof. dr hab. Stanisław Czaja, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, e-mail: stanislaw.czaja@ue.wroc.pl.

1. Wprowadzenie. Walory informacyjne i implementacyjne modeli społeczno-ekonomiczno-przyrodniczych

Modelowanie należy do najbardziej podstawowych czynności w procesach poznania realizowanych w ekonomii. W jego efekcie formułowane są koncepcje oraz konkretne postaci modeli ekonomicznych oraz społeczno-ekonomiczno-przyrodniczych. Sposoby wizualizacji modeli są różne – od schematów obrazujących elementy strukturalne oraz relacje funkcjonalne, poprzez modele cybernetyczne opisujące przepływ strumieni pieniężnych i towarowo-usługowych, aż po modele matematyczne czy ekonometryczne będące przybliżeniem ilościowych relacji występujących w gospodarce, procesach gospodarowania, rozwoju czy dystrybucji produktów.

Bez względu na sposób wizualizacji modeli społeczno-ekonomiczno-przyrodniczych samo modelowanie jest bardzo ciekawym procesem projektowego manipulowania na zbiorach informacji. Wykorzystując znaczące zbiory opisujące rzeczywiste rozmiary obserwowanych zjawisk społeczno-ekonomicznych poszukuje się ilościowych (czasami wyłącznie logicznych) relacji pomiędzy niektórymi z nich. Oznacza to redukcję tych zbiorów do postaci wyrażonych matematycznymi równaniami modeli ekonomicznych. Zbiory te służą do kreacji nowych zbiorów związanych z procesami poznania, podejmowania decyzji oraz predykcji przebiegu zjawisk. W związku z powyższym każdy model posiada odpowiednie walory informacyjne i implementacyjne (schemat 1). Można je zestawić w pięciu następujących grupach – jako walory opisowe (deskryptywne), walory porządkujące zbiory informacji (czy danych)², walory poznawcze (kognitywne), walory predykcyjne, silnie powiązane z wymiarem temporalnym oraz dynamiką, a także walory decyzyjne.

Pierwsza grupa dotyczy walorów opisowych, pozwalających za pomocą modeli dokonać deskrypcji wybranego fragmentu rzeczywistości, w ujęciu strukturalnym (obiekty), funkcjonalnym (mechanizmy), czasowym (procesy zachowania) oraz użytkowym (informacja i wiedza). Opis taki jest nie tylko wyrazem porządkowania pojęć w określonym języku, ale również usprawnienia komunikacji pomiędzy odbiorem jednego badacza a podobnymi problemami innych badaczy. Deskrypcja jest jednocześnie elementem procesów gromadzenia informacji użytecznych w realizowanych procesach poznania naukowego.

Modelowanie ekonomiczno-społeczno-przyrodnicze polega również na odpowiednim porządkowaniu zbiorów informacji (także danych), zarówno w procesie przygotowania, jak i estymacji (czy projektowania) konkretnych postaci modeli. Statystyczno-ekonometryczna obróbka zbiorów pozwala identyfikować potencjalny porządek w ich wnętrzu oraz pomiędzy nimi. W pierwszym przypadku oznacza sprawdzenie kompletności i precyzji opisu zjawisk, ich właściwą wymiarowość oraz adekwatność zbiorów danych. Drugi przypadek – potencjalnego porządku pomiędzy zjawiskami-zbiorami danych opisujących te zjawiska również oznacza formalno-matematyczną analizę tych zbiorów. Od strony metodycznej te walory modeli ekonomiczno-

² Dane, informacje, wiedzę i mądrość traktuję zgodnie z przyjętymi w literaturze kryteriami klasyfikującymi. Por. [Becla, Czaja, Zielińska, 2010, s. 11].

społeczno-przyrodniczych generują wszystkie wyzwania związane z użytecznością dostępnych zbiorów oraz wyborem formalnej postaci modelu.

Powyższe aspekty porządkujące łączą się bezpośrednio z walorami poznawczymi modeli ekonomiczno-społeczno-przyrodniczych. Dotyczą one identyfikacji relacji pomiędzy zmiennymi zależnymi oraz niezależnymi, a także związków pomiędzy samymi zmiennymi niezależnymi. Dotyczą również charakteru tych relacji, a także charakterem samego modelowania. Za V. Hallem i J. Mosevichem możemy rozróżnić modelowanie preskryptywne oraz deskryptywne [Hall, Mosevich 1988],

Podejście preskryptywne związane jest z tradycyjnym podejściem poznawczym do rzeczywistości. Fragmentacja i wybiórcze podejście do zjawiska (procesu) prowadzą do iteracyjnego uściślenia opisu. Podejście to apriorycznie ogranicza (determinuje) relacje między modelem a modelowanym obiektem. Jest szczególnie chętnie wykorzystywane w ekonomii matematycznej.

Modelowanie deskryptywne jest podejściem oddolnym, koncentrującym się na odpowiednim stopniu integracji funkcjonalnej i wartości procesów (zjawisk). Punktem wyjścia jest badanie struktury i funkcji systemu oraz związków z otoczeniem. Podejście deskryptywne jest bardzo użyteczne w sytuacjach dużej złożoności i dynamiczności badanych (modelowanych) systemów-obiektów.

Podejście preskryptywne wykorzystywane jest przez zwolenników determinizmu mechanistyczno-redukcyjnego, zaś deskryptywne przy nieliniowym chaosie deterministycznym. Oba podejścia mają swoje walory i wady (ograniczenia). Modele mechanistyczno-redukcyjno-redukcyjne są prostsze, łatwiejsze do konstruowania oraz weryfikacji, a nawet falsyfikacji. Nie zawsze jednak dość precyzyjnie odzwierciedla rzeczywistą strukturę i relacje wewnątrz systemu-obiektu. Będą zatem znacznie bardziej użyteczne dydaktycznie i porządkująco, niż decyzyjne czy predykcyjne.

Modele oparte na chaosie deterministycznym są znacznie bardziej złożone formalnie, trudniejsze do weryfikacji (falsyfikacji), ale lepiej dopasowane do rzeczywistych trajektorii ewolucji obiektów. To podnosi ich walory decyzyjne i predykcyjne. Ich częstym ograniczeniem jest brak jednoznacznej postaci formalno-matematycznej (wiodących funkcji), co z drugiej strony redukuje praktyczną użyteczność.

Walory predykcyjne eksponują wymiar temporalny modelu, co oznacza nie tylko zdolność przewidywania przyszłego przebiegu zjawiska (procesu), ale także dynamicznego funkcjonowania poszczególnych elementów systemu i relacji pomiędzy nimi. Walory predykcyjne wynikają bezpośrednio z poprawności oraz dokładności rozpoznania i opisu relacji pomiędzy badanymi obiektami (zjawiskami), a także zachowaniem warunków przyczynowo-skutkowych w prognozowanym horyzoncie czasu.

Dotychczasowe doświadczenia modelowania ekonomiczno-społeczno-przyrodniczego pokazują, że walory predykcyjne tej klasy modeli są mocno zredukowane. Wynika to między innymi:

1. z niedoskonałości ludzkiej wiedzy w zakresie funkcjonowania oraz ewolucji megasystemów gospodarka-społeczeństwo-środowisko przyrodnicze;
2. z bardzo dużej zmienności (dynamiczności) samych modelowanych systemów-obiektów oraz ich otoczenia;

3. ze słabości (ograniczoności) metod modelowania, zwłaszcza w zakresie modeli prognostycznych;
4. ze zbyt długiego horyzontu prognozowania, co bardzo rozszerza przedział ufności prognozy i ogranicza prawdopodobieństwo trafności prognozy.

Nie oznacza to, że tego typu prognozy są nieużyteczne, bowiem nie tracą one walorów scenariuszowego opisu obiektów.

Walory decyzyjne modeli ekonomiczno-społeczno-przyrodniczych mają szczególne znaczenie dla przygotowywanych i wykorzystywanych polityk ekologicznych oraz strategii zrównoważonego i trwałego rozwoju.

Celem poniższego opracowania jest identyfikacja podstawowych informacyjnych uwarunkowań wykorzystania modeli ekonomicznych w badaniu relacji gospodarka – środowisko przyrodnicze. Obiektem studiów jest bardzo popularny model funkcji produkcji, o szerokich zastosowaniach i ponad stuletniej tradycji wykorzystywania. Rozważania autora mają jednak nieco szerszy kontekst. Dotyczy to zwłaszcza identyfikacji różnych źródeł ograniczeń informacyjnych w zakresie wspomnianych już pięciu funkcji modelowania i modeli społeczno-gospodarczych, zaprezentowanej w trzeciej części opracowania.

2. Powstanie i ewolucja modeli funkcji produkcji

Model funkcji produkcji opisuje zależności występujące pomiędzy efektem produkcyjnym a nakładami czynników produkcji oraz pomiędzy samymi nakładami tych czynników. Idea modelowania takich relacji pojawiła się na przełomie XIX oraz XX wieku, w trakcie dyskusji nad możliwościami modelowania relacji ekonomicznych, toczącej się w ramach nurtu subiektywno-marginalistycznego pomiędzy przedstawicielami szkoły neoklasycznej (F. Edgeworth i P. Wicksteed) i szkoły szwedzkiej (K. Wicksell). Początkowo przyjął on postać werbalnego opisu relacji produkcyjnych, a dyskusja koncentrowała się wokół możliwości oraz warunków zbudowania i wykorzystania takich modeli.

Pierwsze próby empirycznej weryfikacji idei funkcji produkcji miały miejsce w latach dwudziestych XX stulecia i zostały podjęte przez P. Douglasa i Ch. Cobba [Cobb, Douglas, 1928]. W ich efekcie powstała najbardziej znana klasa modeli funkcji produkcji – funkcje typu Cobb-Douglasa. Są to funkcje mikro- i makroekonomiczne, o multiplikatywnym charakterze zależności i potęgowej postaci relacji matematycznej. Funkcja typu Cobb-Douglasa jest najpopularniejszą w literaturze ekonomiczno-ekonometrycznej formułą analityczną funkcji produkcji. W swojej podstawowej postaci funkcja produkcji typu Cobba-Douglasa wyraża nieliniową zależność pomiędzy produktem Q a nakładami poszczególnych czynników produkcji (kapitału K i pracy L):

$$Q = F(K, L) = AK^{\varepsilon}L^{\mu}, \text{ gdzie: } \varepsilon, \mu, A > 0.$$

Wzrost ilości jednego czynnika, przy nie zmienionej ilości pozostałego czynnika (lub czynników) nie prowadzi do proporcjonalnego wzrostu dochodu narodowego (produktu), ponieważ spada krańcowa produktywność tego czynnika, którego zużycie rośnie. Nie ma określonego pułapu wzrostu dochodu (produktu), ale tempo jego wzrostu jest

malejące przy rosnących nakładach czynnika. Nie ma jednocześnie możliwości wytwarzania produktu za pomocą tylko jednego czynnika produkcji.

Późniejsze doświadczenia związane z praktycznym wykorzystaniem tej klasy funkcji produkcji pokazały, że opisuje ona związki pomiędzy produktem i nakładami czynników produkcji względnie precyzyjnie oraz posiada wiele walorów w stosunku do innych klas tego typu modeli.

Ewolucja modeli funkcji produkcji w drugiej połowie XX wieku skupiła się na kilku istotnych kierunkach, a zwłaszcza:

1. wprowadzaniu nowych klas i typów modeli funkcji produkcji, opartych na nowych postaciach analitycznych;
2. włączaniu do istniejących typów modeli funkcji produkcji nowych zmiennych niezależnych, obejmujących nowe grupy czynników produkcji, w tym zasoby przyrodnicze;
3. rozszerzaniu zakresu zastosowania modeli funkcji produkcji, między innymi do badania procesów wzrostu gospodarczego i określania determinant zrównoważonego oraz trwałego rozwoju;
4. nowych sposobach interpretacji parametrów estymowanych i wykorzystywanych modeli funkcji produkcji;
5. doskonaleniu sposobów opisu zjawisk modelowanych przez poszczególne klasy i typy funkcji produkcji.

Wprowadzenie nowych klas i typów modeli funkcji produkcji dotyczyło między innymi funkcji CES, funkcji VES oraz funkcji mikro- i makroekonomicznych, funkcji zagregowanych czy zdezagregowanych. Tego typu analizy pozwoliły lepiej sprawdzić walory i ograniczenia funkcji produkcji oraz, w pewnym zakresie, rozszerzyć próby ich praktycznego zastosowania. W przypadku funkcji CES czy VES dotyczyło to zakresu istnienia i sposobów rozumienia zjawiska substytucyjności czynników produkcji. Funkcje typu Cobb-Douglasa opierały się na założeniu, że stopa substytucji jest stała i wynosi jeden, natomiast funkcje klasy CES nie znosiły założenia stałości tej stopy, chociaż rozszerzały zakres wartości. Funkcje VES w ogóle odchodziły od założenia stałości stopy substytucji.

Wyodrębnienie modeli funkcji produkcji mikro- i makroekonomicznych pozwoliło natomiast rozdzielić te dwie odmienne perspektywy analityczne. Sama funkcja typu Cobb-Douglasa znalazła również zastosowanie w analizie mikroekonomicznej [Ryder, 1943, M Bronfenbrenner, 1944] Jednocześnie dla klasy funkcji mikroekonomicznych zredukowano problem homogeniczności czynników produkcji uwzględniających w funkcjach produkcji.

Dla modeli makroekonomicznych problem ten rozwinął się w postaci jednej z najciekawszych dyskusji ekonomicznych XX stulecia – tzw. sporu wokół teorii kapitału [Harcourt, 1975, Osiatyński, 1978] Dyskusja ta pozwoliła nie tylko dostrzec wiele nowych wyzwań modelowania ekonomicznego, ale również zasadniczo pogłębić rozumienie podstawowych pojęć nauki ekonomii i rozszerzyć interpretacje parametrów wyestymowanych modeli produkcji, kosztów czy wzrostu gospodarczego. Taki był między innymi efekt sformułowania takich zagadnień jak: (1) problem mierzenia kapitału czy

(2) problem przeskoku i podwójnego przełączenia znanego także pod nazwą realnych i cenowych efektów Wicksella.

Jednocześnie w jej ramach podjęto bardzo ciekawe zagadnienie agregacji mikroekonomicznych funkcji produkcji w funkcje makroekonomiczne. Zagadnienie to okazało się niezwykle trudne zarówno od strony formalno-matematycznej, jak i poznawczej (interpretacyjnej). Okazało się bowiem, że agregacja po punktach jest możliwa, ale wymagane warunki nie są spełnione przez funkcje produkcji opisujące procesy wytwarzania na poziomie mikroekonomicznym. Oznacza to sytuację, w której nie da się sprowadzić pojedynczych procesów kreacji (w gospodarce i środowisku przyrodniczym) do makroprocesu. Zasady redukcjonizmu – użyteczne w opisie statystycznym – nie są możliwe do wykorzystania. Ogranicza to również możliwości udowodnienia istnienia synergicznych efektów skali.

Drugi kierunek ewolucji modeli funkcji produkcji polega na włączeniu do istniejących typów modeli nowych zmiennych niezależnych, obejmujących nowe grupy czynników produkcji, w tym zasoby przyrodnicze. Funkcja produkcji typu Cobba-Douglasa stała się w latach trzydziestych przedmiotem licznych opracowań krytycznych, w których wyniku wprowadzono do niej trzeci czynnik produkcji – ziemię. Z badań wynikało bowiem, że ważona suma stóp wzrostu ilości pracy i kapitału była często niższa niż rzeczywiste tempo wzrostu dochodu narodowego (produktu). Nie wiadomo było, czemu należy przypisać tę nadwyżkę, wobec tego uwzględniano jeszcze ziemię. Jednym z pierwszych takich modeli była funkcja produkcji Edelberga [Edelberg, 1936]. Ten kierunek zmian nie odegrał jednak dominującej roli w rozwoju koncepcji funkcji produkcji. Dołączanie do tradycyjnego modelu funkcji produkcji dodatkowych czynników nie tylko nie rozwiązywało dotychczasowych problemów metodycznych czy poznawczych, ale tworzyło często nowe wyzwania obrachunkowe. Przykładem może być funkcja produkcji D. Collandera o postaci:

$$Q = f(K, L, C);$$

gdzie: Q to produkt, K kapitał, L praca, natomiast C – koordynacja. Ten ostatni element nie posiada we współczesnych naukach społecznych konkretnej ilościowej (jako miernik) postaci zmiennej objaśniającej. Brak mu również opracowanych algorytmów obliczania jego rozmiarów i wpływu na wielkość produktu.

Właściwa modyfikacja funkcji produkcji dokonana została na dwóch płaszczyznach. Pierwszą łączyła się z rezygnacją z warunku, że suma współczynników elastyczności równa się jedności, co oznacza rezygnację z przesłanki stałej efektywności niezależnie od skali produkcji. Druga płaszczyzna polegała na uwzględnieniu wpływu postępu technicznego w postaci samodzielnego czynnika (trzeciej zmiennej niezależnej). Dlatego wprowadzono do funkcji produkcji czynnik czasu. Ma on odzwierciedlać proces przesunięcia statycznej funkcji produkcji na nowy poziom pod wpływem kompleksu zmian jakościowych nazywanych postępem technicznym. Formalnie w ramy funkcji typu Cobb-Douglasa włączył nieucieleśniony postęp techniczny jako pierwszy J. Tinbergen [Tinbergen, 1942]. Funkcja przyjęła postać:

$$Q = AK^{\alpha}L^{1-\alpha}e^{\xi_t}$$

gdzie: $e^{\xi t}$ jest czynnikiem czasu, odzwierciedlającym nieucieleśniony postęp techniczny. Precyzyjniej, $e^{\xi t}$ nie tyle jest czynnikiem czasu, ile elementem wyrażającym dokonujące się w czasie przesunięcie funkcji produkcji, wynikające z nieucieleśnionego a zarazem egzogenicznego postępu technicznego. Właściwą stopą postępu technicznego jest ξ , przy czym powyższy zapis implikuje niezmienność ξ w czasie. Symbol e oznacza podstawę logarytmu naturalnego, t – czas.

Ponieważ z jednej strony nieucieleśniony postęp techniczny wiąże się z założeniami pełnej homogeniczności czynników produkcji i nieograniczonej substytucji (*ex ante* i *ex post*) między pracą a kapitałem, z drugiej natomiast studia empiryczne oparte na koncepcji nieucieleśnionego postępu technicznego wykazały bardzo wysoki udział tego czynnika we wzroście gospodarczym (co nota bene odpowiadało neoklasycznej interpretacji roli postępu technicznego we współczesnej gospodarce), przy relatywnie małym znaczeniu czynników tradycyjnych - pracy i kapitału - model funkcji produkcji typu Cobba-Douglasa z nieucieleśnionym postępem technicznym spotkał się z krytycznym przyjęciem we współczesnej ekonomii, częściowo neoklasycznej, a przede wszystkim postkeynesowskiej. Zwrócono w niej uwagę zarówno na konieczność precyzyjniejszego mierzenia nakładów pracy i kapitału (szczególnie w analizie długookresowej), jak i potrzebę ponownej analizy roli kapitału i pracy w procesach wzrostu gospodarczego. W krótkim okresie wzrost wydajności oraz oszczędność nakładów mogą być osiągnięte bez nowych inwestycji, dzięki racjonalizacji w zarządzaniu i organizacji produkcji czy bezinwestycyjnym udoskonaleniom technicznym. Poważniejsze przemiany techniczne i technologiczne łączą się z nowymi inwestycjami, będącymi nośnikami postępu technicznego. R. Solow, którego pierwsze analizy wykorzystywały koncepcję postępu nieucieleśnionego, zauważył jego ograniczoność pisząc: *Nie oznaczają to oczywiście, że obserwowane tempo postępu technicznego wystąpiłoby nawet wówczas, gdyby tempo wzrostu inwestycji było nieznaczące bądź spadłoby do zera. Jak się wydaje większość, a być może nawet wszystkie innowacje, aby mogły być zrealizowane powinny być ucieleśnione w nowych urządzeniach i budowlach* [Solow, 1957, s. 312-320]. Pod wpływem uwag krytycznych badacze analizowali i opracowywali metody obliczania wpływu postępu technicznego o charakterze ucieleśnionym (*embodied*). Podstawowe znaczenie metodologiczne w tym zakresie analizy miała praca R. Solowa z 1962 roku [Solow, 1962]³. Nowe ujęcie funkcji produkcji (typu Cobba-Douglasa) skonstruował R. Solow wychodząc z założenia, że *nowa technologia może być wdrożona do procesu produkcyjnego tylko za pomocą globalnych inwestycji w nowe budowle i urządzenia* [Solow, 1962]. Specyfika zmodyfikowanej funkcji produkcji polegała na zastosowaniu specjalnej metody obliczania wielkości zapasu kapitału. Oblicza się ją uwzględniając założenie, że każda następna generacja (*vintage*) inwestycji jest bardziej produkcyjna od poprzedniej. Postęp techniczny nie wymaga oddzielnego odzwierciedlenia, ponieważ został wprowadzony do wskaźnika wzrostu samego kapitału. Modele rocznikowe implikują wiele problemów teoretycznych i empirycznych.

³ Należy w tym momencie docenić również znaczenie prac L. Johansena, W. Saltera i innych. Dorobek R. Solowa w zakresie badania znaczenia postępu technicznego we współczesnym wzroście gospodarczym znalazł jednak najszersze uznanie i podkreślony został przyznaniem mu Nagrody Nobla w 1987 roku.

Wpływają one na znacznie mniejszą popularność tego typu modeli w analizach empirycznych. Uzyskiwane przy ich pomocy wyniki również wzbudzają liczne zastrzeżenia i kontrowersje.

Lata sześćdziesiąte i siedemdziesiąte XX wieku przyniosły próby estymacji modeli funkcji produkcji z kolejnymi grupami czynników produkcji – energią, zasobami przyrodniczymi, odnawialnymi i nieodnawialnymi, a także kapitałem ludzkim, informacją czy pojemnością asymilacyjną środowiska przyrodniczego. Tego rodzaju próby można uznać za rozwój „wszerz” modelowania w wykorzystaniu funkcji produkcji. Nie zmieniały one zasadniczo ani samej formalno-analitycznej postaci funkcji produkcji (wyłączając zwiększenie liczby zmiennych objaśniających), ani sposobów interpretacji wyestymowanych parametrów czy otrzymanych wyników.

Wiele kontrowersji wywołuje interpretacja parametrów funkcji typu Cobba-Douglasa. Analiza struktury funkcji typu Cobba-Douglasa wskazuje, że treść stałej A jest bardzo złożona i wobec tego trudno jest nadać jej określoną interpretację ekonomiczną. Współczynnik ten, z jednej strony, można potraktować jako pewien mnożnik wyrażający strukturę efektywności dawniej dokonanych inwestycji. Parametr A można też zinterpretować nieco inaczej. Spełnia on w funkcji dwojaką rolę. Po pierwsze, doprowadza on do porównywalności zastosowane czynniki produkcji i produkt; po drugie, odzwierciedla wpływ na produkt niezidentyfikowanych to jest nieuwzględnionych w modelu czynników produkcji i zmieniających się warunków produkcji.

Trudności w zakresie interpretacji parametru A zmuszają badaczy do poszukiwań innych ujęć problemu. Jak wcześniej wspomniałem, Ch. Cobb manipulując jednostkami miary wyeliminował parametr A z funkcji produkcji, co nie okazało się właściwe. J. Kornai konstruując swoją rozszerzoną funkcję produkcji (w wersji J. Tinbergena) połączył parametr A ze zmienną opisującą nieucieleśniony postęp techniczny [Kornai, 1969, s. 97-98]. Wykładnik organizacyjno-techniczny – jak J. Kornai nazywa otrzymaną wielkość $Ae^{\xi t}$ – odzwierciedla jakościową stronę postępu technicznego (wzrost jakości i poziomu wyposażenia technicznego i jego obsługi) i rozwoju cywilizacji.⁴ Ilościowa strona postępu technicznego wyrażana jest przede wszystkim przez współczynnik technicznego uzbrojenia pracy. Oczywiście obie strony postępu technicznego nie występują w izolacji. J. Kornai, świadom doświadczeń wielu badaczy (np. J. Tinbergena czy R. Solowa), uważa za pewne uproszczenie, utożsamienie wielkości $Ae^{\xi t}$ (czy ściślej jej wzrost) z postępem technicznym.

W parametrze A zawierają się zarówno wpływy jednostek miar stosowanych do poszczególnych czynników produkcji, wielowymiarowości funkcji produkcji, nieuwzględniania analizy wymiarowej podczas konstrukcji i interpretacji modelu, niedoskonałości metod estymacji parametrów, jak i niedoskonałości dopasowania w funkcji wieloczynnikowej rzeczywistych nakładów produkcji do wielkości produktu, co implikuje uwzględnianie w wielkości A wpływu innych, nie branych pod uwagę czynników

⁴ W wyrażeniu $Ae^{\xi t}$, poza parametrem A Kornai umieszcza podstawę logarytmu naturalnego e, czynnik czasu t oraz niezmienną w czasie stopę postępu techniczno-organizacyjnego ξ o charakterze nieucieleśnionym, co przybliża to podejście do koncepcji J. Tinbergena.

produkcji (w tym również czynników trudno- lub niemierzalnych). Trudności interpretacyjne parametru A istnieć będą tak długo, dopóki nie zostaną wypracowane metody dokładnego dopasowania nakładów czynników produkcji do wielkości produktu, co ze względu na statystyczny charakter opisywanych zależności wydaje się bardzo trudne do realizacji. Trudności te mogłyby zostać przezwyciężone także wówczas, gdyby stworzone zostały metody umożliwiające precyzyjną analizę wewnętrznej struktury parametru A i całej funkcji produkcji.

Kolejny kierunek ewolucji modeli funkcji produkcji dotyczy podejmowania prób ich zastosowania do badania nowych problemów społeczno-ekonomicznych. Pierwotnie funkcja produkcji służyła identyfikacji związków pomiędzy produktem a nakładami fizycznych wolumenów czynników produkcji. Szybko jednak pojawiły się modyfikacje wartościowe, w których efekty produkcyjne, jak i nakłady czynników były ujmowane w jednostkach pieniężnych.

Fizyczne czy wartościowe ujęcie produktu i czynników produkcji pozwoliło w dalszej kolejności potraktować je jako mierniki wzrostu gospodarczego oraz determinant tego wzrostu. W ten sposób modele funkcji produkcji stały się podstawą oceny możliwości wzrostu (rozwoju) gospodarczego czy warunków utrzymania pożądanego jego proporcji. Ponadto modele te okazały się dobrym punktem wyjścia do określenia poprawnych, z punktu widzenia marginalnej teorii podziału, proporcji podziału osiągniętego produktu pomiędzy właścicieli czynników wytwórczych partycypujących w procesie wzrostu gospodarczego.

Ten kierunek ewolucji ma szczególne znaczenie dla procesu włączania zasobów środowiska przyrodniczego do analizy wzrostu gospodarczego ekologicznie uwarunkowanego [Krelle, 1985; Czaja, Fiedor, Jakubczyk, 1993]. Dotyczy to zarówno neoklasycznej teorii ekologicznie uwarunkowanego wzrostu gospodarczego [Czaja, Fiedor, Jakubczyk, 1993], keynesowskich modeli ekologicznie uwarunkowanego wzrostu gospodarczego [Czaja, Fiedor, Jakubczyk, 1993], jak i modeli wzrostu optymalnego [Czaja, Fiedor, Jakubczyk, 1993]. Modele oparte na funkcji produkcji znalazły również zastosowanie w badaniu optymalnego wykorzystania zasobów naturalnych w procesie wzrostu gospodarczego, zarówno zasobów nieodnawialnych, jak i odnawialnych [Czaja, Fiedor, Jakubczyk, 1993].

Funkcja typu Cobb-Douglasa jest najstarszą, a jednocześnie najczęściej wykorzystywaną postacią analityczną wśród modeli funkcji produkcji. Wynika to z wielu przyczyn. Po pierwsze, ten typ funkcji odzwierciedla i zachowuje podstawowe założenia ekonomii neoklasycznej, pozwalając jednocześnie opisać proces produkcji i podziału. Po drugie, postać i własności funkcji uwzględniają nieliniowość procesów gospodarczych, przybliżając modelowy opis do rzeczywistego charakteru zjawisk ekonomicznych. Po trzecie, możliwość prostej linearyzacji (postać logarytmiczna) ułatwia jej ekonometryczną *obróbkę* i interpretację formalną. Po czwarte, szeroki wachlarz odmian analitycznych i uzupełniających przekształceń zwiększa płaszczyznę interpretacji otrzymanych wyników oraz możliwości zastosowania funkcji produkcji w analizie zjawisk ekonomicznych, co znalazło szczególny wyraz we współczesnej neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego. Funkcja produkcji z narzędzia analizującego dotychczasowy

przebieg procesów produkcji i podziału, przekształciła się w narzędzie prognozowania i programowania ekonomicznego.

Funkcja produkcji typu Cobba-Douglasa, pomimo szerokiego zastosowania we współczesnej ekonomii, wzbudza wiele kontrowersji, wynikających zarówno z analitycznych właściwości tego typu funkcji, jak również sposobów interpretacji otrzymywanych wyników, a także samych metod empirycznych weryfikacji modelu funkcji produkcji. Krytyka funkcji produkcji, nie tylko typu Cobba-Douglasa, wpłynęła na poszukiwania dokładniejszych metod szacunków jej parametrów i bardziej adekwatnych do rzeczywistości gospodarczej form funkcji. Doprowadziła również do ograniczenia płaszczyzny interpretacji wyników. Część krytyków uważa, że zbyt często próbuje się wykorzystać funkcję produkcji do celów, dla których nie została ona skonstruowana. Najczęściej chodzi tu o wykorzystanie funkcji produkcji w teorii podziału. Ich zdaniem, makroekonomiczna funkcja produkcji, jak każde narzędzie analizy makroekonomicznej, dostarcza jedynie ogólnych wyobrażeń o relacjach zachodzących w skali gospodarki narodowej i roli zagregowanych czynników produkcji. Dodatkowe zastrzeżenia wzbudzają empiryczne próby weryfikacji funkcji produkcji. Model ten, poza walorami dydaktycznymi, będzie nadal intrygowal swoimi własnościami poznawczymi i wzbudzał szerokie zainteresowanie.

3. Wybrane informacyjne wyzwania modelowania z wykorzystaniem funkcji produkcji

Modelowanie z wykorzystaniem funkcji produkcji, podobnie jak w przypadku innych klas modeli ekonomicznych i społecznych, generuje wiele problemów natury informacyjnej. Nie jest to zaskakujące ponieważ samo modelowanie jest w istocie procesem informacyjnym. Modele społeczno-ekonomiczno-przyrodnicze powstają jako efekt intelektualnej „obróbki” zbiorów danych zgromadzonych wcześniej w konsekwencji obserwacji obiektów badań, którymi mogą być cechy (atrybuty), zjawiska czy dynamiczne procesy. Do najważniejszych problemów informacyjnych w modelowaniu należą:

1. problemy związane z wykorzystaniem wskaźników opisujących modelowany obiekt-system;
2. problemy dotyczące posiadanych zbiorów danych, ich uporządkowania logicznego oraz statystyczno-ekonometrycznego;
3. wyzwania łączące się z określeniem postaci analitycznych modelu i ich estymacją oraz interpretacją;
4. problemy związane z wykorzystaniem modelu w celach poznawczych, predykcyjnych oraz decyzyjnych.

Pierwsza grupa informacyjnych wyzwań modelowania z wykorzystaniem funkcji produkcji dotyczy tworzenia i posługiwania się wskaźnikami o różnych charakterze. Każdy wskaźnik można przedstawić w formie pięciu wyznaczników – obiektu, cechy mierzonej, jednostki pomiaru, czasu pomiaru oraz sposobu pomiaru. Obiekt to często złożone zjawisko określone mianem rozwoju ekonomiczno-społecznego, zrównoważonego i trwałego rozwoju, dobrobytu ekonomicznego czy jakości życia. Wy-

maga opisu za pomocą cech, najczęściej wielu cech. Cechy te powinny oddawać istotę charakteryzowanego obiektu (zjawiska). Jak pokazuje dorobek ekonomii dobrobytu najlepiej, aby liczba cech była optymalna. Postulat ten jednak wymaga określenia kryteriów optymalności. A to już znacznie trudniejsze teoretycznie zadanie⁵.

Jednocześnie należy określić sposób pomiaru cech i całego zjawiska oraz jednostki pomiaru. Analiza wymiarowa należy do słabszych stron badań ekonomicznych. W przeciwieństwie do fizyki czy chemii, w ekonomii jednostki miary są traktowane drugorzędnie. Multiplikatywna funkcja produkcji typu Cobba-Douglasa nie powinna dać finalnego produktu w sztukach, jeżeli po drugiej stronie równania występują niejednorodne (nieporównywalne) sztuki albo produkt w jednostkach pieniężnych, jeżeli po drugiej stronie równania jednostki te są w n -tej potęgzie, w zależności od liczby rodzajów czynników produkcji.

Nie bez znaczenia jest również czas dokonania pomiaru, ponieważ zjawiska gospodarcze są znacznie silniej osadzone w czasie niż zjawiska fizyczne czy chemiczne [Czaja, 2011]. W ich przypadku rolę taką odgrywa entropijna strzałka czasu [Czaja, 1997].

Otrzymany wskaźnik jest silnie uzależniony od sposobu jego uzyskania. Występuje tu cała grupa zagrożeń związanych z zakresem pokrycia informacyjnego problemu przez wskaźnik. Pokrycie informacyjne problemu badawczego przez wykorzystywany wskaźnik (miernik) jest mało rozpoznany, chociaż bardzo interesującym zagadnieniem nie tylko o metodologiczno-metodycznym charakterze, ale wręcz posiadającym wymiar teoriiopoznawczy. Jego analiza wykracza jednak poza ramy tego opracowania.

Otrzymany wskaźnik jest także powiązany ze sposobem prezentacji. Może mieć postać pojedynczej prostej wielkości, zestawu powiązanych lub niepowiązanych pojedynczych wielkości oraz zestawu agregatów czy pojedynczego, syntetycznego wskaźnika lub dowolne mikсовane zestawy. Każda jego formuła wywołuje określone problemy, zwłaszcza z zakresu ujednolicenia (homogenizacji, standaryzacji lub unifikacji) danych oraz ich agregacji. Szczególnie trudna, nawet formalnie, jest agregacja danych przyjmujących postać funkcji. Wystarczy spojrzeć na propozycje współczesnej ekonometrii, zwłaszcza modele R. Solowa, L. Kleina czy H. Theila.

Rozbudowanej wiedzy o zjawisku wymaga sposób interpretacji wskaźnika. Przykłady powyższych zjawisk są dobrą egzemplifikacją złożoności kwestii interpretacyjnych. Dokumentująca spory literaturę jest bardzo bogata⁶.

Jeszcze innym wyzwaniem pozostaje sposób wykorzystania otrzymanego wskaźnika. W przypadku wskaźników opisujących powyższe zjawiska mogą być one używane do ich deskrypcji w czasie i przestrzeni, do poznania (zrozumienia) ich istoty, a także do porównań międzynarodowych i intertemporalnych czy realizacji odpowiedniej polityki gospodarczej.

⁵ Przy określaniu zakresu i sposobu pomiaru zjawiska pojawia się jeszcze jeden problem metodyczny, a nawet teoriopoznawczy – obowiązywanie lub nie zasady Heisenberga na mezopoziomie systemów społeczno-ekonomiczno-przyrodniczych. Szerzej na ten temat: S. Czaja, *Quo vadis ekonomio. Wyzwania poznawcze i metodologiczne współczesnej ekonomii*, Wrocław 2014, w druku.

⁶ Jej bardzo dobry przegląd znaleźć można w klasycznej już obecnie pracy G. Harcourta [Harcourt, 1975]. W późniejszej literaturze trudno znaleźć podobnie wartościowy przegląd tych problemów.

Porządkowanie logiczne dostępnych zbiorów danych jest kolejnym istotnym wyznacznikiem informacyjnym modelowania ekonomiczno-społeczno-przyrodniczego z wykorzystaniem funkcji produkcji. Odbyna się ono przede wszystkim przy wykorzystaniu narzędzi statystyki opisowej – zarówno w postaci prezentacji materiału statystycznego, opisowej charakterystyki rozkładu jednej zmiennej, analizy współzależności dwóch cech i analizy dynamiki zjawisk masowych, jak i porządkowania taksonomicznego i wielokryterialnego [Becla, Zielińska, 2003]. Mamy wiele sprawdzonych metod-technik-narzędzi w tym zakresie, które sprawdzają się bardzo dobrze, gdy badane obiekty (zjawiska, procesy) mają normalny rozkład reszt losowych, a wzajemne relacje są liniowe (a przynajmniej linearyzowane). Ponieważ wiele zjawisk na styku gospodarka – społeczeństwo – środowisko przyrodnicze ma charakter nieliniowy, użyteczność tego typu metod – technik – narzędzi jest ograniczona, zwłaszcza przy badaniu korelacji czy dynamiki, a także przy porządkowaniu taksonomicznym czy wielokryterialnym. To zmusza do poszukiwania innych, nowatorskich propozycji w tym zakresie.

Nieliniowość relacji jest również „złą” dla procedur wyboru postaci analitycznych wykorzystywanych modeli funkcji produkcji. Posługiwanie się modelami liniowymi czy linearyzowanymi (na przykład funkcją potęgową) może być w takiej sytuacji zbyt znaczącym uproszczeniem. Niestety, jak dowodzi rozwój teorii chaosu deterministycznego, modele nieliniowe sprawiają wiele problemów analitycznych oraz estymacyjnych. Najchętniej wykorzystywane metody estymacji opierają się przede wszystkim na różnych odmianach klasycznej metody najmniejszych kwadratów, która jest z istoty „liniowa”. Nie mamy wypracowanych podobnie skutecznych metod estymacji dla modeli nieliniowych. Znacznie trudniej jest również interpretować otrzymane wyniki, zarówno ze względu na złożoność relacji, jak i niedostateczną wiedzę o badanych zjawiskach.

Modelowanie zjawisk (procesów) ekonomiczno-społeczno-przyrodniczych pozwala na rozszerzenie wiedzy, ale jednocześnie nasza wiedza nie jest dostatecznie rozległa oraz głęboka, aby otrzymane wyniki były zadowalająco powszechnie użyteczne. Dotyczy to użyteczności poznawczej, także predykcyjnej oraz decyzyjnej. Jak już wspomniano, modele społeczno-ekonomiczno-przyrodnicze oraz sam proces modelowania realizują kilka istotnych funkcji – opisową, porządkującą, poznawczą, predykcyjną oraz decyzyjną. Każda z nich generuje i łączy się z różnymi ograniczeniami informacyjnymi (tabela 1). Rozpoznanie tych ograniczeń jest pierwszym krokiem w kierunku poszukiwania właściwych sposobów ich rozwiązywania. Należy przy tym pamiętać, że pewne sposoby będą miały bardziej uniwersalny charakter, obejmując szerszy zakres procesu modelowania i większą grupę modeli społeczno-ekonomiczno-przyrodniczych, inne natomiast będą się odnosiły do poszczególnych grup modeli czy wręcz pojedynczych modeli.

TABELA 1.

Główne źródła ograniczeń informacyjnych modelowania i modeli społeczno-ekonomicznych

Rola (funkcja) modelowania i modelu	Formy występujących źródeł ograniczeń modelowania i modeli społeczno-ekonomicznych
Funkcja opisowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brak systemów pozyskiwania i gromadzenia określonych grup danych – informacji 2. Nieporównywalność przestrzenna i temporalna zgromadzonych zbiorów informacji (czy nawet danych) 3. Zmienność rodzajowa zbiorów danych związana z rozwojem nauki (wiedzy) 4. Wysokie koszty pozyskiwania, gromadzenia i przetwarzania informacji
Funkcja porządkująca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Niedostateczny, w stosunku do potrzeb, rozwój statystyczno-ekonometrycznych metod porządkowania zbiorów danych - informacji 2. Nieostrość wielu podstawowych pojęć ekonomicznych (zasób, kapitał, model, koszt, instytucja) i ekonomiczno-ekologicznych (usługa środowiska, pojemność asymilacyjna środowiska) 3. Niejednoznaczne kryteria porządkowania danych - informacji (korzyść środowiskowa, walory środowiska)
Funkcja poznawcza	<ol style="list-style-type: none"> 1. Możliwości precyzyjnego rozpoznania i odwzorowania elementów strukturalnych i funkcjonalnych badanych obiektów-zjawisk-procesów 2. Możliwości weryfikacji-falsyfikacji prawdziwości formułowanych hipotez czy tez 3. Możliwości poprawnego formułowania problemów badawczych 4. Ograniczenia poznawcze ludzkiego mózgu i odzwierciedlania w nim otaczającej rzeczywistości 5. Ograniczenia kulturowo-ideologiczne i aksjologiczne procesów poznania
Funkcja predykcyjna	<ol style="list-style-type: none"> 1. Niedostateczny poziom zaufania do myślenia modelowego, w tym scenariuszowego wśród decydentów 2. Koszty i nakłady czasu przygotowania modeli rosnące wraz z podnoszeniem poziomu precyzyjności modelowania 3. Nieakceptowalny poziom ryzyka wykonawczego (decyzyjnego), jakim obarczone są modele 4. Zakres stosowania modeli do podejmowania decyzji oraz możliwość popełnienia błędu „marnotrawstwa” lub błędu „nadużycia”

Źródło: opracowanie własne

Każdy model ekonomiczny posiada swoje ograniczenia w zakresie **funkcji opisowej**. Związane są one, po pierwsze, z niedostatkiem lub brakiem systemów pozyskiwania i gromadzenia określonych grup danych (czy informacji). Wiedza oraz pożądaný zakres analiz zjawisk społeczno-gospodarczych wychodzi często w zasadniczy sposób poza dane gromadzone zarówno w ramach mikroekonomicznych systemów gromadzenia informacji gospodarczo-księgowych, jak i makroekonomicznej statystyki społeczno-gospodarczej (GUS). Zmniejszenie tego ograniczenia wymagać będzie lepszego jakościowego dostosowania systemów gromadzenia informacji społecznych i gospodarczych do istniejącej wiedzy oraz do potrzeb jej rozwoju.

Inne ograniczenie modeli ekonomiczno-społecznych związane z funkcją opisową wynika ze zjawiska nieporównywalności przestrzennej i temporalnej zgromadzonych

zbiorów informacji czy nawet danych. Zespoły badawcze gromadzą odpowiednie dane i informacje stosując różne metodyki postępowania, zróżnicowane definicje i mierniki (wskaźniki). Różnie także klasyfikują poszczególne zdarzenia (zjawiska czy procesy) gospodarcze oraz społeczne. W przeciwieństwie do matematyki, która niezwykle precyzyjnie definiuje używane pojęcia czy fizyki, stosującej rygorystyczną analizę wymiarową (jednostki miary), ekonomia nie wyróżnia się szczególnie pozytywnie ani w jednym, ani w drugim aspekcie.

Dodatkowe ograniczenia funkcji opisowej modeli społeczno-ekonomicznych wynikają z procesu rozwoju nauki (wiedzy), który generuje zmienność rodzajową pożądaných zbiorów danych, technik ich pozyskiwania oraz przetwarzania w zbiory informacji. Rozwijająca się nauka tworzy nowe wymagania metodyczno-metodologiczne.

Nie bez znaczenia są również wysokie koszty pozyskiwania, gromadzenia i przetwarzania informacji (danych). Im model społeczno-gospodarczy wymaga bardziej zaawansowanej czy precyzyjnej informacji, tym bardziej zindywidualizowane są algorytmy jej pozyskiwania oraz gwałtowniej rosną koszty tych przedsięwzięć. Bariera kosztowa jest w wielu przypadkach najistotniejszą determinantą określającą zakres stosowania modelowania oraz rozmiary popytu na same modele ekonomiczno-społeczno-przyrodnicze. Wymagania w stosunku do modeli są coraz wyższe, natomiast możliwości finansowe realizacji takich badań niedostatecznie duże. Prowadzi to w konsekwencji do rezygnacji z badań empirycznych lub poszukiwania tańszych technik pozyskiwania danych (czy informacji). Nie dziwi zatem na przykład swoisty „wysyp” prac naukowych opartych o mało wiarygodne badania ankietowe.

Druga grupa ograniczeń modelowania społeczno-gospodarczego związana jest z **funkcją porządkującą** odgrywaną przez modele i proces modelowania. Pierwsze źródło w tym zakresie wynika z niedostatecznego, w stosunku do potrzeb, rozwoju statystyczno-ekonometrycznych metod porządkowania zbiorów danych (także informacji). Dotyczy to zarówno problemu kryteriów klasyfikacji obiektów i ich cech, co jest problemem od początku rozwoju taksonometrii, jak i technik porządkowania statystycznego danych opisujących na przykład zjawiska trudno mierzalne (problem rangowania) czy związki nieliniowe (problem korelacji).

Źródłem ograniczeń związanych z funkcją porządkującą modeli (procesu modelowania) jest także nieostrość wielu podstawowych pojęć ekonomicznych (takich jak na przykład zasoby ekonomiczne, kapitał, model, koszt czy instytucja) i ekonomiczno-ekologicznych (jak na przykład usługa środowiska czy pojemność asymilacyjna środowiska przyrodniczego) oraz granicząca z niefrasobliwością postawa wielu analityków w tym zakresie. Marginalizowanie na wielu spotkaniach naukowych czy w opracowaniach dyskusji pojęciowych jest tego najbardziej spektakularnym dowodem.

Ograniczenia modelowania i modeli łączą się również z niejednoznacznością kryteriów porządkowania danych (czy informacji). Widać to, gdy podejmujemy na przykład próby rozstrzygnięcia, jakie elementy stanowią korzyści środowiskowe czy walory środowiska przyrodniczego.

Niezwykle ważną grupą trudnych ograniczeń są problemy informacyjne związane z **funkcją poznawczą** procesu modelowania oraz modeli społeczno-gospodarczo-przyrodniczych. Ograniczenia te wynikają z niemożności precyzyjnego rozpoznania

i odwzorowania elementów strukturalnych i funkcjonalnych badanych obiektów. Narastająca złożoność megasytemu gospodarka – społeczeństwo – środowisko przyrodnicze generuje wiele wyzwań poznawczych⁷, które wymagają zupełnie nowych sposobów rozpoznawania i opisu związków (na przykład z pozycji chaosu deterministycznego). Przykładem nowej perspektywy może być praca nad innym paradygmatem ekonomii zrównoważonego i trwałego rozwoju czy „fizykalizacja” analiz ekonomiczno-ekologicznych. Poszukiwania w tym zakresie są często traktowane przez przedstawicieli głównego nurtu ekonomii jako mało znaczące, wręcz jako kuriozum. Jak pisał N. Georgescu-Roegen: *tylko na papierze każdy może wyrysować funkcję produkcji tak, jak ma na to ochotę, bez oglądania się na wymiary lub inne fizyczne bariery* [Georgescu-Roegen, 1979, s. 97].

Ograniczenia poznawcze łączą się także z możliwościami weryfikacji-falsyfikacji prawdziwości formułowanych sądów (hipotez czy tez badawczych). Im „lepszą i pełniejszą” jest informacja, tym większe są możliwości sprawdzenia ich logiczności oraz prawdziwości.

Posiadanie dostatecznie precyzyjnych danych (czy informacji) pozwala również poprawnie formułować problemy badawcze. Informacje są odzwierciedleniem obrazu obiektu (zjawiska czy procesu), a zatem ich jakość decyduje o jakości obrazu. Jakość informacji możemy łączyć z ich kompletnością, aktualnością, wiarygodnością oraz relewantnością.

Aktualność determinowana jest bezpośrednio szybkością uzyskania informacji. Informacja niesiona przez daną wiadomość jest aktualna, jeżeli opisuje stan rzeczywistości w dopuszczalnych granicach błędu. Aktualność informacji pozostaje w korelacji z tempem zmiany opisywanego atrybutu rzeczywistości i szybkością udostępnienia tej informacji użytkownikowi. Relewantność informacji łączy się natomiast z przenoszeniem przez informację elementów zbędnych dla użytkownika. Informacja jest bowiem relewantna, jeżeli elementów takich nie zawiera. Kompletność informacji mierzona jest relacją między współczynnikiem relewancji elementów nie zawartych w zbiorze dostępnych informacji do współczynnika relewancji danej informacji. Innymi słowy, informacja jest kompletna, jeżeli zawiera wszystkie elementy użyteczne dla użytkownika w danym czasie, natomiast poza nią nie pozostaje ani jeden element cenniejszy (użyteczniejszy) niż zawarte w informacji. Wiarygodność informacji oznacza jej prawdziwość z punktu widzenia poprawności opisu rzeczywistości. Na obniżenie wiarygodności informacji mogą wpływać czynniki intencjonalne oznaczające celowe przekazywanie nieprawdziwej informacji, czynniki metodologiczne, łączące się z błędami popełnianymi w trakcie określania informacji z powodów niedoskonałego rozpoznania sytuacji oraz czynniki technologiczne, związane z tworzeniem błędów z przyczyn techniki gromadzenia i przetwarzania danych.

Niezwykle wyzwania poznawcze generuje ludzki mózg i sposób odzwierciedlania w nim otaczającej nas rzeczywistości. Związane są one ze sposobem funkcjonowania tego organu, odbiorem i przetwarzaniem informacji (danych), a także różnego rodzaju zniekształceniami powstającymi w trakcie operacji myślowych [Calvin, 1997; Poppel,

⁷ Niektóre z nich w pracy „*Quo vadis ekonomio?*”, przygotowanej do druku. Por. [Czaja, 2014].

Edingshaus, 1998] Ich pokonanie jest najtrudniejszym wyzwaniem dla każdego badacza, ponieważ są wyznaczone przez uwarunkowania fizjologiczne. Można je ograniczać jedynie wspierając się odpowiednimi urządzeniami technicznymi do gromadzenia i przetwarzania danych (informacji).

Uwarunkowania kulturowo-ideologiczne i aksjologiczne procesów poznania należą również do poważnych wyzwań modelowania. Można je łatwiej ograniczyć niż uwarunkowania fizjologiczne, chociaż psychologia, socjologia i częściowo filozofia zgłaszają określone wątpliwości. Ich zdaniem, szeroko rozumiana kultura znacznie silniej modyfikują widzenie i rozumienie otaczającej rzeczywistości oraz wpływa na sposoby jej badania niż jesteśmy w stanie to zidentyfikować. Ponadto nie jest łatwo określić zakres i sposoby tych oddziaływań. W teorii poznania istnieją poglądy, że proces poznania nie może być obiektywny w relacji do kultury, ideologii czy uznawanych systemów wartości. Nie znajdują one jednak ani jednoznacznej confirmacji, ani falsyfikacji. Pewnym sposobem zmniejszenia tego typu ograniczeń mogą być zautomatyzowane procedury pozyskiwania, gromadzenia i przetwarzania danych oraz informacji.

Proces modelowania i modele społeczno-ekonomiczne wypełniają **funkcję predykcijną**, która pozwala mniej lub bardziej skutecznie przewidywać przyszły przebieg procesu czy kształtowanie się zjawiska. W przypadku megasystemu gospodarka – społeczeństwo – środowisko przyrodnicze możliwość przewidywania jego zachowania uznaje się za jeden z najsilniejszych walorów procesu poznania. Właściwa predykcja potwierdza bowiem poprawność rozpoznania związków pomiędzy zjawiskami, a zatem jest pośrednim dowodem prawdziwości poznania.

Pierwsza grupa ograniczeń predykcyjnych dotyczy niedoskonałości ludzkiej wiedzy w zakresie funkcjonowania oraz ewolucji megasystemów gospodarka – społeczeństwo – środowisko przyrodnicze. Rozwój wiedzy w tym zakresie będzie redukowałą powyższe niedoskonałości, chociaż nie ma pewności, że zachodzące dynamiczne zmiany w otaczającej nas rzeczywistości będzie można dostatecznie skutecznie badać i przewidywać.

Ta dynamiczność jest kolejnym bardzo trudnym wyzwaniem, zwłaszcza jeżeli uwzględnimy dwie kwestie:

- po pierwsze, niedoskonałości metod modelowo-prognostycznych, zwłaszcza wykorzystywanych do badania procesów (zjawisk) dynamicznych, toczących się w zmiennym, turbulentnym otoczeniu;
- po drugie, wręcz naturalne trudności przewidywania złożonych i bardzo dynamicznych procesów (zjawisk).

Ograniczenia związane z funkcją predykcyjną modeli oraz modelowania wynikają również ze zbyt długiego horyzontu prognozowania, co bardzo rozszerza przedział ufności prognozy i ogranicza prawdopodobieństwo trafności prognozy.

Ostatnia istotna funkcja realizowana przez modele społeczno-gospodarcze i proces modelowania związana jest z **podejmowaniem decyzji** w oparciu o te elementy. Decydenci często nie mają dostatecznego zaufania do analizy scenariuszowej czy rekomendacji wynikających z modeli prognostycznych. To zmniejsza zakres zastosowania praktycznego efektów modelowania społeczno-gospodarczego. Nie potrafią również

myśleć w ten sposób we własnych procesach decyzyjnych, co znowu ogranicza zapotrzebowanie na modele społeczno-gospodarcze ze strony praktyki.

Dodatkowym wyzwaniem są szybko rosnące koszty modelowania skorelowane prawie wykładniczo z narastającą precyzją otrzymywanych modeli. Taki proces modelowania wymaga również znacznie zwiększonych nakładów czasu, co w wielu przypadkach obniża jego użyteczność decyzyjną. Jest to także efekt coraz powszechniejszej kompresji czasu.

Z modelami społeczno-ekonomicznymi i procesem modelowania powiązane jest ryzyko decyzyjne. Żaden model, nawet najbardziej precyzyjnie przygotowany, nie daje rozwiązań pewnych, ale jedynie prawdopodobne. Oznacza to istnienie ryzyka, które towarzyszy każdej decyzji. Modele w przekonaniu wielu decydentów nie zmniejszają ryzyka decyzyjnego.

Ograniczenia decyzyjne łączą się również z zakresem stosowania modeli do podejmowania decyzji oraz możliwością popełnienia błędu „marnotrawstwa” lub błędu „nadużycia”. Błąd „marnotrawstwa” oznacza niedostateczne wykorzystanie modelu, natomiast błąd „nadużycia” łączy się z wykorzystaniem danego modelu w sposób nieuprawniony.

Powyższe zestawienie źródeł ograniczeń modelowania jest dobrym punktem wyjścia do reinterpretacji wielu wykorzystywanych dotychczas modeli ekonomiczno-społeczno-przyrodniczych oraz poszukiwania nowych sposobów znoszenia tych ograniczeń. Postawa taka musi łączyć się z krytycznym podejściem do dotychczasowego dorobku nauk ekonomicznych i zrozumieniem, że rozwój wiedzy nie polega na powtarzaniu uznanych tez.

4. Zakończenie. Użyteczność modeli funkcji produkcji w badaniu zjawisk ekonomiczno-społeczno-przyrodniczych

Modelowanie należy do podstawowych sposobów realizacji procesów poznawczych w ekonomii i innych naukach społecznych. Jest również użyteczne w badaniu relacji gospodarka – społeczeństwo – środowisko przyrodnicze. Modele społeczno-ekonomiczno-przyrodnicze mają bowiem swoje walory informacyjne i implementacyjne. Przykładem ich wykorzystania jest najpopularniejszy model funkcji produkcji.

Możliwość wykorzystania tego i innych modeli związana jest przede wszystkim z jakością i dostępnością zbiorów danych oraz informacji. Im zbiory te są lepiej przygotowywane i łatwiej (powszechniej) dostępne, tym rzadsze są ograniczenia procesu modelowania, a także samych modeli ekonomiczno-społeczno-przyrodniczych.

Powyższa identyfikacja i ocena ograniczeń modelowania oraz modeli społeczno-ekonomiczno-przyrodniczych pokazała ich informacyjną istotę, dając jednocześnie wskazówki, w jaki sposób można je stopniowo eliminować przyczyniając się zarówno do rozwoju nauki (wiedzy), jak i szerszego wykorzystania modeli w praktyce społeczno-gospodarczej.

Literatura

- Becla A., Czaja S., Zielińska A., *Ecological information management in the context of sustainable development. Chosen issues*, Wydawnictwo I-BIS, Wrocław-Jelenia Góra 2010.
- Becla A., Zielińska A. 2003 *Elementy statystyki i metod ilościowych*, Wydawnictwo I-BIS, Wrocław.
- Bronfenbrenner M. 1944 *Production Function Cobb-Douglas, Interfirm-Intrafirm*, „Econometrica”, vol. 12.
- Calvin W. 1997 *Jak myśli mózg*, Wydawnictwo CIS, Warszawa.
- Cobb C. W., Douglas P. H. 1928 *A Theory of Production*, „American Economic Review”, Supplement, nr 18.
- Czaja S. 2011 *Czas w ekonomii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Czaja S., Fiedor B., Jakubczyk Z. 1993 *Ekologiczne uwarunkowania wzrostu gospodarczego w ujęciu współczesnej teorii ekonomii*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok.
- Czaja S. 2014 *Makroekonomiczna neoklasyczna funkcja produkcji. Założenia – Własności – Kontrowersje – Zastosowania*, Wrocław.
- Czaja S. 2014 *Quo vadis ekonomio. Wyzwania poznawcze i metodologiczne współczesnej ekonomii*, Wrocław.
- Czaja S. 1997 *Teoriopoznawcze i metodologiczne konsekwencje wprowadzenia prawa entropii do teorii ekonomii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Edelberg V. 1936 *An Econometric Model of Production and Distribution*, „Econometrica”, vol. 4.
- Georgescu-Roegen N. 1979 *Scarcity and Growth Reconsidered*, Baltimore.
- Hall V., Mosevich J. 1988 *Information System Analysis*, Prentice Hall Canada Inc., Scarborough.
- Harcourt G. 1975 *Spory wokół teorii kapitału. Cambridge kontra Cambridge*, PWE, Warszawa.
- Kornai J. 1969 *Zastosowanie programowania w planowaniu*, Warszawa.
- Krelle W. 1985 *Theorie des wirtschaftlichen Wachstums*, Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg-New York.
- Osiatyński J. 1978 *Kapitał, podział, wartość. Kryzys ekonomii neomarginalistycznej*, PWN, Warszawa.
- Poppel E., Edingshaus A-L. 1998 *Mózg tajemny kosmos*, PIW, Warszawa.
- Reder M. 1943 *An Alternative Interpretation of the Cobb-Douglas Function*, „Econometrica”, vol. 11.
- Solow R. M. 1957 *Technical Change and the Aggregate Production*, „Review of Economic and Statistics”, vol. 39.
- Solow R. M. 1962 *Technical Progress, Capital Formation and Economic Growth*, „American Economic Review”, vol. 52.
- Tinbergen J. 1942 *Profesor Douglas' Production Function*, „Revue de l'Institut International de Statistique”, t. 1-2.

Kazimierz GÓRKA, Marcin ŁUSZCZYK¹

VOX POPULI – CZY TEZA FRANCISA GALTONA JEST WSPÓŁCZEŚNIE PRAWDZIWA?

Streszczenie

Rozwiązywanie zadań problemowych lub ocena występujących zjawisk w warunkach braku dostatecznej ilości danych empirycznych stwarza poważne trudności. W przypadku nowych lub słabo poznanych dotąd zjawisk statystyczne metody predykcji, z uwagi na brak wzorca – punktu odniesienia, są mało użyteczne. Alternatywą stają się wówczas metody eksperckie, bazujące na wiedzy i doświadczeniu specjalistów. Z historii są również znane udane eksperymenty polegające na wykorzystaniu tzw. mądrości zbiorowej.

Artykuł zawiera analizę porównawczą rezultatów badań nad czynnikami jakości życia uzyskanych z zastosowaniem metody delfickiej oraz wyników badań ankietowych podjętych wśród studentów. Uśrednione wyniki badań przeprowadzonych z dużą grupą respondentów okazały się w miarę zbliżone do tych uzyskanych metodą delficką. Zdaniem autorów, teza Francis Galtona głosząca, że ocena zjawiska wystawiona przez zespół osób może być bardziej precyzyjna niż przewidywania jednej osoby, jest współcześnie słuszna. Ponadto, odpowiedzi uzyskane z zastosowaniem metody eksperckiej – w sytuacji braku dostatecznej ilości danych empirycznych – można uznać za wzorcowe i najbardziej odpowiednie do określenia znaczenia czynników jakości życia, a mądrość wąskiego grona specjalistów w tym przypadku z powodzeniem zastępuje wiedzę i doświadczenie nawet kilkuset osób.

Słowa kluczowe: eksperyment Francis Galtona, metoda delficka, pomiar jakości życia

VOX POPULI – IS THE THESIS OF FRANCIS GALTON IN OUR TIMES REAL?

Summary

Solving problem tasks or the evaluation of appearing occurrences in conditions of the lack of the sufficiency of empirical data are creating major difficulties. In case of new or poorly known until now occurrences statistical methods of the prediction, due to the lack of the pattern – of point of reference are not very useful. Then expert methods based on the knowledge and experience of specialists are becoming an alternative. Successful experiments using the so-called collective conventional wisdom are known from history.

The article contains the comparative analysis of results of research over factors of the quality of life received from applying the Delphic method and findings survey conducted amongst students. Averaged findings taken with the largest group of respondents turned out just enough to be similar to the ones received from Delphic method. According to the authors: the thesis of Francis Galton telling that a grade of the phenomenon given by the team of persons can be more precise than predictions of one person is at the present right. Moreover, replies obtained with the application of the method expert – in conditions of the lack of the sufficiency of empirical data – it is possible to recognize model and the most suitable for determining the significance of factors qualities of life, and the wisdom of the little group of experts successfully is replacing the knowledge and experience even of a few hundred persons.

Key words: experiment of Francis Galton, Delphic method, measurement of the quality of life

¹ Prof. dr hab. Kazimierz Górka – Wydział Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie; e-mail: gorkak@uek.krakow.pl; dr inż. Marcin Łuszczczyk – Wydziału Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej; e-mail: m.luszczczyk@po.opole.pl.

1. Wstęp

Rozwiązywanie zadań problemowych lub ocena występujących zjawisk zasadniczo nie stwarza obecnie trudności, jeśli dostępne są wystarczające dane empiryczne. Pewne perturbacje pojawiają się wówczas, gdy informacja dotycząca badanych zjawisk jest niepełna. Stosowane są wtedy różnorodne metody predykcji, które opierają się często na, znanych już wcześniej, podobnych przypadkach – uznanych jako wzorcowe. Jednak zastosowanie takich metod w odniesieniu do nowych lub słabo poznanych dotąd zjawisk, z uwagi na brak wzorca – punktu odniesienia, nie jest możliwe. Alternatywą stają się wówczas metody eksperckie, bazujące na wiedzy i doświadczeniu specjalistów. Znane są również z historii udane eksperymenty polegające na wykorzystaniu tzw. mądrości zbiorowej. Na tej podstawie naukowcy z Uniwersytetu Pensylwania i Uniwersytetu Berkeley od kilku już lat realizują „The Good Judgment Project”, w ramach którego osoby zaproszone do udziału w projekcie przewidują bieg wydarzeń na świecie, osiągając w tym zaskakująco dobre rezultaty [*The Good Judgment Project*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.goodjudgmentproject.com>, data wejścia: 12.06.2014].

W artykule autorzy porównali rezultaty badań dotyczących znaczenia czynników jakości życia, uzyskanych dzięki zastosowaniu metody delfickiej, z wynikami badań ankietowych, przeprowadzonych wśród studentów, a także dokonali współczesnej weryfikacji tezy Francisa Galtona.

2. Tło historyczne – eksperyment Francisa Galtona

W 1907 roku doroczny pokaz zwierząt hodowlanych w Plymouth odwiedziło wielu okolicznych mieszkańców. Byli wśród nich farmerzy, rzeźnicy i ludność niezwiązana z rolnictwem, często z innych niż zawodowe powodów zainteresowana zwiedzeniem wystawy. Ekspozycja stała się również okazją do przeprowadzenia eksperymentu polegającego na zebraniu opinii od zwiedzających o wadze i jakości wystawianych tam zwierząt. Francis Galton otrzymał wtedy od 787 zwiedzających odpowiedzi z przewidywaniami wagi jednego z okazów. Przypuszczał wówczas, że odpowiedzi uzyskane od osób o radykalnie odmiennych zainteresowaniach, które nie są specjalistami z zakresu rolnictwa, produkcji zwierzęcej i żywienia będą znacząco odbiegały od rzeczywistych wyników. Przeprowadzone badanie przyniosło jednak nieoczekiwane rezultaty – dokładna analiza uzyskanych wyników pozwoliła stwierdzić, że ocena zwiedzających jest niemal perfekcyjna. Otóż mediana uzyskanych wyników wyniosła 1207 funtów. Po zważeniu okazało się, że rzeczywista waga zwierzęcia wynosi 1198 funtów. Błąd dokonanego w ten sposób oszacowania wagi przez zwiedzających wyniósł 9 funtów (poniżej 0,8%). Natomiast 25% respondentów zawyżyło wagę, ale o mniej niż 29 funtów, tj. 2,4%, dalsze 25% osób zaniżyło z kolei wagę, nie więcej jednak niż 45 funtów, czyli co najwyżej 3,7% ponad rzeczywistą wagę. Przeciętny błąd względny odpowiedzi polowy zwiedzających wyniósł zatem 3,1%.

Otrzymane odpowiedzi wskazują, że w warunkach niepełnej informacji ocena zjawiska wystawiona przez zespół osób może być bardziej precyzyjna niż przewidywania

jednej osoby. Grupa osób dokonująca oceny nie musi także składać się ze specjalistów, aby uzyskane wyniki były zadowalające [Galton, 1907, s. 450-451].

3. Metoda delficka i jej zastosowania

Alternatywnym sposobem uzyskania poszukiwanej wiedzy w sytuacjach, kiedy brakuje dostatecznego materiału empirycznego, jest wykorzystanie doświadczenia i zdolności ekspertów do trafnego przewidywania wyników. Jeden z takich sposobów stanowi metoda delficka. Historycznie rzecz ujmując, nazwa metody wywodzi się od nazwy starożytnego miasta greckiego Delf, gdzie, według mitologii, znajdowała się wyrocznia, w której przepowiadano przyszłość. Współczesna jej odmiana ma jednak o wiele krótszą historię. W połowie XX wieku amerykańskie siły zbrojne poszukiwały metod optymalnego użycia – nowej wówczas i słabo jeszcze poznanej – broni nuklearnej. Celem eksperymentów Normana Dalkeya oraz Olafa Helmera – uważanych za twórców współczesnej metody delfickiej – było wykorzystanie opinii i wiedzy ekspertów do oszacowania niezbędnej ilości zrzuconych bomb atomowych do zniszczenia celów na wroгим terytorium oraz rozpoznania planów strategicznych ówczesnego Związku Radzieckiego [Dalkey, Helmer, 1963, s. 458]. Opracowanie skutecznej metody planowania uderzenia nuklearnego, z wykorzystaniem jak najmniejszej siły rażenia, miało, po pierwsze, niebagatelne znaczenie z punktu widzenia ekonomicznego, ponieważ toczący się wyścig zbrojeń atomowych wymagał coraz to większych nakładów finansowych, po drugie, już wtedy zdawano sobie sprawę z ogromnych negatywnych konsekwencji dla ludności cywilnej i gospodarki, jakie przyniosłby ewentualny atak nuklearny oraz po trzecie, z doświadczeniami nad nową bronią było związane duże ryzyko utraty życia i zdrowia specjalistów zaangażowanych bezpośrednio w prowadzone prace. Dokładne zaplanowanie operacji mogło zatem przynieść wymierne korzyści: społeczne, militarne i ekonomiczne.

Zaletą metody delfickiej jest wykorzystanie rzeczywistej: wiedzy, umiejętności i doświadczenia ekspertów. Zdaniem twórców, źródło jej sukcesu stanowi założenie, że dwie głowy lub więcej są lepsze niż jedna [Dalkey, 1969, s. 6]. Założenie to ściśle koresponduje z tezą przedstawioną przez Francis Galtona – grupa osób lepiej niż jedna osoba oceni rozpatrywany problem. Zasadnicza różnica polega na liczbie i sposobie doboru respondentów – uczestników eksperymentu. Metodę delficką stosuje się często do poszukiwania informacji, które mogą stanowić konsensus w rozwiązaniu jakiegoś problemu lub do wypracowania wspólnego stanowiska w zagadnieniach obejmujących szeroki zakres dyscyplin [Delbecq, Van de Ven, Gustafson, 1975, s. 10-11].

Badanie metodą delficką odbywa się z reguły na kilku etapach. Po ustaleniu problemu, następuje proces wyboru respondentów oraz przygotowanie kwestionariusza. Wybrani eksperci są proszeni o udzielenie anonimowych odpowiedzi. Na kolejnych etapach następuje weryfikacja uzyskanych odpowiedzi i zostają odrzucone skrajne opinie. Tak przygotowane wyniki można ponownie udostępnić, np. wąskiemu już gronu ekspertów, którzy dokonują ich oceny. Jeśli jest to konieczne, można opracować kolejną ankietę, która powinna wyjaśnić zaistniałe rozbieżności i pozwolić na osiągnięcie konsensusu wśród ankietowanych [Dalkey, 1969, s. 20].

Ważnym etapem w metodzie delfickiej jest wybór uczestników badań. Uznaje się powszechnie, że uzyskane wyniki są wiarygodne proporcjonalnie do poziomu wiedzy ekspertów i opinii o specjalistach uczestniczących w badaniach [Yosuf, 2007, s. 5]. Dlatego uważa się, że proces wyboru uczestników badań nie powinien być realizowany tradycyjnymi metodami statystycznymi. Przyjmuje się, że respondenci mają być specjalistami w zakresie objętym badaniem, a udzielone przez nich odpowiedzi powinny pozwolić na uzyskanie obiektywnych informacji. Nie należy jednak zbyt radykalnie zawęzić grona uczestników badań do specjalistów wyłącznie z jednej dziedziny. Bowiem istnieje wówczas niebezpieczeństwo pominięcia zjawisk oddziałujących z zewnątrz. Najczęściej wyboru respondentów dokonuje się wśród wiodących specjalistów z danej dziedziny, co może nastąpić na podstawie przeglądu dostępnej literatury fachowej [Meyer, 1992; Miller, 2001, s. 351-362]. Zwykle ich grupa waha się w granicach od 10 do 30 osób. Minimalna liczba uczestników ankiety wynosi czterech ekspertów [Elliott, Heesterbeek, Lukensmeyer, Slocum, 2005, s. 112], a pierwsze badania wykorzystujące metodę delficką zostały przeprowadzone przez Dalkeya i Helmera z udziałem siedmiu ekspertów, wśród których było czterech ekonomistów, lekarz terapeuta, analityk systemowy i inżynier elektronik. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że uzyskanie opinii od 12 do 15 ekspertów zapewnia wiarygodne wyniki. Najczęściej za miarodajny wynik badań przyjmuje się medianę uzyskanych wyników [Dalkey, Helmer, 1963, s. 460-461].

4. Metodologia badań

Celem przeprowadzonych badań było określenie znaczenia czynników wpływających na jakość życia społeczeństwa oraz porównanie rezultatów badań uzyskanych z zastosowaniem metody delfickiej i wyników badań ankietowych, przeprowadzonych wśród studentów. Z uwagi na zakres badań – ocena jakości życia w skali międzynarodowej – wybrane zostały wyłącznie *obiektywne czynniki*. Podejście to zdecydowanie różni się od znanych prób oceny jakości i warunków życia społeczeństwa, np. diagnozy społecznej systematycznie dokonywanej przez zespół Janusza Czapieńskiego i Tomasza Panka [*Diagnoza społeczna...*, 2013] – w niej do oceny, obok wskaźników obiektywnych, wykorzystywane są również *miary subiektywne*. W skali międzynarodowej nie ma jednak praktycznych możliwości wykorzystania subiektywnych mierników, które w tym przypadku nie spełniają podstawowych wymagań w zakresie pomiaru jakości życia:

- rzetelności – określający precyzyjnie badane zjawisko, podlegający procedurom standaryzacyjnym;
- reprezentatywności – obejmujący najbardziej istotne aspekty badanego zjawiska, opisujący różnicowania przestrzenne, czasowe i społeczne;
- dostępności – wykorzystujący łatwo dostępne dane lub takie, których koszty pozyskania są rozsądne;
- porównywalności – pozwalający na dokonanie porównań badanych obiektów.

Pomiar jakości życia wyłącznie na podstawie wskaźników obiektywnych nie oznacza, że otrzymane w ten sposób wyniki będą odbiegały od rezultatów uzyskanych przy pomocy miar subiektywnych. Można bowiem dostrzec pewne nieuniknione oddziaływania czynni-

ków subiektywnych na obiektywne wskaźniki oceny życia, np. obiektywnie wyznaczana stopa bezrobocia ściśle koresponduje z subiektywnym poczuciem stabilizacji zawodowej. Za optymalną sytuację należy uznać jednoczesne wystąpienie dobrych, obiektywnych warunków życia z subiektywnie odczuwanym zadowoleniem – zjawisko formułowane jako rzeczywisty dobrobyt społeczny [Noll, 2000, s. 14]. Równoczesne wystąpienie dwóch negatywnych zjawisk – złych warunków życia i złego samopoczucia, określane jest mianem deprywacji [Rapley, 2003, s. 31]. Trudno jednak wyznaczać jakość życia w sytuacjach, w których występują przeciwstawne stany obiektywnych warunków życia i subiektywnego samopoczucia. Zjawiska te mogą powodować raczej nietrwale stany psychiczne: dysonans określający rażące naruszenie harmonii lub przypadek adaptacji, tzw. paradoks zadowolenia – łączący złe warunki życia i wysoki poziom zadowolenia [Vesan, Bizzotto, 2011, s. 7].

Wstępnie wyselekcjonowane wskaźniki cząstkowe zostały podzielone, zgodnie z holistycznym podejściem do pomiaru jakości życia, na sześć kategorii. Tego rodzaju sposób badania jest uwarunkowany koniecznością uwzględnienia wszystkich aspektów jakości życia – pominięcie chociażby jednego z nich mogłoby skutkować niepełnym obrazem. Z kolei zintegrowana, rozpatrywana całościowo koncepcja rozwoju trwałego (zrównoważonego), obejmująca wszelkie relacje w układzie społeczeństwo – gospodarka – środowisko naturalne, uznająca przy tym umiarkowany antropocentryczny system wartości, tworzy właściwe warunki do zapewnienia wysokiej jakości życia społeczeństwa. Rozwój trwały oznacza równowagę w ekosystemach (równowagę ekologiczną) oraz równowagę między ekonomicznymi, ekologicznymi i społecznymi elementami bądź aspektami rozwoju gospodarczego, czyli innymi słowy, zapewnia ład: polityczny, gospodarczy, przestrzenny i społeczny, z uwzględnieniem potrzeb również przyszłych pokoleń. Rozwój trwały powinien likwidować ubóstwo i zapewnić wewnątrzpokoleniową i międzypokoleniową sprawiedliwość społeczną². Zbiór wskaźników stanowiących podstawę pomiaru jakości życia obejmuje zatem przynajmniej pięć kategorii: społeczną, gospodarczą, środowiskową, polityczno-instytucjonalną, przestrzenną, a tam, gdzie to możliwe, nawet szóstą – etyczno-moralną³.

Uczestniczący w badaniu respondenci określali w ramach każdej z kategorii znaczenie 31 wskaźników warunków i jakości życia⁴. Autorzy przyjęli, że wyniki otrzymane

² Paradygmat rozwoju trwałego (*sustainable development*), którego początki sięgają 1987 roku, jest już stosunkowo znanym zagadnieniem. W polskim prawodawstwie ma również status zasady konstytucyjnej, a samo pojęcie doczekało się wielu interpretacji. Zdaniem Piotra Jeżowskiego, jest już ich ponad 100 [Jeżowski, 2012, s. 101]. W artykule przedstawiono definicję, która może stanowić pewien konsensus w dotychczasowych badaniach nad rozwojem trwałym [Górka, 2010].

³ W 2011 roku Główny Urząd Statystyczny Oddziału w Katowicach przy współpracy z Tadeuszem Borysem opracował zestaw 76 wskaźników zgrupowanych w czterech ładach (społecznym, gospodarczym, środowiskowym i instytucjonalno-politycznym). Badania te dotyczyły jednak wyłącznie skali krajowej [*Wskaźniki...*, 2011].

⁴ Zaprezentowane w artykule badania są kontynuacją podjętych już wcześniej prac w zakresie pomiaru jakości życia w skali międzynarodowej. W opublikowanej w 2013 roku monografii można znaleźć szerokie uzasadnienie wyboru wykorzystanych wskaźników cząstkowych oraz grupy ekspertów, których opinie były wzorcem w dokonanych porównaniach [Łuszczak, 2013].

metodą delficką stanowią *wzorzec*, natomiast 171 odpowiedzi studentów zostało zaliczone do *vox populi* (tablice: 1.-6.)⁵.

5. Omówienie wyników

Wyniki badań przeprowadzonych ze 171-osobową grupą studentów okazały się w miarę zbliżone do tych uzyskanych metodą delficką. W przypadku 13 z 31 wskaźników cząstkowych mediana odpowiedzi studentów była w pełni zgodna z medianą odpowiedzi ekspertów. Ocena błędów względnych średniej i mediany wskazują, że wyraźniejsze rozbieżności pojawiły się w przypadku 8 wskaźników cząstkowych⁶. W pozostałych zaś przypadkach ocena studentów nie odbiegała znacząco od odpowiedzi 12 ekspertów różnych specjalności z polskich i niemieckich ośrodków naukowych.

TABELA 1.
Znaczenie wskaźników cząstkowych jakości życia – w zakresie ładu społecznego w procentach

Wskaźniki cząstkowe	Odpowiedzi ekspertów		Odpowiedzi <i>vox populi</i>			Błąd względny	
	średnia aryt.	mediana	średnia aryt.	mediana	odchylenie standardowe	średniej aryt.	mediany
Stopa bezrobocia	22	20	24	20	12	10	0
Wskaźnik zatrudnienia*	15	15	21	20	10	42	33
Dzietność kobiet	14	10	12	10	6	15	0
Oczekiwana długość życia w chwili urodzenia*	15	15	11	10	9	27	33
Umieralność dzieci poniżej piątego roku życia	10	10	9	8	6	8	20
Udział studentów w populacji, która ukończyła szkołę średnią	10	10	12	10	8	23	0
Indeks GINI	14	10	11	10	7	22	0

Źródło: opracowanie własne.

⁵ Dla uważnego Czytelnika określenie *vox populi* (łac. głos ludu) w odniesieniu do grupy studentów może budzić wątpliwości. Studenci są w miarę homogeniczną grupą i nie stanowią reprezentatywnej próby społeczeństwa. Mimo pojawiających się kontrowersji, autorzy zdecydowali się za Francisem Galtonem wykorzystać termin *vox populi*. Galton użył tego sformułowania w stosunku do zwiedzających wystawę, chociaż nie była to reprezentatywna grupa populacji, a jedynie wąska grupa osób zainteresowanych prezentacją.

⁶ Głównym kryterium decydującym o uznaniu rozbieżności między odpowiedziami ekspertów a *vox populi* za istotne były wartości błędów względnych średniej arytmetycznej i mediany bliskie lub przekraczające 20%. Wskaźniki te zostały wyróżnione (*) w tabelach wyników.

TABELA 2.

Znaczenie wskaźników cząstkowych jakości życia – w zakresie ładu gospodarczego w procentach

Wskaźniki cząstkowe	Odpowiedzi ekspertów		Odpowiedzi <i>vox populi</i>			Błąd względny	
	średnia aryt.	mediana	średnia aryt.	mediana	odchylenie standardowe	średniej aryt.	mediany
PKB na mieszkańca wg PPP*	25	30	20	20	9	20	33
Udział przemysłu wysokich technik w eksporcie ogółem	16	10	17	15	9	10	50
Udział turystyki w eksporcie ogółem*	10	7	12	10	7	18	42
Dług publiczny	21	20	20	20	9	5	0
Deficyt sektora finansów publicznych	13	10	14	15	7	13	50
Oszczędności brutto	15	15	16	15	9	8	0

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 3.

Znaczenie wskaźników cząstkowych jakości życia – w zakresie ładu środowiskowego w procentach

Wskaźniki cząstkowe	Odpowiedzi ekspertów		Odpowiedzi <i>vox populi</i>			Błąd względny	
	średnia aryt.	mediana	średnia aryt.	mediana	odchylenie standardowe	średniej aryt.	mediany
Wielkość emisji CO ₂	20	20	18	20	10	6	0
Dostęp właściwych urządzeń sanitarnych*	12	10	15	15	7	25	50
Indeks bioróżnorodności GEF	15	10	13	10	10	13	0
Udział energii ze źródeł odnawialnych w konsumpcji energii ogółem	20	15	20	20	11	0	33
Zużycie energii do PKB	18	15	14	14	8	19	7
Uszczuplenie zasobów naturalnych*	15	10	19	20	9	21	100

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 4.**Znaczenie wskaźników cząstkowych jakości życia – w zakresie ładu przestrzennego w procentach**

Wskaźniki cząstkowe	Odpowiedzi ekspertów		Odpowiedzi <i>vox populi</i>			Błąd względny	
	średnia aryt.	mediana	średnia aryt.	mediana	odchylenie standardowe	średniej aryt.	mediany
Lesistość	27	25	23	20	11	14	20
Gęstość zaludnienia*	14	13	19	20	9	35	53
Użytkownicy szerokopasmowego Internetu	15	15	16	15	9	12	0
Stężenie pyłu PM10	12	11	12	10	7	2	9
Wartość dodana produkcji rolnej na zatrudnionego	16	15	15	15	7	6	0
Łądowy i morski obszar chroniony	15	15	14	15	7	8	0

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 5.**Znaczenie wskaźników cząstkowych jakości życia – w zakresie ładu polityczno-instytucjonalnego w procentach**

Wskaźniki cząstkowe	Odpowiedzi ekspertów		Odpowiedzi <i>vox populi</i>			Błąd względny	
	średnia aryt.	mediana	średnia aryt.	mediana	odchylenie standardowe	średniej aryt.	mediany
Wydatki na B+R	30	30	26	25	11	14	16
Ogólny klimat dla prowadzenia biznesu	27	30	24	20	10	9	33
Czas niezbędny do przygotowania i zapłacenia podatków	17	15	18	20	9	7	33
Wskaźnik wydajności logistyki	10	10	14	10	7	31	0
Otrzymywana oficjalna pomoc rozwojowa*	15	10	18	20	9	14	100

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 6.

Znaczenie wskaźników cząstkowych jakości życia – w zakresie ładu etyczno-moralnego w procentach

Wskaźniki cząstkowe	Odpowiedzi ekspertów		Odpowiedzi vox populi			Błąd względny	
	średnia aryt.	mediana	średnia aryt.	mediana	odchylenie standardowe	średniej aryt.	mediany
Przekazywana pomoc rozwojowa	74 ^{a)}	100	76 ^{a)}	100	31	3	0

^{a)} Niektórzy eksperci, poza ustaleniem znaczenia dla wyselekcjonowanych wskaźników cząstkowych, zaproponowali jeszcze inne wskaźniki, które, ich zdaniem, należałoby uwzględnić przy określaniu jakości życia. Wśród sugestii ekspertów najczęściej pojawiały się: sytuacja polityczna, wpływ korporacji międzynarodowych na zarządzanie państwami, funkcjonowanie sądów i prokuratury oraz poziom kultury i etyki w mediach. Analiza przedstawionych postulatów wykazała, że nie ma obecnie możliwości efektywnego kosztowo pozyskania proponowanych danych, które byłyby wiarygodne i porównywalne w skali międzynarodowej. Dla niektórych dezyderatów występują ponadto trudności w ich precyzyjnym zdefiniowaniu. Część ekspertów i studentów skorygowała również znaczenie zaproponowanego wskaźnika z kategorii etyczno-moralnej, lecz nie wskazała żadnego innego rozwiązania [Łuszczuk, 2013].

Źródło: opracowanie własne.

Stosunkowo wysokie wartości odchylenia standardowego w przypadku niektórych wskaźników cząstkowych skłaniają jednak do szczegółowej analizy studenckich odpowiedzi. Na przykład w kilku ankietach znaczenie wskaźnika liczby użytkowników Internetu szerokopasmowego na 1000 mieszkańców zostało określone aż na 50%. Wynik ten należy interpretować jako silne powiązanie ładu przestrzennego z dostępnością szerokopasmowego Internetu. W opinii respondentów, którzy przedstawili właśnie taką ocenę, szybkie łącze internetowe jest główną determinantą porządku przestrzennego. Dla tych studentów pozostałe czynniki, w tym: lesistość, gęstość zaludnienia, stężenie pyłu PM10 i wartość dodana produkcji rolnej na zatrudnionego, mają zdecydowanie mniejsze znaczenie. Dość nieoczekiwane w oczach pokolenia X i starszego opinie są zapewne wyrazem silnego wpływu świata wirtualnego i kultury Web 2.0⁷ na postrzeganie ładu i istniejących relacji w świecie rzeczywistym. Należy zaznaczyć, że tak skrajny charakter mają jedynie nieliczne odpowiedzi studentów – skutkiem czego *vox populi* jest zbliżony do odpowiedzi ekspertów. Przedstawiony przykład stanowi nie tylko

⁷ Kultura Web 2.0 jest pojęciem bardzo pojemnym i nie w pełni jeszcze sprecyzowanym. Oznacza ona specyficzne relacje tworzące się w cyberprzestrzeni, na skutek rozwoju nowoczesnych technik komunikacyjno-informacyjnych (ICT). Cyfryzacja życia społeczno-gospodarczego i powszechna już dostępność szerokopasmowego Internetu dały początek: nowym formom kultury, interaktywnym serwisom informacyjnym, edukacji i rozrywce w sieci, zaawansowanym grom komputerowym, nowym formom pisanym, w tym: blogom, hipertekstom oraz internetowym forum dyskusyjnym. Nieznane wcześniej formy aktywności kształtują przestrzeń kulturową współczesnego społeczeństwa, określanego jako społeczeństwo informacyjne, społeczeństwo sieciowe lub społeczeństwo wiedzy [Bendyk, Filiciał, Hofmókl, Kulisiwicz, Tarkowski, 2007, s. 2].

ciekawym przypadkiem badawczym dla socjologów i kulturoznawców, ale potwierdza także tezę Francisa Galtona głoszącą, że ocena zjawiska wystawiona przez grupę jest bardziej precyzyjna niż przewidywania jednej tylko osoby.

Odmiennej interpretacji wymagają rozbieżności w określeniu znaczenia wskaźnika zatrudnienia. Studenci przyznają temu czynnikowi zdecydowany priorytet. Prawdopodobnie jest to wynik krytycznej oceny rynku pracy, w szczególności w odniesieniu do ludzi młodych, i to w sytuacji rychłego zakończenia nauki i poszukiwania zatrudnienia. Nie oznacza to jednak, że eksperci nieprawidłowo ocenili sytuację na rynku pracy. Raczej zauważają i właściwie interpretują współczesne zagrożenia demograficzne, które w niedalekiej przyszłości przyniosą wyraźny spadek podaży pracy – wówczas zatrudnienie przypuszczalnie nie będzie stanowiło podstawowego problemu w ramach kategorii społecznej.

Jeszcze innego komentarza wymagają rozbieżności w ustalaniu znaczenia wskaźnika dostępności urządzeń sanitarnych. Również i w tym przypadku studenci nadali mu wyraźnie wyższą rangę. Mimo to, z przedstawioną oceną można polemizować. Po pierwsze, w krajach wysoko rozwiniętych dostęp do właściwych urządzeń sanitarnych ma niemal 100% populacji, a w krajach rozwijających się dzięki pomocy sytuacja w tym zakresie w ostatnich latach znacząco się poprawiła. Po drugie, poprawa warunków sanitarnych, będąca często efektem pomocy humanitarnej krajów rozwiniętych, przynosi wzrost jakości życia wyłącznie w krótkim okresie. Natomiast w długim okresie doraźna pomoc – łagodzenie bieżących problemów, zamiast zapobieganie ich powstawaniu – prowadzi jedynie do oddalania w czasie istniejących zagrożeń, w tym demograficznych, powodowanych wysokim przyrostem naturalnym w krajach rozwijających się. Przypuszczalnie dlatego eksperci zwracają większą uwagę na inne czynniki jakości życia, a podejście takie należy uznać za słuszne.

6. Wnioski

Przeprowadzone badania ankietowe wskazują na dość dużą zbieżność odpowiedzi studentów z tymi, których udzielili eksperci. Można zatem uznać, że obydwie metody – po spełnieniu określonych warunków – mogą być stosowane do określenia znaczenia czynników jakości życia. Ponadto, zrealizowane badania pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

- tezę przedstawioną przez Francisa Galtona w 1907 roku można współcześnie przyjąć za prawdziwą;
- odpowiedzi uzyskane z zastosowaniem metody eksperckiej – w warunkach braku dostatecznej ilości danych empirycznych – można uznać za wzorcowe i najbardziej odpowiednie do określenia znaczenia czynników jakości życia;
- studenci mają skłonność do oceny zjawisk w krótkookresowej perspektywie;
- mądrość 12 specjalistów – uczestników badań metodą delficką – z powodzeniem zastępuje wiedzę i doświadczenie nawet kilkuset osób.

Co więcej, pojawiające się rozbieżności skłaniają do kontynuacji rozpoczętych badań i wykazania, czy w miarę wzrostu liczby respondentów mediana odpowiedzi studentów

będzie bliższa ocenie ekspertów, przy czym należy pamiętać, że w eksperymencie Francis Galtona udział wzięło 787 osób.

Literatura

- Bendyk E., Filiciak M., Hofmoki J., Kulisiewicz T., Tarkowski A. 2007 *Kultura 2.0. Wyzwania cyfrowej przyszłości*, Polskie Wydawnictwo Audiowizualne, Warszawa.
- Dalkey N.C. 1969 *The Delphi method: An experimental study of group opinion*, RM-5888-PR, The Rand Corporation, Santa Monica.
- Dalkey N. C., Helmer O. 1963 *An experimental application of the Delphi method to the use of experts*, „Management Science”, no. 3(9).
- Delbecq A. L., Van de Ven A. H., Gustafson D. H. 1975 *Group techniques for program planning. A guide to nominal group and Delphi processes*, Scott, Foresman and Co., Glenview.
- Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport 2013* red. J. Czapieński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Elliott J., Heesterbeek S., Lukensmeyer C.J., Slocum N. 2005 *Participatory Methods Toolkit: A Practitioner's Manual: Delphi*, King Baudouin Foundation, Flemish Institute for Science and Technology, Brussels.
- Galton F. 1907 *Vox populi*, „Nature”, nr 75.
- Górka K. 2010 *Kontrowersje terminologiczne w zakresie ekonomiki ochrony środowiska i ekonomii ekologicznej*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 2 (38).
- Jęzowski P. 2012 *Rozwój zrównoważony i jego nowe wyzwania*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace”, nr 2.
- Łuszczuk M. 2013 *Pomiar jakości życia w skali międzynarodowej*, Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Meyer J.H. 1992 *Rethinking the outlook of colleges whose roots have been in agriculture*, University of California, Davis.
- Miller G. 2001 *The development of indicators for sustainable tourism: Results of a Delphi survey of tourism researchers*, „Tourism Management”, nr 22.
- Noll H.-H. 2000 *Konzepte der Wohlfahrtsentwicklung: Lebensqualität und „neue” Wohlfahrtskonzepte*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, „Papers der Querschnittsgruppe Arbeit & Ökologie“, nr P00-505.
- Rapley M. 2003 *Quality of Life Research*, Sage Publications, London-Thousand Oaks-New Delhi.
- The Good Judgment Project*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.goodjudgmentproject.com, data wejścia: 12.06.2014].
- Vesan P., Bizzotto G. 2011 *Quality of Life in Europe. Conceptual approaches and empirical definitions*, „Walqing Working Paper”, no. 2011.5.
- Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski 2011*, GUS, Katowice.
- Yosuf M.I. 2007 *Using Experts' Opinions Through Delphi Technique*, „Practical Assessment, Research & Evaluation”, no. 4.

Elżbieta LOREK, Agnieszka LOREK¹

ROZWÓJ RYNKU DÓBR I USŁUG EKOLOGICZNYCH JAKO PODSTAWA WDRAŻANIA ZRÓWNOWAŻONEJ KONSUMPCJI I PRODUKCJI

Streszczenie

Rozwój współczesnego rynku wskazuje na wyraźne tendencje w kierunku ekologizacji produkcji, produktów i usług oraz konsumpcji. Wartość sprzedaży na światowym rynku dóbr i usług ekologicznych rośnie w tempie 4% rocznie nawet w okresie recesji gospodarczej co oznacza, że jest to jeden z sektorów o największym potencjale wzrostu. Rynek ten jest zdominowany głównie przez USA, kraje Europy Zachodniej i Japonię obejmujące 85% całego rynku. Globalne przychody, związane z rynkiem dóbr i usług ekologicznych, osiągnęły w 2010 roku kwotę 506 mld dolarów i wzrosły od 2005 roku o 13%. Konkurencyjność polskich firm tego sektora wypada na tle innych członków Unii Europejskiej całkiem nieźle (rośnie wielkość eksportu dóbr i usług ekologicznych z Polski). Przewiduje się, że w Polsce nastąpi szybki wzrost rynku dóbr i usług ekologicznych, spowodowany nie tylko popytem wewnętrznym, ale i także eksportem.

Podstawowymi celami badawczymi artykułu są: analiza wielkości rynku dóbr i usług ekologicznych wraz z oceną zachowań konsumentów na tym rynku oraz próba oceny instrumentów pomocnych w budowaniu rynku dóbr i usług ekologicznych w wymiarze europejskim. Stąd wykorzystano dostępne dane statystyczne i analizy opracowane m.in. przez: Komisję Europejską, United States Trade Commission, Department for Business Innovation and Skills, OECD oraz firmy consultingowe.

Słowa kluczowe: rynek dóbr i usług ekologicznych, zrównoważona produkcja, zrównoważona konsumpcja

DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL GOODS AND SERVICES MARKET AS A BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE CONSUMPTION AND PRODUCTION

Summary

The development of the modern market shows a clear trend towards the greening of production, products, services and consumption. The value of sales in the global market for environmental goods and services is growing at a rate of 4% per year even during the economic recession, which means that it is one of the sectors with the greatest potential for growth. This market is mainly dominated by the U.S., Western Europe and Japan, covering 85% of the total market. Global revenue related to environmental goods and services market in 2010 reached the amount of 506 billion dollars, an increase since 2005 of 13%. The competitiveness of Polish companies in this sector compares to other EU members quite well (increasing the volume of exports of goods

¹ Prof. zw. dr hab. Elżbieta Lorek – Wydział Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; e-mail: elzbieta.lorek@ue.katowice.pl; dr Agnieszka Lorek – Wydział Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; e-mail: agnieszka.lorek@ue.katowice.pl.

and ecological services from Poland). It is expected that Poland will be a rapid increase in the goods and ecological services caused not only by domestic demand but also exports. The main objectives of the research article are : analysis of the environmental goods and services market size, together with an assessment of consumer behaviour in this market and attempt to assess the assisting instruments in the construction of environmental goods and services market in a European dimension. For this purpose the available statistical data and analysis developed by the European Commission, the United States Trade Commission, the Department for Business Innovation and Skills , OECD and consulting companies are used.

Key words: environmental goods and services market, sustainable consumption, sustainable production

1. Wstęp

Kryzys gospodarczy i społeczny, który dotknął wiele państw świata, zwrócił uwagę na konieczność dokonania poważnych reform strukturalnych w gospodarce. Państwa widzą swoją szansę w podejmowaniu działań antykryzysowych, które powinny skierować gospodarkę na tzw. bardziej zieloną ścieżkę rozwoju. Transformacja gospodarki na zieloną ścieżkę rozwoju będzie wymagać przekształceń w wielu obszarach i dotyczyć przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki. Wdrażanie aktywnej polityki ochrony środowiska stwarza zapotrzebowanie na nowe produkty, usługi i technologie. Uruchomienie kolejnych mechanizmów w polityce ekologicznej spowoduje powstanie różnorodnych usług – na przykład w przemyśle recyklingowym lub w handlu emisjami. Równie ważne przekształcenia są związane z przemianami w świadomości i zachowaniach konsumentów. W krajach wysoko rozwiniętych można zauważyć rosnącą liczbę konsumentów kierujących się kryteriami ekologicznymi w czasie zakupów . To tworzy nowy rynek, do którego bardzo intensywnie przygotowują się firmy w wielu krajach świata. Firmy, które pierwsze zagospodarują otwierające się segmenty rynku, zagwarantują sobie pozycję lidera.

Podstawowymi celami badawczymi artykułu są: analiza wielkości rynku dóbr i usług ekologicznych wraz z oceną zachowań konsumentów na tym rynku oraz próba oceny instrumentów pomocnych w budowaniu rynku dóbr i usług ekologicznych w wymiarze europejskim. Stąd wykorzystano dostępne dane statystyczne i analizy opracowane m.in. przez: Komisję Europejską, United States Trade Commission, Department for Business Innovation and Skills, OECD oraz firmy consultingowe.

2. Pojęcie rynku dóbr i usług ekologicznych

Definiując pojęcie rynku dóbr i usług ekologicznych, można napotykać dwa problemy terminologiczne, odnoszące się do:

- określenia „ekologiczny” – zawężającego ogólną definicję dóbr i usług do danej subklasy;
- pojęcia „rynku” – która to kategoria ekonomiczna nie wykształciła jednej, powszechnie akceptowanej i ścisłej definicji.

Określenie „ekologiczny” jest stosowane w sposób wyjątkowo niespójny, czasem nielogiczny czy wręcz przeciwny. Istnieje więc konieczność wyodrębnienia dobrze

zdefiniowanych kategorii ekonomicznych: „dobra ekologiczne” i „usługi ekologiczne”, w których w definicji nie może być stosowany luźny bądź wyłącznie semantyczny związek z ekologią.

Prezentowana często definicja „dóbr ekologicznych” i „usług ekologicznych” jako *dóbr pobieranych bezpośrednio ze środowiska naturalnego oraz usług świadczonych bezpośrednio przez środowisko naturalne* nie jest odpowiednia, gdyż kryterium takie jest zbyt szerokie i nieadekwatne. Nie chodzi bowiem tutaj o same zasoby naturalne i ich eksploatację, czym zajmuje się ekonomika zasobów, ale raczej o wpływ tej eksploatacji (silnie zależnej od stosowanej technologii) na funkcjonowanie różnych ekosystemów. Tak więc jako „dobra ekologiczne” i „usługi ekologiczne” należy uznać te dobra i usługi z puli wszystkich dostępnych na rynku dóbr i usług, których sposoby (techniki) produkcji, dystrybucji, konsumpcji – użycia lub końcowej utylizacji mają lub mogą mieć pozytywny wpływ na funkcjonowanie ekosystemów oraz/lub zdrowie populacji ludzkich, jak również wartości estetyczne krajobrazu i elementy unikatowe przyrody (pomniki przyrody), [Różnów *rynku* ..., 2002, s.118-121].

W tej definicji dóbr i usług ekologicznych następuje odejście od bezpośrednich odniesień do środowiska przyrodniczego na rzecz pośrednich odniesień przez stosowane techniki dotyczące całego ich cyklu życiowego. Ze względu na techniki produkcji, dystrybucji, użytkowania lub końcowej utylizacji można więc wyróżnić produkty i usługi:

- ekologiczne – związane z nowymi technikami pozwalającymi na zmniejszenie presji środowiskowej;
- antyekologiczne – związane ze starymi technikami powodującymi duże presje środowiskowe;
- ekologicznie obojętne – związane z technikami, które przy aktualnej skali zastosowania powodują presje środowiskowe mieszczące się w ramach zdolności środowiska do ich asymilacji.

Całkowite wyeliminowanie wytwarzania zanieczyszczeń i odpadów w procesach produkcji i konsumpcji, a więc i związanej z tym presji środowiskowej jest niemożliwe, co powoduje, że nie istnieją produkty ani usługi całkowicie obojętne ekologicznie – ich status zależy od skali zastosowania.

Szczególną rolę w funkcjonowaniu rynku odgrywają producenci. Tylko oni bowiem, reprezentujący podaż, określają sposoby: produkcji, dystrybucji, konsumpcji i utylizacji towarów w ramach dostępnych technologii. Konsumenci muszą się do tych technologii dostosować i tylko dzięki popytowi mogą wpływać na zmianę technologii przez producentów. W krajach Unii Europejskiej uznaje się, że przemysł dóbr i usług ekologicznych obejmuje przedsiębiorstwa wytwarzające dobra i usługi służące: pomiarowi, zapobieganiu, ograniczaniu lub naprawie szkód środowiskowych, spowodowanych przez: zanieczyszczenia wód, powietrza, gleby, składowanie odpadów oraz hałas. Przemysł ten obejmuje także czystsze technologie, jak również dobra i usługi redukujące ryzyko środowiskowe, wykorzystanie surowców i zanieczyszczenia. Definicja ta została opracowana przez Nieformalną Grupę Roboczą OECD/Eurostat [*The Environmental Goods and Services...*, 1999].

Funkcjonowanie rynków dóbr i usług ekologicznych, w sensie podanym powyżej, można więc sprowadzić do: rynków technologii produkcji, dystrybucji, konsumpcji i końcowego unieszkodliwiania dla wszystkich produktów występujących na rynku o jak najmniejszym negatywnym wpływie na środowisko.

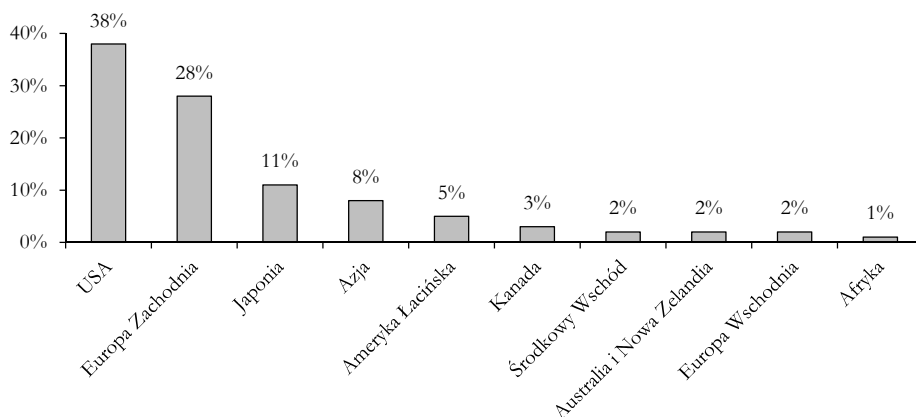
3. Europejskie i światowe tendencje rozwoju rynku dóbr i usług ekologicznych

Analiza wielkości rynku dóbr i usług ekologicznych jest bardzo trudna ze względu na rozbieżności metodologiczne oraz braki dotyczące danych statystycznych. Poniżej przedstawione zostaną przykładowe szacunki opracowane przez instytucje i firmy consultingowe.

Z danych przedstawionych przez United States Trade Commission [*Enviromental and Related...*, 2013] wynika, że największym rynkiem dóbr i usług ekologicznych jest rynek USA, którego wielkość jest szacowana na 38% światowego rynku (patrz: rysunek 1.).

RYSUNEK 1.

Podział globalnego rynku dóbr i usług ekologicznych, według United States Trade Commission, w 2010 roku (udział % w roku 2010)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Enviromental and Related Services*, 2013].

W opracowaniu tym zastosowano wąskie rozumienie rynku dóbr i usług ekologicznych i zastosowano podział na trzy segmenty: usługi wodno-kanalizacyjne, gospodarka odpadami oraz szeroko rozumiana rekultywacja. Wyróżniono także usługi dodatkowe, takie jak: doradztwo ekologiczne czy usługi analityczne i inżynierskie. Jak stwierdza raport, z rynkiem tym w Stanach Zjednoczonych są związane przychody rzędu 141,5 miliarda dolarów amerykańskich, w tym największy udział ma sektor gospodarki odpadami (28%), następnie gospodarka wodna (26%) i gospodarka ściekowa (23%). Należy również zaznaczyć stosunkowo duży udział sektora usług konsultingowych i analiz środowiskowych (10%), (patrz: tabela 1.).

TABELA 1.

Globalne przychody na rynku dóbr i usług ekologicznych w 2010 roku, według United States Trade Commission

Dziedzina	Szacowane przychody w miliardach dolarów	Udział %
Gospodarka odpadami	141,5	28
Gospodarka wodna	131,4	26
Gospodarka ściekowa	116,3	23
Usługi konsultingowe	50,6	10
Ochrona środowiska w przedsiębiorstwach	40,4	8
Gospodarka odpadami niebezpiecznymi	20,2	4
Usługi analityczne	5,1	1
Suma	505,5	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Environmental and Related Services 2013].

Szersze podejście do definiowania rynku dóbr i usług ekologicznych zastosował Department for Business Innovation and Skills (Wielka Brytania), [Low Carbon..., 2013]. W raporcie dotyczącym dóbr i usług ekologicznych dodano sektor niskowęglowy (*low carbon environmental goods and services*) i zastosowano podział na 24 subsektory, w tym:

- **sektor ekologiczny** – ochrona powietrza, rekultywacja, usługi konsultingowe, monitoring środowiska, monitoring obszarów morskich, kontrola hałasu i wibracji, unieszkodliwianie i recykling odpadów, gospodarka wodno-kanalizacyjna;
- **sektor odnawialnych źródeł energii** – energia z biomasy, geotermalna, hydroenergetyka, ogniwa fotowoltaiczne, energia pływów, energetyka wiatrowa, konsulting energetyczny;
- **sektor niskowęglowy** – dodatkowe źródła energii, alternatywne paliwa, ekologiczne technologie w budownictwie, zarządzanie energią, sekwestracja CO₂, zielone finanse, energetyka jądrowa.

Według tego opracowania, zielony sektor jest szacowany na 3,4 biliona funtów brytyjskich (£). W przeliczeniu na trzy analizowane sektory, największy udział przypada sektorowi niskowęglowemu (1,64 biliona £ - 48%), następnie energetyce odnawialnej (1,1 biliona £ - 31 %) i na końcu usługom ekologicznym (0,7 biliona £ - 21%). Największymi subsektorami są: paliwa alternatywne (16% rynku), ekologiczne technologie w budownictwie (13%) i energetyka wiatrowa (12%). Z danych przedstawionych w tabeli 2. wynika, że nadal czołową pozycję w obrotach liczonych w mln funtów zajmują: USA, Japonia i kraje europejskie. Do czołówki krajów pod względem wielkości tego rynku dołączyły również Chiny i Indie. Polska zajmuje tu 22. pozycję. Największy procentowy wzrost sprzedaży na rynku usług ekologicznych do 2012 roku zaobserwowano w takich krajach, jak: Meksyk, Korea Południowa, Indonezja, Turcja, Filipiny, Tajlandia, Argentyna, Iran, ale także i Polska.

TABELA 2.

Sektor usług ekologicznych i niskowęglowych w roku 2011/12

Miejsce	Kraj	Obroty w milionach funtów brytyjskich	Udział % w stosunku do całości rynku	% wzrost sprzedaży od 2010/11 do 2011/12
1.	USA	660,760	19,2	2,5
2.	Chiny	444,324	12,9	2,1
3.	Japonia	213,295	6,2	3,9
4.	Indie	210,815	6,1	2,9
5.	Niemcy	145,267	4,2	3,5
6.	Wielka Brytania	128,141	3,7	4,8
7.	Francja	104,201	3,0	3,0
8.	Brazylia	103,583	3,0	5,9
9.	Hiszpania	92,136	2,7	2,7
10.	Włochy	89,485	2,6	2,5
11.	Federacja Rosyjska	87,327	2,5	3,3
12.	Meksyk	70,225	2,0	6,6
13.	Korea Południowa	61,651	1,8	5,8
14.	Kanada	61,146	1,8	3,1
15.	Indonezja	54,070	1,6	5,8
16.	Tajwan	36,327	1,1	1,8
17.	Turcja	33,827	1,0	6,6
18.	Australia	33,804	1,0	2,4
19.	Iran	33,496	1,0	5,9
20.	Tajlandia	33,228	1,0	5,8
21.	Argentyna	31,087	0,9	5,6
22.	Polska	29,526	0,9	5,9

Źródło: [Low Carbon Environmental..., 2013].

Z rozwojem rynku dóbr i usług ekologicznych są bezpośrednio związane miejsca pracy. Szacuje się, że wielkość bezpośredniego zatrudnienia w przedsiębiorstwach tego sektora wynosi 2 mln. Najwięcej zatrudnionych mają Niemcy – 500 tys., Francja i Wielka Brytania po 400 tys. Koszty pozyskania jednego miejsca pracy w tym przemyśle są na ogół dziesięcio- – dwunastokrotnie niższe niż w przemyśle maszynowym i ponad trzydziesto- do czterdziestokrotnie mniejsze niż w przemyśle węglowym i motoryzacyjnym. Zainwestowanie 1 mld euro w dobra i usługi ekologiczne powoduje wydatkowanie prawie 1,6 mld euro na bieżącą działalność eksploatacyjną. Należy także pamiętać, że zmiany technologiczne w tym sektorze będą przebiegać bardzo szybko, przyczyni się do tego w krajach Unii Europejskiej wdrożenie dyrektywy IPPC opartej na standardzie BAT. Integracja z Unią Europejską wymusza również wzrost popytu na usługi konsultingowe i analizy w ochronie środowiska, co bezpośrednio przełoży się na edukację ekologiczną i zapotrzebowanie na dobrze wykształconych pracowników.

Polskie przedsiębiorstwa działające w sektorze dóbr i usług ekologicznych, nawet wobec wzrastającej konkurencji firm zachodnich, radzą sobie całkiem dobrze. Świadczy o tym rosnąca wielkość eksportu dóbr i usług ekologicznych z Polski i spadająca wielkość

importu. Według wcześniej omawianego raportu: Low Carbon Environmental Goods and Services (LCEGS), procentowy wzrost sprzedaży na tym rynku wynosił 5,9% w latach 2010 – 2012 (patrz: tabela 2.). Polska jako członek Unii Europejskiej musi podjąć nowe wyzwania w zakresie rozwiązań technologicznych i systemowych związanych z wdrażaniem standardów środowiskowych, obowiązujących na europejskim rynku. Szacunki Banku Światowego wskazują, że niezbędne nakłady inwestycyjne związane z wdrażaniem przepisów wspólnotowych mogą wynieść około 40 mld euro. Średnioroczne potrzeby inwestycyjne w Polsce związane z wdrażaniem wspólnotowej polityki ekologicznej wyniosą w najbliższych latach ponad 3 mld euro, co wywoła ponad trzykrotne zwiększanie popytu na dobra i usługi ekologiczne. Główne wydatki na ten cel poniosą przedsiębiorstwa i samorządy, które mogą liczyć na wsparcie funduszy pomocowych Unii Europejskiej.

4. Zachowania konsumentów na europejskim rynku dóbr i usług ekologicznych

Rynek dóbr i usług ekologicznych jest w dużej części rynkiem inwestycyjnym. Natomiast ten ściśle wiąże się z technologiami ochrony środowiska. Cechą szczególną tego rynku jest fakt, że transakcje zakupu mają formę instytucjonalną. Jako klienci pojawiają się bowiem prawie wyłącznie podmioty gospodarcze, głównie przedsiębiorstwa oraz w mniejszym zakresie instytucje państwowe i instytucje samorządu terytorialnego. Te ostatnie występują najczęściej na tym rynku w charakterze inwestorów inicjujących realizację projektów infrastrukturalnych.

Oceniając popyt na rynku dóbr i usług ochrony środowiska, należy uwzględnić następujące zjawiska:

- a) **popyt niezbędny** – tj. pewien konieczny, minimalny poziom popytu na najbardziej podstawowe dobra i usługi ekologiczne, wymuszony przepisami prawa środowiskowego lub narzucony warunkami zlecenia robót publicznych. W przypadku popytu niezbędnego decyzja zakupu mniej zależy od świadomości ekologicznej klienta i mniej od jego motywów inwestycyjnych jako przedsiębiorcy, a bardziej od restrykcji prawnych. Można więc określić rynek dóbr i usług ochrony środowiska jako *state-guaranteed-marked*, na którym państwo występuje albo bezpośrednio jako zleceniodawca, albo jako prawodawca;
- b) **„dyskontowanie popytu”** – oznacza powstanie popytu wtórnego, objawiającego się z pewnym opóźnieniem czasowym, indukowanego przez wyżej opisany popyt niezbędny; wejście w życie nowych przepisów prawa środowiskowego wywołuje nie tylko bezpośrednie wydatki inwestycyjne, ale także wydatki na inwestycje będące rozszerzeniem lub uzupełnieniem tych pierwszych lub też na inwestycje mające je zastąpić;
- c) **kolektywny charakter procesu podejmowania decyzji zakupu** – wybór określonego dostawcy jest w przedsiębiorstwie multipersonalnym procesem, w którym uczestniczą osoby o różnym poziomie świadomości ekologicznej, o różnorodnych preferencjach i rozmaitej wiedzy.

W celu trafnej oceny rozwoju potencjału rynkowego sektora dóbr i usług ekologicznych, jest konieczna wiedza na temat czynników kształtujących popyt, do których można zaliczyć według siły wpływu:

- przepisy prawa ochrony środowiska;
- dostępność informacji o problemach środowiskowych;
- świadomość ekologiczną przedsiębiorców i menedżerów;
- politykę środowiskową innych państw i międzynarodową politykę środowiskową;
- koniunkturę na rynku wewnętrznym;
- pomoc finansową państwa w realizacji komunalnych inwestycji ochrony środowiska;
- stan finansów publicznych;
- ilość i rodzaj emisji do środowiska;
- pomoc finansową państwa w realizacji prywatnych inwestycji ochrony środowiska;
- koniunkturę za granicą;
- poziom świadomości ekologicznej konsumentów oceniany dzięki badaniom gospodarstw domowych.

Uwzględnienie wśród tych czynników sytuacji za granicą ma znaczenie dla eksportu technologii ochrony środowiska. Stosunkowo mniejsze znaczenie dla kształtowania się popytu na rynku dóbr i usług ochrony środowiska ma poziom świadomości w gospodarstwach domowych, tj. poziom świadomości indywidualnych konsumentów. Wystarczająco ten stan rzeczy objaśnia fakt, że większość technologii proekologicznych jest w gruncie rzeczy technologiami produkcyjnymi.

Tendencje konsolidacji rynku dóbr i usług ekologicznych spowodowały, że rozwój ten charakteryzują trzy fazy, które różnią się interakcjami zachodzącymi między stroną popytową rynku, zdefiniowaną głównie przez przepisy rządowe, a rosnącą kompetencją dostawców [Ashford, 1992, s. 277-307]. Te trzy fazy przedstawiono poniżej.

Faza 1. Wyróżnia się niewielką liczbą przepisów dotyczących środowiska, małą liczbą dostawców sprzętu ochronnego oraz stosowaniem technologii końca rury.

Faza 2. To większa liczba ustaleń legislacyjnych, ale tylko powstałych jako reakcje na pojawiające się problemy, skoncentrowanych raczej na problemach zarządzania odpadami.

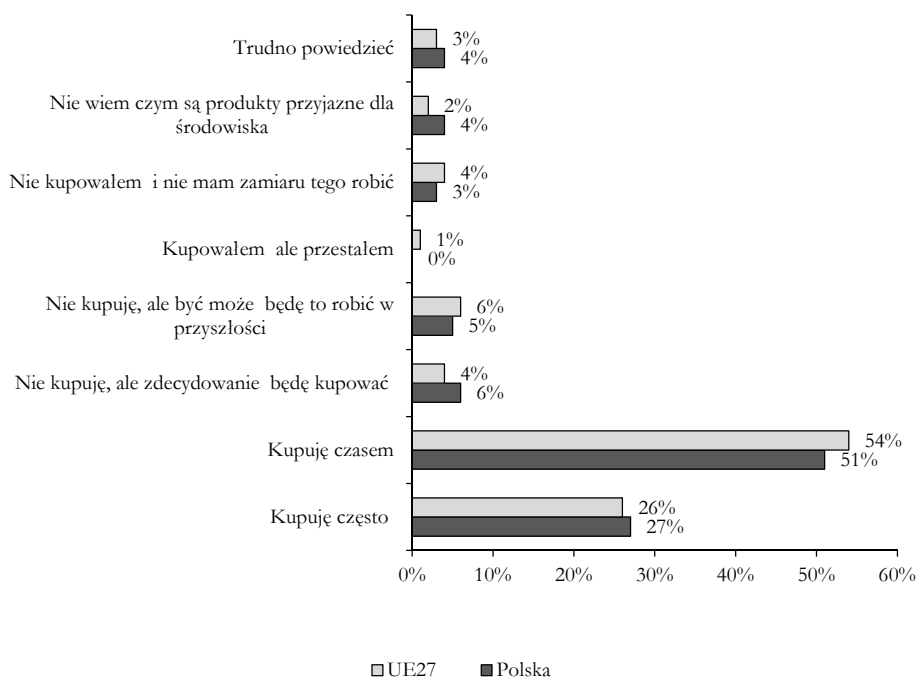
Faza 3. To zintegrowane prewencyjne podejście do strategii środowiskowych i przemysłowych, silny sektor usług środowiskowych i presja na rzecz stosowania czystszych technologii, zamiast technologii końca rury.

Charakterystyka ta jest szeroko poparta danymi z wielu krajów, mimo to jest ciągle niejednoznaczna. Nawet w krajach, co do których uważa się, że ich rynki są już w fazie 3, takich jak Niemcy i Holandia, ciągle dominują technologie końca rury. Rynek w tych krajach jest zdominowany przez duże firmy, natomiast w Szwajcarii i Włoszech przeważają małe i średnie firmy. W dłuższym okresie prawdopodobnie wystąpi upodabnianie się rynków krajowych do siebie pod względem zarówno dojrzałości, jak i struktury, w miarę jak polityka środowiskowa Unii Europejskiej zacznie być efektywna także i w innych krajach. W strukturze rynku dóbr i usług ekologicznych obserwuje się zmiany polegające na coraz większym udziale rozwiązań bazujących na czystych technologiach. Głównymi biorcami

dóbr i usług ekologicznych są samorządy terytorialne, co m.in. jest związane ze stosowaniem instrumentów zintegrowanej polityki produktowej w Unii Europejskiej.

Konsumenci indywidualni stanowią mniejszy, lecz również bardzo istotny segment rynku dóbr i usług ekologicznych. Przemiany świadomościowe, dokonujące się pod wpływem czynników: ekonomicznych, społecznych, kulturowych oraz wymiany informacji, tworzą potrzeby konsumpcyjne, uzewnętrzniające się w postaci zachowań konsumenckich. Poziom społecznej świadomości ekologicznej współtworzy jakość i styl życia oraz oddziałuje na wszystkie grupy aktorów polityki, w tym polityki ekologicznej. Na pewnym etapie rozwoju tej świadomości rodzi się gotowość do podejmowania działań zgodnych z ochroną środowiska w życiu codziennym, zaangażowanie publiczne na rzecz tej ochrony, gotowość do poparcia lub przeciwdziałanie pewnym procesom. Gotowość ta może wywołać zarówno bojkot określonych firm, produktów, importu z określonych krajów lub przeciwnie – akceptację określonych działań, presję na procesy legislacyjne w zakresie stanowienia czy zaostrzenia standardów ekologicznych. Niezbędne jest kontynuowanie badań nad potrzebami i preferencjami konsumentów w zakresie kształtowania się popytu na rynku dóbr i usług ekologicznych, które wskazują na możliwość jego wzrostu. Badania konsumentów w odniesieniu do preferencji zakupu produktów ekologicznych, przeprowadzone w Unii Europejskiej w latach 2010 – 2013, wykazały, że konsumenci w Unii Europejskiej chętnie by kupowali ekologiczne produkty (75%) pod warunkiem przystępnej ceny i wiarygodnej informacji środowiskowej [*Attitudes of Europeans* ..., 2008, s. 27]. Z ostatniego monitoringu, przeprowadzonego w 2012 roku nad zachowaniami konsumentów w Unii Europejskiej, wynika, że 80% konsumentów deklaruje zakup produktów przyjaznych dla środowiska (z czego 26% respondentów kupowało takie produkty często). W Polsce jest to podobna liczba konsumentów (patrz: rysunek 2.).

Powody zakupu produktów przyjaznych dla środowiska pozostają niezmiennie, czyli przekonanie o słuszności takiego wyboru, który jest dobry dla środowiska, cena tych produktów, dostępność w sklepach i wreszcie istnienie wiarygodnej informacji środowiskowej. Brak jasnej i precyzyjnej informacji środowiskowej o produktach przyczynia się do spadku zaufania konsumentów i jest istotną barierą rozwoju rynku w tym zakresie [*Assessment of Green Claims* ..., 2010]. Z badań wynika, że aż 48% konsumentów nie wierzy w informacje o efektywności środowiskowej, podawane na produktach [*Europeans' attitudes towards* ..., 2009]. Przeprowadzony przez Unię Europejską w 2012 roku monitoring w zakresie badania zaufania konsumentów wobec deklaracji dotyczących wpływu na środowisko wykazał, że sytuacja dotycząca wiarygodności producentów prawie się nie zmieniła i pozostaje na tym samym, niekorzystnym poziomie. Brak zaufania deklaruje 47% konsumentów w Unii Europejskiej. W warunkach gospodarki polskiej nieufających konsumentów jest mniej (40%) [*Attitudes of Europeans* ..., 2012]. Badania przeprowadzone wśród konsumentów na terenie Unii Europejskiej wykazały, że 1/3 konsumentów napotykała, wprowadzające w błąd, informacje na temat oddziaływania produktów na środowisko [*Consumers' attitudes* ..., 2012, s. 11].

RYSUNEK 2.**Zachowania i postawy wobec produktów przyjaznych dla środowiska**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Flash Eurobarometr 367. Wyniki dla Polski, dokument elektroniczny, tryb dostępu: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_367_fact_pl_pl.pdf, data wejścia: 15.11.2013].

5. Działania Unii Europejskiej w zakresie budowania jednolitego rynku dla produktów ekologicznych

Budowanie przez Unię Europejską jednolitego rynku produktów przyjaznych dla środowiska jest zadaniem bardzo skomplikowanym, któremu towarzyszą liczne problemy. Jednym z podstawowych zagadnień wymagających uzupełnienia jest brak naukowo popartej definicji „ekologicznego produktu” i „ekologicznej organizacji”. Dotyczy to także metod pomiaru efektywności środowiskowej produktów i organizacji. Metody pomiaru są dokonywane albo na podstawie bezpośredniego oddziaływania produktu i organizacji na środowisko, albo według bezpośredniego i pośredniego wpływu w całym cyklu życia produktów (LCA – Life Cycle Analysis), [Lorek, 2007, s. 107]. Często nie można dokonać wiarogodnej oceny efektywności środowiskowej z powodu braku pełnej informacji z zakresu bezpośrednich i pośrednich oddziaływań produktu lub organizacji na środowisko.

Problemy środowiskowe zaczęły także odgrywać dużą rolę w strategiach marketingowych przedsiębiorstw i inwestorów. Konkutowanie pod względem efektywności środowiskowej powoduje taką sytuację, że bardzo dużo przedsiębiorstw europejskich ponosi znaczne koszty badań z zakresu efektywności środowiskowej produktów (stosowanie metodologii LCA czy np. oznaczania śladu węglowego). Powstawanie nowych metod oceny efektywności środowiskowej może ograniczać producentom możliwość handlu produktami ekologicznymi na rynku europejskim. Powyższe obawy zostały potwierdzone w badaniach europejskich producentów. W badaniu respondenci uznali brak spójności w stosowaniu metodologii oceny efektywności środowiskowej produktów za jedną z najistotniejszych barier związaną z analizą porównawczą i informowaniem o niej (72% ankietowanych). Pytani o główną przyczynę tej sytuacji respondenci najczęściej wymieniali bardzo dużą liczbę inicjatyw Unii Europejskiej (70,8%) oraz istnienie wielu różnych sposobów zgłaszania danych (76%) [Dokument elektroniczny, tryb dostępu, <http://ec.europa.....> 2013]. Ponadto, przedsiębiorstwa stwierdzają, że wymagania związane z informacjami środowiskowymi o produktach, które chcą sprzedawać, są różne w poszczególnych krajach.

W odpowiedzi na te problemy Komisja Europejska już od 2003 roku prowadzi prace w zakresie zintegrowanej polityki produktowej, a od 2008 roku realizowany jest plan działań na rzecz zrównoważonej konsumpcji i produkcji oraz zrównoważonej polityki przemysłowej. Utworzenie jednolitego rynku produktów ekologicznych ogłoszono jako kluczowe działania w *Akcie o jednolitym rynku COM(201)206* z 2011 roku oraz aktualizacji komunikatu w sprawie polityki przemysłowej z 2012 roku COM (2012)582, final z 2012 roku. W wyniku tych działań opracowano podręcznik dotyczący międzynarodowego systemu referencyjnego danych dotyczących cyklu życia produktów. W podręczniku tym zawarto wskazówki techniczne, obejmujące metodologię badań cyklu życia produktów (LCA) oraz uproszczone narzędzia. Od 2010 roku trwają badania nad metodami oznaczania śladu środowiskowego produktów (PEF – Product Environmental Footprint) oraz śladu środowiskowego organizacji (OEF – Organisation Environmental Footprint) od momentu wydobycia surowców aż po utylizację [*Analysis of Existing Environmental...*, 2011].

Zasady dotyczące kategorii śladu środowiskowego dla produktów i organizacji pozwolą zidentyfikować 14 głównych wskaźników oddziaływania na środowisko i na najistotniejsze procesy lub etapy cyklu życia danej kategorii produktów lub sektora. Opracowanie jednolitych metod oznaczania śladu środowiskowego na rynku stworzy wiarygodne narzędzie do różnicowania produktów lub organizacji, nie narażając przedsiębiorstw na wysokie koszty przeprowadzania badań. Komisja Europejska będzie stopniowo wprowadzała opracowane metody do systemu EMAS, zielonych zamówień publicznych oraz europejskiego znakowania. Wprowadzenie ujednoliconych metod oznaczania śladu środowiskowego powinno zapewnić porównywalne i wiarygodne informacje ekologiczne dla producentów, konsumentów i inwestorów. Komisja Europejska zaleciła państwom członkowskim, przedsiębiorcom, organizacjom stosowanie tych metod na zasadzie dobrowolności. Ogłoszony został trzyletni okres testowania tych metod i sformułowano zasady informowania o efektywności środowiskowej, takie jak: przejrzyste

stość, dostępność i przystępność, wiarygodność, kompletność, porównywalność, jak również klarowność. Komisja Europejska zadeklarowała wsparcie na rzecz działań międzynarodowych w zakresie koordynacji działań służących opracowaniu metodyki i dostępności danych.

Należy podkreślić fakt, że Komisja Europejska w kontekście wdrażania dyrektywy dotyczącej nieuczciwych praktyk handlowych wydała specjalne wytyczne propagujące stosowanie klarownych i prawdziwych twierdzeń związanych z ekologicznością w marketingu i reklamie [*Dyrektywa 2005/29/WE*]. Realizując europejski program na rzecz konsumentów, Unia Europejska uregulowała kwestię stosowania ogólnych zasad zapobiegania myłącym twierdzeniom dotyczącym ekologiczności, pozostawiając narodowym organom interpretację i egzekwowanie przepisów w poszczególnych przypadkach [*Europejski program na rzecz konsumentów ...*, 2012].

Unia Europejska planuje również rozszerzenie działań w zakresie ujednolicenia metodologii oznaczania śladu środowiskowego z innymi krajami świata. Informacje o postępach w tym zakresie będą przekazywane krajom członkowskim i innym zainteresowanym państwom. Wiele krajów świata, takich jak: Japonia, Korea Południowa, Australia, Kanada, przy wprowadzaniu krajowych przepisów w zakresie efektywności środowiskowej opierają się także na kryteriach oceny cyklu życia produktów i informowaniu konsumentów o ich wynikach. Na świecie pojawiają się liczne inicjatywy związane z oznaczaniem śladu ekologicznego produktów i organizacji, np.: organizacja Sustainability Consortium oraz Sustainability Accounting Board (Rada ds. standardów informacyjnych w zakresie zrównoważonego rozwoju). Powszechne stosowanie takich narzędzi, jak metodologia PEF (Product Environmental Footprint) i OEF (Organization Environmental Footprint) powinno przynieść wiele korzyści nie tylko przedsiębiorstwom w Europie, ale także poza nią. Po pierwsze, wyeliminuje dowolność i różnorodność stosowanej metodologii oznaczania śladu ekologicznego (badanie to kosztuje około 50 tys. euro na produkt), pozwoli zmniejszyć koszty administracyjne dla eksporterów i poszerzy ofertę produktów ekologicznych na jednolitym europejskim rynku.

6. Podsumowanie

Unia Europejska konsekwentnie realizuje politykę ochrony środowiska, głównie dzięki prowadzeniu odpowiedniej polityki wobec produktów. To za sprawą produktów i usług ekologicznych w Unii Europejskiej jest realizowana filozofia ochrony środowiska. Produkty i organizacje ekologiczne, mające do dyspozycji wiarygodne i przejrzyste narzędzia informacji o swoim śladzie środowiskowym, mogą wzmacniać konkurencję na jednolitym rynku europejskim. Upowszechnienie unijnych metod pomiaru i etykietowania efektywności środowiskowej powinno zwiększyć poziom akceptacji dla ekologicznego oznakowania produktów wśród konsumentów. To właśnie ekoetykietowanie jest zaliczane do narzędzi tzw. produkto-zorientowanych i to powoduje zwiększenie świadomości ekologicznej wśród konsumentów. Uświadomiony o oddziaływaniu środowiskowym konsument czy organizacja zadecydują o rozwoju rynku produktów ekologicznych. Opracowanie metod śladu środowiskowego produktu i organizacji, opracowane

przez Wspólne Centrum Badawcze Komisji Europejskiej, pozwoli na realizację planu działania na rzecz zasobooszczędnej Europy, w tym na wprowadzanie zrównoważonej konsumpcji i produkcji. Wspólne podejście Unii Europejskiej do wiarygodnej informacji środowiskowej jest oparte na ocenie całego cyklu życia, umożliwiającemu państwom członkowskim oraz sektorowi prywatnemu ocenę efektywności środowiskowej produktów, usług i przedsiębiorstw, informowanie o niej i jej porównywanie, jak również udostępnianie pełnych informacji na temat śladu środowiskowego produktów.

Rozwój współczesnego rynku wskazuje na wyraźne tendencje w kierunku ekologizacji produkcji, produktów i usług oraz konsumpcji. Zatem, dostrzeżenie przez przedsiębiorstwa okazji rynkowej i szybkie dopasowanie inwestycyjnych działań rozwojowych do tych wymagań gwarantuje przewagę konkurencyjną w dłuższych okresach. Ekologiczne produkty to powrót do naturalnych surowców i materiałów, co daje możliwość nowych specjalizacji, a wykorzystanie najnowszych osiągnięć techniki i technologii może przyczynić się do szybkiego rozwoju cywilizacyjnego z poszanowaniem środowiska przyrodniczego.

Procesy integracyjne w obszarze środowiska zmierzają w kierunku rozszerzenia zakresu regulacji i uszczegółowienia przepisów dotyczących przede wszystkim: programów ochrony środowiska, ochrony powierzchni ziemi, pozwoleń zintegrowanych na emisję, środków finansowych i prawnych, poszerzenia kompetencji organów administracji oraz zarządzania celowymi funduszami ekologicznymi. Konkurencyjność polskich firm sektora dóbr i usług ekologicznych wypada na tle innych członków Unii Europejskiej całkiem nieźle (rośnie wielkość eksportu dóbr i usług ekologicznych z Polski). Przewiduje się, że w Polsce nastąpi szybki wzrost tego rynku, spowodowany nie tylko popytem wewnętrznym, ale także eksportem. Średnioroczne potrzeby inwestycyjne w naszym kraju, związane z wdrażaniem standardów środowiskowych Unii Europejskiej, oceniane są na najbliższe lata na kwotę ok. 3,4 mld euro, co oznacza trzykrotne zwiększenie popytu na dobra i usługi ekologiczne.

Literatura

- Analysis of Existing Environmental Footprint Methodologies for Products and Organizations: Recommendations, Rationale, and Alignment* 2011, Institute for Environmental Sustainability, document elektroniczny, tryb dostępu: [<http://ec.europa.eu/environment/eussd/pdf/Deliverable.pdf>, data wejścia: 18.11.2013].
- Ashford N. 1993 *Understanding Technological Responses of Industrial Firms to Environmental Problems: Implications for Government Policy*, [in:] *Environmental Strategies for Industry*, K. Fisher, J. Schot (eds.), Island Press, Wshington D.C.
- Assessment of Green Claims on Products Packaging* 2010, OECD, DEFRA.
- Attitudes of European citizens towards the environment, Special Eurobarometer 295* 2008, Komisja Europejska, document elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_295_en.pdf, data wejścia: 17.11.2013].

- Attitudes of Europeans towards building the single market for green products, Flash Eurobarometr 367*, Komisja Europejska 2012, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_367_en.pdf, data wejścia: 18.11.2013].
- Consumers' attitudes towards cross – border trade and consumer protection, Flash Eurobarometr 332* 2012, Komisja Europejska, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_332_en.pdf, data wejścia: 18.11.2013].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://ec.europa.eu/environment/consultations/sustainable.htm>, data wejścia: 10.11.2013].
- Dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 roku dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych, stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady („Dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych”).
- Environmental and Related Services* 2013, United States Trade Commission, Washington, DC 20436, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4389.pdf>, data wejścia: 17.11.2013].
- Europeans' attitudes towards the issue of sustainable consumption and production, Flash Eurobarometr 256*, 2009 Komisja Europejska, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_256_en.pdf, data wejścia: 18.11.2013].
- Europejski program na rzecz konsumentów – Zwiększenie zaufania i pobudzenie wzrostu gospodarczego*, COM (2012), 225 final.
- Flash Eurobarometr 367. Wyniki dla Polski*, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_367_fact_pl_pl.pdf, data wejścia: 15.11.2013].
- Lorek E. 2007 *Polska polityka energetyczna w warunkach integracji z Unią Europejską*, Wyd. AE, Katowice.
- Low Carbon Environmental Goods and Services, Department for Business Innovation and Skills, Report for 2011/2012*, July 2013, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/224068/bis-13-p143-low-carbon-and-environmental-goods-and-services-report-2011-12.pdf, data wejścia: 18.11.2013].
- Rozwój rynku dóbr i usług ekologicznych w regionie śląskim* 2002, E. Lorek (red.), Akademia Ekonomiczna Katowice.
- The Environmental Goods and Services Industry Manual for the Collection and Analysis of Data* 1999, OECD/EUROSTAT, Paris.

Mikołaj NIEDEK, Anna HOFFMANN-NIEDEK¹

PRODUKCJA EKOLOGICZNA A ZRÓWNOWAŻONA W ŚWIETLE ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU

Streszczenie

Przedmiotem artykułu są pojawiające się na rynku tendencje do określania i znakowania produktów jako zrównoważone, głównie w celach marketingowych, z pominięciem formalnego systemu certyfikacji na produkcję zgodną z wymogami ekologicznymi oraz uznanymi systemami ekoznakowania. Zjawiska te dotyczą głównie branży spożywczej i podejmowane są przez dużych producentów. Niektóre przedsiębiorstwa dążą do wykorzystania braku formalno-prawnej definicji produkcji zrównoważonej (i zrównoważonego produktu) i definiują je zgodnie z partykularnymi interesami. Stanowi to zagrożenie dla rynkowej wiarygodności produktów znakowanych jako ekologiczne i zaburzenia uczciwej konkurencji pod względem ekologicznych charakterystyk produktów.

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój, zrównoważona produkcja i konsumpcja, produkcja ekologiczna, zrównoważone rolnictwo, społeczna odpowiedzialność biznesu.

ECOLOGICAL AND SUSTAINABLE PRODUCTION IN PROSPECT OF BUSINESS RESPONSIBILITY

Summary

There are tendencies visible on the market to label non-sustainable products as sustainable - just for marketing reasons, omitting the formal system of certification of production consistent with ecological standards (eco-labeling). It mainly concerns major food companies. They use the absence of formal – legal definitions of sustainable product and sustainable production and make up their own definitions, that comply with their particular interest. It proves to be a great threat for market credibility of products labeled as sustainable (eco-labeled) and disorders fair competition within the field of ecological products performance.

Key words: sustainable development, sustainable production and consumption, organic production, sustainable agriculture, corporate social responsibility.

1. Wstęp

Celem artykułu jest wstępne zbadanie, zdaniem autorów niepokojącej, tendencji do określania metod produkcji żywności spełniającej pewne kryteria produkcji integro-

¹ dr Mikołaj Niedeck – Econsulting; e-mail: mniedeck@cigg.pl; mgr inż. Anna Hoffmann-Niedeck, Instytut Technologiczno-Przyrodniczy Falenty-Raszyn; e-mail:

wanej jako produkcji zrównoważonej, z pominięciem formalnych, kontrolowanych publicznie metod certyfikacji. W opinii autorów, brak formalno-prawnej definicji produkcji zrównoważonej powoduje jej różne, nieraz w istocie sprzeczne, interpretacje. Nie ma to jedynie znaczenia teoretycznego, lecz przekłada się na praktykę rynkową.

Praktycznym wyrazem ekologicznej i społecznej odpowiedzialności biznesu, mającej istotne znaczenie z perspektywy ekonomicznej jest przyjęcie przez dane przedsiębiorstwo proekologicznych metod (wzorców) produkcji. Dlatego też problematyka tendencji w kształtowaniu zrównoważonych ekologicznie wzorców produkcji, a pośrednio konsumpcji będzie rozważana na tle koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu CSR (*Corporate Social Responsibility*). Z uwagi na ramy artykułu zrównoważoną (ekologiczną) produkcję ograniczono do sektora żywności. Przyjętym w artykule kryterium porównania i ocen metod produkcji z punktu widzenia poziomu ich zrównoważenia jest odpowiedzialność społeczno-ekologiczna, czyli osiągany stopień minimalizacji negatywnego oddziaływania na środowisko i społeczeństwo ze strony procesu produkcji oraz produktu w całym cyklu życia.

2. Społeczna odpowiedzialność biznesu a zrównoważony rozwój

W powszechnym ujęciu, koncepcję CSR uznaje się za metodę i instrument realizacji zrównoważonego rozwoju i osiągania jego celów. Podejście to dominuje wśród organizacji promujących koncepcję CSR w Polsce, a ogólną zbieżność celów i działań podejmowanych na gruncie koncepcji CSR oraz trwałego i zrównoważonego rozwoju (*Sustainable Development*, dalej SD) konstatuje się również na gruncie badawczym [Kielczewski, 2011]. Zgodnie z koncepcją CSR, podmioty sektora biznesu (przedsiębiorstwa) w coraz większej skali i zakresie zdają sobie sprawę ze swojej roli i odpowiedzialności za problemy otoczenia społecznego i przyrodniczego oraz z konieczności podejmowania działań prospołecznych i proekologicznych – potrzeby realizacji rozwoju zrównoważonego. Przykładowe rodzaje tych działań zawierają publikowane corocznie od 2002 r. raporty Forum Odpowiedzialnego Biznesu, jednej z pierwszych organizacji propagujących ideę CSR w kraju. Maksymalizowanie wkładu organizacji biznesowych w zrównoważony rozwój, jako główny cel koncepcji CSR, podkreśla również wprowadzona w 2010 r. (w Polsce w 2012) uniwersalna, choć niecertyfikowana norma dotycząca społecznej odpowiedzialności ISO 26000.

Mimo oczywistych zbieżności między koncepcją SD i CSR, występują między nimi różnice i potencjalne dywergencje, zdiagnozowane w artykule pt. „Trzy antynomie społecznej odpowiedzialności biznesu” [Niedek, 2006], wraz ze wskazaniem potencjalnych zagrożeń i konieczności prowadzenia badań w tym zakresie. Problematyka podjęta w niniejszym artykule dowodzi słuszności postawionej wówczas hipotezy i ewoluowania koncepcji CSR lub też działań podejmowanych w jej ramach, w kierunku w istotnym zakresie niezgodnym z założeniami i zasadami koncepcji SD. Problem ten szczególnie wyraźnie uwidacznia się w procesie operacjonalizacji koncepcji SD w postaci koncepcji równoważenia wzorców konsumpcji i produkcji (*Sustainable Production and Consumption*, dalej SPC), intensywnie rozwijanej od czasu Szczytu Ziemi w Johannes-

burgu w 2002 r. i w wymiarze strategicznym (polityki ekologicznej i polityki zrównoważonego rozwoju na poziomie globalnym i UE) uznawanej za kluczową metodę osiągania celów SD [Adamczyk, 2012]. Wyrazem tego jest stale rozwijany plan działania na rzecz zrównoważonej konsumpcji i produkcji oraz zrównoważonej polityki przemysłowej UE, przyjęty w Komunikacie Komisji Europejskiej KOM(2008)397 (obecnie aktualizowany); waga zmian wzorców produkcji i konsumpcji wyrażona w Strategii Europa 2020; jak również opublikowane w 2013 r. Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 13 kwietnia 2013 r. nr 2013/179/UE *w sprawie stosowania wspólnych metod pomiaru efektywności środowiskowej w cyklu życia produktów i organizacji oraz informowania o niej*, stanowiące już praktyczny przewodnik dotyczący śladu środowiskowego produktów do użytkowania przez przedsiębiorstwa, organizacje i instytucje państw członkowskich.

W normatywnej perspektywie równoważenia wzorców konsumpcji i produkcji kluczową odpowiedzialnością przedsiębiorstwa jest równoważenie produkcji, czyli zwiększanie efektywności środowiskowej, jak również społecznej, produktu w jego całym cyklu życia. Również w wielu wykładniach koncepcji CSR kluczowym obszarem odpowiedzialności przedsiębiorstwa jest, w kolejności: a) produkt - jego parametry jakościowe, w tym środowiskowe; b) pracownicy; c) otoczenie społeczne, w tym biznesowe oraz inni interesariusze. Według D. Kielczewskiego *do kluczowych, z perspektywy zrównoważonego rozwoju, aspektów CSR należy relacja z klientami. Chodzi o to, by przedsiębiorstwo dostarczało klientom dobra i usługi zrównoważone, czyli takie, które przy zachowaniu wysokiego standardu zaspokojenia potrzeb równocześnie nie wpływają negatywnie na relacje społeczne i relacje konsumenta ze środowiskiem przyrodniczym* [Kielczewski 2011, s. 29, Kielczewski 2008]. Uznanie produkcji i produktu za kluczowy, priorytetowy obszar odpowiedzialności społeczno-ekologicznej przedsiębiorstwa, co w perspektywie koncepcji SD i jej operacjonalizacji SPC jest w pełni uzasadnione, powoduje istotne dywergencje w przyznawaniu wagi co do poziomu faktycznego zrównoważenia (*Sustainability*) działalności danego przedsiębiorstwa.

W celu zarysowania szerszego teoretycznego tła, ułatwiającego zrozumienie problemowości podjętego zagadnienia, zostanie niżej przytoczony, sformułowany w wyżej przywołanym artykule, dylemat (określony tam mianem drugiej antynomii koncepcji CSR): *Drugim aspektem, czy też wymiarem równoważenia i odpowiedzialności przedsiębiorstwa jest odniesienie danej działalności gospodarczej, procesu produkcji i samego produktu do wymogów ochrony środowiska i wpływu na jego stan. Działania na rzecz ekologizacji produktu firmy powinny stanowić strategiczny wyznacznik odpowiedzialności ekologicznej, a pośrednio społecznej. W sposób kompleksowy kwestie te są regulowane w systemach zarządzania środowiskowego (ISO 14001, EMAS) i znakowania ekologicznego, które w koncepcji CSR są traktowane jako wyraz i instrument ekologicznej odpowiedzialności firm. Obecnie możliwości wprowadzania innowacji ekologicznych i ekoelektywnych rozwiązań do procesu produkcji i kształtowania produktu są niezmiernie szerokie. Zgodnie z koncepcją SD przedsiębiorstwo powinno dążyć do minimalizowania swojego negatywnego oddziaływania na środowisko (po zidentyfikowaniu tzw. aspektów ekologicznych), wprowadzając odpowiednie rozwiązania o charakterze organizacyjnym, logistycznym, technicznym i inwestycyjno-technologicznym. Pozostałe działania prospołeczne i proekologiczne, mniej lub bardziej związane z podstawowym profilem działalności firmy, powinny mieć charakter uzupełniający. Obecnie dominuje jednak postrzeganie tego typu działań - o charakterze projektów i programów społecznych czy ekologicznych re-*

alizowanych w zewnętrznym otoczeniu firmy - jako podstawowej formy działania i manifestowania społecznej odpowiedzialności firmy (CSR). Niewłaściwa hierarchia działań z zakresu CSR może prowadzić do kolejnej antynomii. Np. do sytuacji, w której firma, w wymiarze strategicznym, może upatrywać główny kierunek działalności z zakresu CSR w podejmowaniu zewnętrznych projektów prospołecznych czy proekologicznych, kosztem troski o istotne kwestie pracownicze lub poprawę ekologicznego profilu sposobu produkcji lub produktu. Chodzi tu przy tym zasadniczo o nadanie priorytetu kierunkom działania, nie zaś o wartość działań samych w sobie.

Jak dotychczas, główną barierą we wprowadzaniu na szeroką skalę zrównoważonych wzorców produkcji, a więc zgodnych z wymogami ochrony środowiska na poziomie standardu (np. certyfikowana produkcja metodami ekologicznymi, wdrożenie systemów zarządzania środowiskowego, systemów ekoznakowania, raportowania społecznego i in.), jest kwestia kosztów związana z przestawianiem metod produkcji oraz z pewnością inne uwarunkowania, które nie będą tu podejmowane. Niemniej, potwierdzonym w badaniach marketingowych zjawiskiem jest fakt zwiększonego popytu na produkty (przedsiębiorstw) o prospołecznych lub proekologicznych cechach wizerunkowych. Warto zauważyć, że korzyści marketingowe uznawane są na gruncie koncepcji CSR jako istotny motyw i korzyść dla przedsiębiorstwa z podejmowania przedsięwzięć z zakresu społecznej i ekologicznej odpowiedzialności, mający też w pełni charakter rynkowy. Istotny jest również wpływ ze strony wzorców konsumpcji na wzrost społeczno-ekologicznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, który może być stymulujący lub hamujący [Czubała 2011]. Coraz częściej pojawiają się też opracowania dotyczące zastosowań koncepcji CSR w sektorze rolnictwa [Zuzek 2012; Walaszczyk, Walczak 2014].

3. Produkcja zrównoważona

Mimo funkcjonowania formalno-prawnej definicji trwałego i zrównoważonego rozwoju na gruncie prawa krajowego (określonej w art. 3 pkt. 50 ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. *Prawo ochrony środowiska* (Dz. U. 2013 poz. 1232), brak jest definicji zrównoważonej produkcji oraz względnie ścisłej definicji jej rezultatu - zrównoważonego produktu. Trudno też, z uwagi na ogólność definicji SD, wyprowadzić z niej definicję zrównoważonej produkcji. Mimo braku ich ujęcia formalno-prawnego, również na szczeblu międzynarodowym (UE) istnieje jej wiele ujęć. Według dokonanego rozpoznania [Niedek, 2009], zrównoważoną produkcję można zdefiniować jako: sposób wytwarzania dóbr i usług, który na każdym etapie działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, cyklu produkcyjnego i cyklu życia produktu (pozyskiwania zasobów, projektowania produktu, sposobu wytwarzania, konfekcji, dystrybucji, utylizacji) uwzględnia aspekty ekologiczne i społeczne w stopniu wyższym, niż dotychczasowe lub konwencjonalnie stosowane metody wytwarzania danego rodzaju dobra lub usługi. W kategoriach koncepcji efektów zewnętrznych oznacza to sposób produkcji, który w porównaniu do innych metod wytwarzania, powoduje najmniejsze negatywne efekty (koszty) zewnętrzne w środowisku naturalnym i społecznym. Dany wzorzec produkcji i produkt są

zatem tym bardziej zrównoważone, im cechują się wyższym wskaźnikiem efektywności ekologicznej i społecznej.

W kontekście równoważenia wzorców produkcji w wymiarze ekologicznym, efektywność ekologiczną (*eco-efficiency*) należy rozumieć jako: dążenie w działalności gospodarczej, w ramach systemu zarządzania środowiskowego, do uzyskania większych efektów produkcyjnych i jakościowych przy minimalizacji: zużycia zasobów, emisji zanieczyszczeń i odpadów na każdym etapie cyklu życia produktu, poprzez wprowadzanie innowacyjnych ekologicznie rozwiązań do systemów i etapów produkcji: projektowania produktu; zaopatrzenia w surowce i materiały; technologii produkcji; dystrybucji i sprzedaży produktów. Według WBCSD zoperacjonalizowana formuła efektywności wyraża się w postaci ilorazu: wartość produktu lub usługi/oddziaływanie na środowisko i powinna mieć charakter odwrotnie proporcjonalny [WBCSD, 2000]. Według WBCSD eko-efektywność nie powinna być sprowadzana do doskonalenia obecnie istniejących praktyk i sposobów produkcji. Jest ona integralnie powiązana z innowacyjnością i kreatywnością, stanowiąc wyzwanie dla kadr inżynierskich, menedżerskich, marketingowych i finansowych przedsiębiorstwa. Dotyczy ona całego procesu cyklu życia produktu a wymogi stawiane przez eko-efektywność mogą wymagać często radykalnych zmian w sposobie wytwarzania i dostarczania produktów i usług. W perspektywie koncepcji SD koncepcja zrównoważonej produkcji implikuje również respektowanie aspektów społeczno-etycznych procesu działalności gospodarczej (produkcji), ujmowanych w koncepcji CSR [Rok, 2004, s. 34]. Zintegrowane kryterium stopnia zrównoważenia procesu produkcji i produktu można określić jako efektywność ekonomiczno-ekologiczno-społeczna, której wzór zaproponował K. Malik [Malik, 2004, s. 59]. Z kolei produkt zrównoważony - wytwór zrównoważonej, ekoelektywnej produkcji, to produkt, który uwzględnia wymogi ekologiczne, jak również zdrowotne i społeczne (etyczne), w większym stopniu niż produkty konwencjonalne lub konkurencyjne, służące do zaspokojenia tego samego rodzaju potrzeb, na każdym etapie cyklu życia produktu – od momentu wytworzenia do jego utylizacji. W ekonomicznych kategoriach tzw. efektów zewnętrznych oznacza to produkt, którego proces produkcji, użytkowania i utylizacji powoduje możliwie najmniejsze negatywne efekty (koszty) zewnętrzne w otoczeniu przyrodniczym i społecznym.

Mimo oczywistej rozbieżności między zrównoważonym i niezrównoważonym wzorcem produkcji, który jest jego przeciwieństwem, działania na rzecz koncepcji zrównoważonego rozwoju, które przynajmniej tak są określane, w szczególności jako działania z zakresu CSR, są podejmowane również przez przedsiębiorstwa, których działalność komercyjna polega na kultywowaniu niezrównoważonych wzorców produkcji. Działania te są wszakże na gruncie koncepcji CSR (przynajmniej jej dominujących obecnie wykładni forsowanych przez organizacje zajmujące się promowaniem koncepcji CSR) afirmowane. Według tego ujęcia, branża działalności, o ile tylko jest legalna, nie ma wpływu na zasadność projektów i przedsięwzięć z zakresu CSR, a przykłady przedsięwzięć CSR podejmowane przez przedsiębiorstwa tych branż są często promowane jako dobre praktyki działań społecznie odpowiedzialnych. Można zaobserwować wręcz większą skłonność firm z branż społecznie kontrowersyjnych do podejmowania projektów społecznej odpowiedzialności (np. branży tytoniowej).

Dywergencja pomiędzy konwencjonalnym wzorcem (by nie rzec paradygmatem) produkcji a proekologicznym, zrównoważonym wzorcem produkcji jest ogólnie znana i dobrze opisana w literaturze przedmiotu, w tym w wymiarze filozoficznym. W wymiarze praktyczno-technicznym i prawnym, w obszarze metod produkcji żywności, wyznaczają je normy i regulacje, w szczególności zakazy zawarte w odpowiednich aktach prawnych. Są one zasadniczo nie do pogodzenia z konwencjonalnym (intensywnym, niezrównoważonym) wzorcem produkcji żywności, szeroko skądinąd praktykowanym, mimo ogólnych deklaracji sektora biznesu co do akceptacji idei zrównoważonego rozwoju. Tymczasem, zgodnie z koncepcją SD, w jej ogólnie przyjętej i stosowanej wykładni oznaczającej rozwój gospodarczy w zgodzie z przyrodniczym i społecznym otoczeniem, a nie ich kosztem i który powinien być wdrażany w skali od globalnej, po lokalną, metody produkcji żywności (w tym rolnictwo) powinny w coraz większym stopniu uwzględniać aspekty ekologiczne i społeczne (efektywność ekospołeczną). Dotyczy to oczywiście nie tylko rolnictwa, ale niemal wszelkich rodzajów i obszarów działalności gospodarczej (biznesu).

W dominujących dotychczas definicjach przeważała tendencja do definiowania „tego co zrównoważone” (*Sustainability*) przez to „co ekologiczne” oraz mające jednocześnie prospołeczny charakter. Obecnie, co jest również elementem prezentowanego tu problemu, mają coraz częściej miejsce próby określania tego „co ekologiczne”, przez to „co zrównoważone” (co zostanie niżej zilustrowane przykładem), co grozi istotnym zamazywaniem ich źródłowych znaczeń, a w rezultacie oddala możliwość konstruktywnego konsensusu, kluczowego dla powodzenia koncepcji SD i osiągnięcia jej dotychczas zakreślonych celów.

4. Produkcja ekologiczna i integrowana

System produkcji ekologicznej – ściśle ekologicznych metod produkcji żywności – określony jest na poziomie międzynarodowym (globalnym), gdzie dominującą instytucją jest Międzynarodowa Federacja Ruchów na rzecz Rolnictwa Ekologicznego IFOAM (*International Federation of Organic Agriculture Movements*). Na poziomie europejskim (UE) regulacje produkcji ekologicznej określa aktualnie Rozporządzenie Rady nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. *w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych*. Na poziomie krajowym regulacje prawne zawarte są w ustawie z dn. 25 czerwca 2009 r. *o rolnictwie ekologicznym* (Dz.U. 2009 nr 116 poz. 975) oraz w szeregu rozporządzeń. Według ustawy *produkcja ekologiczna jest ogólnym systemem zarządzania gospodarstwem i produkcji żywności, łączącym najkorzystniejsze dla środowiska praktyki, wysoki stopień różnorodności biologicznej, ochronę zasobów naturalnych, stosowanie wysokich standardów dotyczących dobrostanu zwierząt i metodę produkcji odpowiadającą wymaganiom niektórych konsumentów preferujących wyroby wytwarzane przy użyciu substancji naturalnych i naturalnych procesów*. *Ekologiczna metoda produkcji pełni zatem podwójną funkcję społeczną: z jednej strony dostarcza towarów na specyficzny rynek kształtowany przez popyt na produkty ekologiczne, a z drugiej strony jest działaniem w interesie publicznym, ponieważ przyczynia się do ochrony środowiska, dobrostanu zwierząt i rozwoju obszarów wiejskich*. Według Rozporządzenia Rady z kolei do ogólnych celów produkcji

ekologicznej należy stworzenie zrównoważonego systemu zarządzania rolnictwem, który: (i) uwzględnia systemy i cykle przyrody oraz utrzymuje i poprawia zdrowie gleby, wody, roślin i zwierząt oraz równowagę między nimi; (ii) przyczynia się do utrzymania wysokiego poziomu różnorodności biologicznej; (iii) korzysta w odpowiedzialny sposób z energii i zasobów naturalnych, takich jak woda, gleba, materia organiczna i powietrze.

Udział sektora rolnictwa ekologicznego rośnie w większości państw członkowskich. W ostatnich latach szczególnie wyraźny jest wzrost zapotrzebowania konsumentów na produkty rolnictwa ekologicznego. Według oficjalnych danych na koniec 2012 r., w Polsce kontrolą jednostek certyfikujących objętych było 26,5 tys. producentów ekologicznych. W okresie 2003 - 2012 powierzchnia użytków ekologicznych wzrosła 11-krotnie i stanowi obecnie ok. 3,4% całej powierzchni użytkowanej rolniczo w kraju. Powierzchnia upraw użytkowanych, zgodnie z przepisami o rolnictwie ekologicznym, wyniosła w 2012 roku sumie ponad 661 687 ha, co daje 10% wzrost w odniesieniu do 2011 r. System produkcji ekologicznej posiada rozbudowany system certyfikacji i kontroli, pozwalający zachować jego wiarygodność i rozwój w zgodzie z założeniami. Do głównych elementów systemu kontroli należy w Polsce: Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi – organ upoważniający jednostki certyfikujące do prowadzenia kontroli i wydawania certyfikatów; Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJJARS) sprawująca nadzór nad jednostkami certyfikującymi oraz nadzór nad produkcją ekologiczną; oraz jednostki współpracujące: Inspekcja Handlowa (współpracuje z IJJARS przy sprawowaniu nadzoru nad jednostkami certyfikującymi oraz produkcją ekologiczną, w zakresie wprowadzania do obrotu detalicznego) i Inspekcja Weterynaryjna. Według Ministerstwa Rolnictwa *funkcjonowanie systemu kontroli i certyfikacji w rolnictwie ekologicznym jest podstawowym gwarantem dla konsumenta, że środki spożywcze znajdujące się na rynku wyprodukowane zostały zgodnie z obowiązującymi przepisami dotyczącymi rolnictwa ekologicznego i są wolne od zanieczyszczeń, takich jak: pozostałości środków ochrony roślin i hormonów, a podczas ich produkcji nie stosowano nawozów sztucznych i organizmów zmodyfikowanych genetycznie* [dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/Kontrola-i-certyfikacja>, data wejścia: 16.05.2014]. Rolnictwo ekologiczne stanowi wszakże, jak pokazano wyżej, znacząca mniejszość w ogólnym areale upraw.

Ustawa o rolnictwie ekologicznym nie definiuje pojęcia zrównoważonego rolnictwa (zrównoważonej produkcji), ani też pojęcia rolnictwa integrowanego. To ostatnie określane jest w innym akcie prawnym, o czym niżej. Ekologiczne metody produkcji, mają charakter ekstensywny i są przeciwieństwem rolnictwa intensywnego, dążącego do maksymalizacji plonu, produkcji i sprzedaży, zasadniczo kosztem jakości biologicznej produktów, degradacji środowiska i z tego też powodu, obok przyczyniania się do depopulizacji i monofunkcyjności wsi, uznawane są za niezrównoważone ekologicznie i społecznie [Górny 2002]. Intensywne metody produkcji rolnej oskarżane są o znaczący negatywny wpływ na środowisko, głównie z powodu stosowania środków agrochemicznych (nawozy sztuczne, pestycydy, herbicydy, fungicydy itp.), wyjałowienie biologiczne gleb, jak również wprowadzanie genetycznie zmodyfikowanych organizmów, które w rolnictwie ekologicznym są zakazane. Według Rozporządzenia Rady nr 834/2007

(pkt. 5) *organizmy modyfikowane genetycznie i wyprodukowane z nich lub z ich zastosowaniem produkty nie są zgodne z koncepcją produkcji ekologicznej i sposobem, w jaki konsumenci postrzegają produkty rolnictwa ekologicznego. Z tego względu nie powinny być one stosowane w rolnictwie ekologicznym lub w trakcie przetwarzania produktów rolnictwa ekologicznego.*

Stopniem pośrednim między ekologiczną, a intensywną (konwencjonalną) metodą produkcji żywności jest rolnictwo integrowane, posiadające również swoją regulację prawną w postaci ustawy z dnia 18 grudnia 2003 r. *o ochronie roślin* (Dz. U. z 2008 r. Nr 133, poz. 849) oraz Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2010 r. *w sprawie integrowanej produkcji* (Dz. U. z 2010 r. Nr 256, poz. 1722). Według art. 5 ustawy o ochronie roślin produkcja integrowana polega na wykorzystywaniu w sposób zrównoważony postępu technicznego i biologicznego w uprawie, ochronie roślin i nawożeniu, z uwzględnieniem ochrony środowiska i zdrowia ludzi. Większość elementów rolnictwa integrowanego obejmuje Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej, a instytucją nadzorującą system produkcji integrowanej jest Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa. Od 2014 r. wszedł obowiązek stosowania zasad integrowanej ochrony roślin przez wszystkich profesjonalnych użytkowników środków ochrony roślin, co wynika to z postanowień art. 14 Dyrektywy 2009/128/WE dot. zrównoważonego użytkowania pestycydów oraz rozporządzenia nr 1107/2009 dot. wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin. Wprowadzony też został zdecentralizowany systemu certyfikacji rolnictwa integrowanego.

Do trzech obszarów istotnej dywergencji między produkcją ekologiczną a integrowaną należą (w przypadku rolnictwa ekologicznego): 1) ekstensywne metody produkcji żywności; 2) eliminacja stosowania środków agrochemicznych oraz 3) zakaz stosowania organizmów modyfikowanych genetycznie GMO. W rolnictwie integrowanym nie ma zakazu stosowania organizmów modyfikowanych genetycznie, uznawanych obecnie, co wynika z wielu badań prowadzonych przez niezależne jednostki badawcze, za radykalne zagrożenie dla naturalnych metod produkcji rolnej i zachowania równowagi ekologicznej w środowisku [Wiackowski 2009].

Pomimo, iż produkcja metodami ekologicznymi w pełniejszym zakresie i stopniu spełnia wymogi stawiane produkcji zrównoważonej, dominuje tendencja do definiowania rolnictwa zrównoważonego jako rolnictwa integrowanego. Według Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR): *rolnictwo zrównoważone to prowadzenie produkcji rolnej metodami przyjaznymi dla środowiska naturalnego. Negatywny wpływ rolnictwa na środowisko można ograniczyć poprzez prowadzenie integrowanej ochrony roślin oraz stosowanie planu nawożenia, którego podstawą jest bilans azotu. Integrowana ochrona zakłada łączne stosowanie wszystkich dostępnych metod i sposobów zwalczania chwastów, chorób i szkodników tak, aby były one skuteczne, bezpieczne dla środowiska i człowieka oraz by zapewniały pozytywne efekty ekonomiczne* [dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/biblioteka/archiwum/programy-i-dzialania-wdrozone-w-poprzednich-latach/plan-rozwoju-obszarow-wiejskich-2004-2006/wspieranie-przedswiezec-rolno-srodowiskowych-i-poprawy-dobrostanu-zwierzat/pakiety-wdrazane-w-strefach-priorytetowych-rolnictwo-zrownowazone-s01.html>, data wejścia: 16.05.2014]. Definicja ta, zawarta na stronie ARiMR, w kontekście tzw. Pakietu rolno-środowiskowego zawiera również klauzulę, iż: *pakietu rolnictwo zrównoważone nie można łączyć z pakietem rolnictwo ekologiczne.*

Sugeruje to, jakoby system produkcji ekologicznej i zrównoważonej nie miały ze sobą wiele wspólnego. W dominującej praktyce rzeczywiście nie mają, niemniej na płaszczyźnie teoretycznej są ze sobą w dominującym zakresie tożsame. Dowodzi do istotnej, by nie rzez zupełnej dywergencji pomiędzy teorią a praktyką zrównoważonej produkcji.

Innym przykładem, tym razem pochodzącym z sektora prywatnego, może być system produkcji zastosowany przez przedsiębiorstwo Farm Frites Poland S.A., będące czołowym producentem ziemniaków i frytek dla sieci restauracji McDonald's. Obok podejmowania przez to przedsiębiorstwo wielu przedsięwzięć z zakresu CSR, określa ono stosowane przez siebie metody produkcji rolnej mianem rolnictwa zrównoważonego [*Zrównoważone rolnictwo*, 2013]. Przedsiębiorstwo to uczestniczy w międzynarodowej inicjatywie na rzecz zrównoważonego rolnictwa SAI (*Sustainable Agriculture Initiative*). Zrównoważenie stosowanych metod produkcji, mimo kultywowania wzorca rolnictwa intensywnego, przedsiębiorstwo to uzasadnia – poza zastosowaniem uniwersalnych zabiegów agrotechnicznych, takich jak zmianowanie, odkamienienie pól i koszenie ich obrzeży - wprowadzeniem: technologii GPS i cyfrowych map zasobności gleb w aplikacji nawozów; systemów wspomagających aplikację herbicydów i fungicydów, jak również ich rozdawanie okolicznym rolnikom i działkowcom; systemów kontroli sekcji w opryskiwaczach umożliwiających lepszą aplikowalność i kontrolę a także oszczędność w stosowaniu środków agrochemicznych. Przedsiębiorstwo to porozumiało się również z okolicznymi pszczelarzami w celu uzgodnienia terminów aplikacji pestycydów, aby uchronić przed nimi pszczoły. Mimo, iż podjęte zabiegi przekładają się na zmniejszenie dawek stosowanych środków agrochemicznych, a poprzez to na oszczędności i poprawę ekonomiki produkcji, co w jakimś stopniu być może równoważy ten system produkcji, niemniej zasadnym jest pytanie na ile uprawnione jest określanie go mianem rolnictwa zrównoważonego, tym bardziej, że z ekologicznymi metodami produkcji rolnej nie ma on wiele wspólnego?

Zagadnienie to ma charakter szerszy i odnosi się do powstałych dobrowolnych inicjatyw sektora biznesu (produkcji żywności), które określają swoje własne standardy i metodyki produkcji, określane mianem zrównoważonych. Należy do nich wspomniana inicjatywa SAI będąca organizacją przemysłu spożywczego utworzoną w 2002 przez koncerny Nestlé, Unilever i Danone, a liczącą obecnie 50 korporacji. Ze strony polskiej uczestniczy w niej Polska Federację Producentów Żywności (PFPŻ). Według deklaracji zawartych na stronach SAI jej główne cele i działania to: rozwijanie i upowszechnianie praktyk zrównoważonego rolnictwa i ich włączanie do głównego nurtu produkcji żywności; włączanie wszystkich podmiotów łańcucha dostaw w systemie produkcji żywności (interesariuszy); rozwijanie wiedzy nt. zrównoważonego rolnictwa i osiągnięcie wspólnego rozumienia tej koncepcji; rozwijanie metodyk samooceny zrównoważonej produkcji. Według przyjmowanego tam ujęcia działania te *uwzględniają elementy integrowanego i ekologicznego rolnictwa w takim stopniu, w jakim przyczyniają się one do zrównoważonego rozwoju* [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.saiplatform.org/about-us/who-we-are-2>, data wejścia: 16.05.2014 (tłumaczenie własne)]. W przyjętej tam perspektywie zrównoważony rozwój nie jest więc definiowany, jak ma to miejsce w źródłowej (klasycznej) wykładni za pośrednictwem działań proekologicznych i spo-

lecznych, lecz odwrotnie - pozytywne ekologicznie i społecznie są te działania, które zostaną uznane za zrównoważone. Przy tym decydujący głos, a właściwie dowolność w uznaniu danych celów, zasad, działań czy praktyk za zrównoważone ma podmiot ustalający tę definicję. Jeśli nie jest to podmiot mający demokratyczną legitymizację, można wyrazić uzasadnione wątpliwości co do obiektywności i niepartykularności takich ujęć.

Określanie produkcji, spełniającej pewne kryteria rolnictwa integrowanego, mianem zrównoważonej sugeruje ponadto mylny pogląd, jakoby to produkcja ekologiczna miała charakter niezrównoważony (fundamentalny, skrajny) i wymagała zrównoważenia ze strony postępu technicznego, w postaci dobrodziejstw agrochemii i zaawansowanych technologii, w szczególności biotechnologii. W przypadku akceptacji tego stanowiska i niedookreślenia granic elastyczności definicji SD będzie następowała degeneracja źródłowego sensu tej idei, a w konsekwencji transformacja w jej zaprzeczenie, z wszelkimi tego, już niekoniecznie teoretycznymi, skutkami.

5. Odpowiedzialność i rozwój zrównoważony

Spośród trzech rodzajów odpowiedzialności wymienionych przez B. Roka [Rok, 2004] na gruncie koncepcji CSR: 1) narzuconej (przepisami prawa, decyzjami administracyjnymi); 2) wymuszonej (np. presją opinii publicznej, organizacji pozarządowych) i 3) dobrowolnej (wynikającej z wewnętrznej etyki biznesu i przyjętej strategii społecznego zaangażowania przedsiębiorstwa), wiele firm podejmuje działania na gruncie drugiego i trzeciego szczebla odpowiedzialności. Przykładem może być właśnie inicjatywa SAI, którą na gruncie polskim promuje wspomniana wyżej Polska Federacja Producentów Żywności. O ile wszelkie przejawy zaangażowania firm na rzecz bardziej lub mniej konkretnie określonych zasad i celów trwałego i zrównoważonego rozwoju i które mogą być właśnie jako takie zasadniczo określone, są z perspektywy tej koncepcji i wyzwań jakie stawia, bardzo pożądane, o tyle zasadnicze pytania muszą budzić te działania z zakresu stosowanych metod produkcji żywności, które roszczą sobie miano do bycia określanymi jako zrównoważone, jednak **z całkowitym pominięciem formalnego systemu certyfikacji na produkcję zgodną wymogami ekologicznymi lub nawet integrowanymi**. Ponieważ wzorzec produkcji żywności metodami ekologicznymi (organicznymi, biologicznymi) posiada ściśle określony i sformalizowany zakres oraz definicje prawne, nie pozostawia on zbyt wiele swobody interpretacyjnej. Inaczej jest wszakże z pojęciem produkcji zrównoważonej, oraz zrównoważonego produktu, które nie posiadają takich regulacji. Jedynie na gruncie koncepcyjnym (interpretacyjnym), a więc niesformalizowanym definiuje się produkcję zrównoważoną jako zgodną z metodami ekologicznymi (oraz zgodną z wymogami społecznymi), lecz nie musi to być, jak się okazuje, wymóg konieczny i wystarczający. Teoretycznie stwarza to pole do nadużyć, które niestety mają już miejsce.

TABELA 1**Zestawienie porównawcze ekologicznych i określanych jako zrównoważone metod produkcji rolnej.**

Aspekt porównawczy	Rolnictwo ekologiczne	„Rolnictwo zrównoważone” promowane przez korporacje biznesowe sektora spożywczego
Sposób określania metod produkcji	Odniesienie do definicji ustawowych, rozporządzeń UE oraz wytycznych IFOAM	Formułowanie definicji przez organizację sektora biznesu, np. SAI
Odniesienie do produkcji integrowanej	Stosowanie wyższych wymogów i standardów (ekoefektywności) w stosunku do środowiska, maksymalne zbliżenie do naturalnych metod produkcji żywności	Określanie produkcji zrównoważonej jako produkcji spełniającej wymogi rolnictwa integrowanego
Odniesienie do produkcji ekologicznej	Zachowanie zgodności z ekologicznymi, względnie naturalnymi metodami produkcji rolnej	Traktowanie produkcji ekologicznej jako zasadniczo niszowej w stosunku do rolnictwa przemysłowego
Odniesienie do koncepcji zrównoważonego rozwoju SD	Określanie proekologicznych i prospołecznych metod produkcji jako zrównoważonych	Określanie zrównoważonych metod produkcji jako metod zgodnych z niedoprecyzowaną analitycznie ogólną ideą "zrównoważonego rozwoju"
Sposób określania metod produkcji	Odniesienie do definicji ustawowych, rozporządzeń UE oraz wytycznych IFOAM	Formułowanie definicji przez organizację sektora biznesu, np. SAI
Odniesienie do produkcji integrowanej	Stosowanie wyższych wymogów i standardów (ekoefektywności) w stosunku do środowiska, maksymalne zbliżenie do naturalnych metod produkcji żywności	Określanie produkcji zrównoważonej jako produkcji spełniającej wymogi rolnictwa integrowanego
Odniesienie do produkcji ekologicznej	Zachowanie zgodności z ekologicznymi, względnie naturalnymi metodami produkcji rolnej	Traktowanie produkcji ekologicznej jako zasadniczo niszowej w stosunku do rolnictwa przemysłowego
Odniesienie do koncepcji zrównoważonego rozwoju SD	Określanie proekologicznych i prospołecznych metod produkcji jako zrównoważonych	Określanie zrównoważonych metod produkcji jako metod zgodnych z niedoprecyzowaną analitycznie ogólną ideą "zrównoważonego rozwoju"

Źródło: opracowanie własne.

Jak stwierdzono wyżej wiele przedsiębiorstw, w szczególności z branży spożywczej, podejmuje działania na rzecz trwałego i zrównoważonego rozwoju w obszarze związanym z dominującym w nich wzorcem produkcji, jednakże z pominięciem przyjętych standardów i systemów sformalizowanych (jakim jest np. rolnictwo ekologiczne), opierając się jedynie na określonych, branżowych wytycznych i wewnętrznie przyjętej koncepcji. Choć wytyczne te i wprowadzone praktyki mogą być ocenione z perspektywy koncepcji SD jako pozytywne przejawy odpowiedzialności społeczno-ekologicznej (CSR), niemniej zasadniczą wątpliwość może budzić fakt określania tego rodzaju metod produkcji już jako zrównoważonych, a docelowo wytworów tej produkcji jako pro-

duktów zrównoważonych (w domyśle: ekologicznie i społecznie). **Na gruncie koncepcji SD niedopuszczalna wydaje się bowiem taka sytuacja rynkowa, w której oferowane produkty, określane jako zrównoważone, mają niewiele lub nic wspólnego z produktami ekologicznymi.** Tymczasem, jak wspomniano wyżej, produkty o charakterystykach proekologicznych posiadają przewagi marketingowe, które mogą być dyskontowane w sprzedaży. Działania takie należy w teorii i praktyce określić mianem nieetycznej konkurencji, niezgodnej w swoim duchu z koncepcją SD. Przedmiotem szczególnej troski powinien być tutaj kapitał społecznego zaufania do produkcji ekologicznej i ekologicznych produktów, który może zostać nadużyty w przypadku wzrostu udziału w rynku produktów określanych jako zrównoważone, lecz nie spełniających wymogów produkcji ekologicznej. Produkcja ekologiczna jest określana mianem trwałej, a więc najpełniej spełniającej wymogi koncepcji trwałego i zrównoważonego rozwoju, gdyż jest najbardziej zgodna z wymogami ekologicznymi i wpisowana w odwieczne, naturalne procesy biogeochemiczne. Byłoby swoistym paradoksem, gdyby produkcja i produkty określane mianem zrównoważonych przyczyniały się do rozwoju niezrównoważonego, podatnego na kryzysy ekologiczne i społeczne, a więc nie spełniającego wymogów trwałości i samopodtrzymywania w długofalowej perspektywie.

6. Podsumowanie, konkluzje i rekomendacje

Wielość i stale rosnąca liczba inicjatyw, przedsięwzięć i projektów określanych mianem działań na rzecz zrównoważonego rozwoju (w tym społeczno-ekologicznie odpowiedzialnych), przy często jedynie intuicyjnym lub deklaratywnym rozumieniu tego pojęcia, nakazuje podjąć istotne działania mające na celu przeciwdziałania rozmywaniu się pierwotnego i źródłowego sensu koncepcji SD, który ukształtował się w drodze konsensusu od lat 70-tych XX w. w wyniku reakcji na, określane jako niezrównoważone właśnie, praktyki gospodarcze, społeczne i polityczne. Na obecnym poziomie rozwoju koncepcji SD i kształtowania się dyscypliny określanej mianem ekonomii zrównoważonego rozwoju niedopuszczalne wydają się również zarzuty z pozycji metodologicznych, skądinąd dość często padające ze strony ekonomistów głównego nurtu, o nie(do)określoność przedmiotu badawczego teorii SD. Choć zarzut ten wynika z normatywnego charakteru koncepcji SD i rzutowania swojego głównego przedmiotu refleksji - jakim jest trwały, zrównoważony i samopodtrzymujący się rozwój - w przyszłość jako stan docelowy, w celu zmniejszenia zasadności pojawiania się tego zarzutu, proponujemy stosowanie terminu „**rozwój równoważony**”, którego desygnat ma charakter bardziej realny, gdyż odnosi się do rzeczywistych procesów gospodarczych, poddawanych faktycznie procesom równoważenia w wymiarze ekologicznym i społecznym. Niedokonana semantycznie formuła tej kategorii odzwierciedla też jej normatywny i procesualny charakter - wymagający stosowania mierników (wskaźników) stopnia jej dokonania, a tym samym potrzebę objęcia ją systemem statystyki publicznej. W stosowaniu systemu mierników SD, szczególnie w wymiarze środowiskowym, należy też upatrywać ratunku dla degeneracji koncepcji SD w pos-

taci dowolności i partykularyzmów w definiowaniu i interpretacji tej koncepcji, w tym jej operacjonalizacji w postaci arbitralnych ujęć zrównoważonej produkcji forsowanych przykładowo przez grupy biznesowe (koncerny). Według wielu badaczy koncerny dysponują siłą rynkową zdolną zakłócić naturalny mechanizm rynkowy, jak sygnalizował to T. Borys, A. F. Bocian, E. Kośmicki: *...sposób działania tych korporacji ogranicza funkcjonowanie rynku, ponieważ najważniejsze decyzje nie zapadają w wyniku równoważenia się sił rynkowych, lecz stanowią wynik negocjacji i gry wielkich partnerów biznesowych* [Borys, 2011, s. 17]. Okazuje się, iż mogą one również forsować, zgodne ze swoim partykularnym interesem, interpretacje kluczowych dla przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym (w wymiarze gospodarczym, społecznym i ekologicznym) kategorii, do których należy SD i SPC. W wymiarze praktycznym może przyjmować to postać kierunkowego lobbingu i wpływania partykularnych grup interesu na zapisy aktów prawnych.

Przyjęcie kategorii „rozwoju równoważonego” w odniesieniu do produkcji i konsumpcji pozwoliłoby również bardziej trafnie oddać ich procesualny i ewolucyjny charakter. Większość procesów produkcji i produktów może być bowiem pod względem ekologicznym czy społecznym stale doskonała, tzn. ich parametry środowiskowe czy społeczne (ekospołeczna efektywność) mogą być stale ulepszone. Dlatego też lepiej, tzn. bardziej zgodnie z rzeczywistością jest określać je mianem proekologicznych czy prospołecznych (zamiast hasłami „produkt ekologiczny”; „produkt etyczny”), a stopień ich zrównoważenia powinien być, zgodnie ze stosowanymi miernikami poziomu/stopnia zrównoważenia produkcji/produktu odzwierciedlany na etykiecie produktu. Ma to już miejsce w przypadku znakowania energetycznego produktu (etykieta energetyczna), jak również w przypadku znakowania jaj (oznaczenia „0”, „1”, „2”, „3”). Warto zauważyć, że w przypadku produktów elektrycznych i elektronicznych zróżnicowanie to doprowadziło do rozwoju dużej konkurencji na płaszczyźnie charakterystyk energetyczno-ekologicznych produktów (w tym w ramach tzw. ekoprojektu UE) i pojawienia się produktów o bardzo wysokiej energooszczędności, co też było powodem wprowadzenia nowych, wyższych klas energetycznych w nowej etykiecie UE obowiązującej od 2010 r.

Wprowadzenie stałych mierników poziomu (z)równoważenia (ekologicznego i społecznego) procesów gospodarczych - odzwierciedlających ich zobiektywizowany wpływ na środowisko i społeczeństwo - na poziomie mikro, mezo i makro (odp. w skali poszczególnych konsumentów, gospodarstw domowych, gmin, regionów, kraju) do statystyki publicznej oraz ich demokratyczne (uspołecznione) i systematyczne monitorowanie pozwoliłoby w istotnym stopniu uniknąć wskazanych zagrożeń. Do tego celu wymagany jest wszakże intensywny udział sektora publicznego, odpowiednich instytucji, które mogą zrównoważyć tendencje do partykularyzacji interesów forsowanych przez podmioty sektora prywatnego biznesu i stanowiących silne zagrożenie dla właściwego rozumienia oraz właściwej realizacji koncepcji SD. Zarówno skuteczność podejmowania przedsięwzięć na rzecz realizacji SD, a w szczególności na rzecz SPC, ułatwienie ich monitorowania, ewaluacji, jak i minimalizacji prawdopodobieństwa pojawienia się wypaczeń w postaci partykularyzmu, klientelizmu, korupcji, tendencyjności, wymaga intensywnej współpracy i międzysektorowego partnerstwa publiczno-prywatno-społecznego między podmiotami trzech sektorów [Niedek, *Edukacja kon-*

sumencka 2006]. Jest to już jednak sfera mniej ekonomii, a bardziej polityki zrównoważonego rozwoju, która powinna być świadoma istniejących i zarysowanych w niniejszym artykule zagrożeń.

Literatura

- Adamczyk W. 2012 *Współczesne problemy zrównoważonej produkcji i zrównoważonej konsumpcji*, „Zarządzanie i Finanse”, R 10, nr 3, cz. 2.
- Borys T. 2011 *Wyzwania dla współczesnej ekonomii* [w:] *Kształtowanie teorii i wdrożeniowe aspekty zrównoważonego rozwoju*, B. Poskrobko (red.), Wyd. WSE w Białymstoku, Białystok.
- Czubała A. 2011 *Rola konsumentów w realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, „Konsumpcja i Rozwój”, nr 1.
- Górny M. 2002 *Ekorozwój wsi i rolnictwa*, Wydawnictwo Duszpasterstwa Rolników, Włocławek.
- Kielczewski D. 2008 *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju*, Białystok.
- Kielczewski D. 2011 *Związki idei zrównoważonego rozwoju z ideą społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 6 (54).
- Malik K. 2004 *Efektywność zrównoważonego i trwałego rozwoju w wymiarze lokalnym i regionalnym*, Politechnika Opolska, Opole.
- Niedek M. 2000, *Rolnictwo ekologiczne jako podstawa zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich*, promotor M. Sikorski, praca dyplomowa niepublikowana, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Brwinów.
- Niedek M. 2006 *Trzy antynomie społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Problemy Ekologii”, Rok X-Nr 1(55), Z. J. Gurgul (red.), GWSP im. Kard. A. Hłonda, Mysłowice, styczeń-luty 2006.
- Niedek M. 2006 *Rola partnerstwa międzysektorowego w równoważeniu wzorców konsumpcji* [w:] *Edukacja konsumencka. Cele, instrumenty, dobre praktyki*, A. Lewicka-Strzałecka (red.), Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie, Warszawa.
- Niedek M. 2009, *Rozprawa doktorska Determinanty rozwoju partnerstwa międzysektorowego na rzecz równoważenia wzorców konsumpcji i produkcji*, promotor D. Kielczewski, praca niepublikowana, UwB, Białystok.
- Rok B., 2004 *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2010 r. w sprawie integrowanej produkcji (Dz. U. z 2010 r. Nr 256, poz. 1722).
- Schweisfurth K. L., Gottwald F. T., Dierkes M., Buhr R. 2002, *Drogi do systemu zrównoważonego rolnictwa i konsumpcji żywności: model przyszłościowych metod wytwarzania, przetwarzania i sprzedaży produktów spożywczych*, tłum. Metera D., Niedek M., Fundacja Schweisfurtha.

- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. *Prawo ochrony środowiska* (Dz. U. 2013 poz. 1232).
- Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 r. *o ochronie roślin* (Dz. U. z 2008 r. Nr 133, poz. 849).
- Ustawa z dnia 25 czerwca 2009 r. *o rolnictwie ekologicznym* (Dz. U. 2009 nr 116 poz. 975).
- Walaszczyk A., Walczak N. 2014, *Společná odpovědnost i zróvnovážený rozvoj w zarządzaniu branżą rolną*, Zarządzanie Przedsiębiorstwem t.1, Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją, Opole.
- WBCSD 2000, *Eco-efficiency. Creating more value with less impact*, World Business Council for Sustainable Development.
- Wiackowski S. K. 2009, *Genetycznie modyfikowane organizmy. Zagrożenia dla zdrowia, rolnictwa i środowiska*, Kielce.
- Zuzek D. K. 2012, *Společná odpovědnost biznesu a zróvnovážený rozvoj przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, tom 21, nr. 2.
- Zróvnovážené rolníctvo* – prezentacja konferencyjna 2013, Wańkowicz J., Farm Frites. Materiały z konferencji „Zróvnovážená przyszlost' branžy spóžywczej” 15.10.2013, organizatorzy: Det Norske Veritas Business Assurance, Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa.

Paulina SZYJA¹

ROLA WSKAŹNIKÓW ZRÓWNOWAŻONEGO I TRWAŁEGO ROZWOJU W BADANIU ZIELONEJ GOSPODARKI

Streszczenie

Pojęcie zielonej gospodarki zyskało na znaczeniu w wyniku realizacji programów anty kryzysowych, związanych z tworzeniem nowych ram rozwojowych w poszczególnych państwach. Z uwagi na dokonujący się proces transformacji gospodarki w poszczególnych krajach, konieczne stało się zdefiniowanie elementów tworzących zieloną gospodarkę oraz wskazanie instrumentów umożliwiających dokonanie analizy jej efektywności, a także stopnia zaangażowania państw na rzecz jej wdrażania. Opracowanie przybliży kwestię wykorzystania dostępnych narzędzi w postaci wskaźników zrównoważonego i trwałego rozwoju.

Słowa kluczowe: zielona gospodarka, zrównoważony i trwały rozwój, wskaźnik, indeks

ROLE OF INDICATORS FOR SUSTAINABLE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE STUDY OF THE GREEN ECONOMY

Summary

The concept of a green economy has gained in importance as a result of the implementation of anti-crisis programs related to the creation of a new framework for development in individual countries. Due to making the process of transformation of the economy in each country, it became necessary to define the elements forming a green economy and an indication of instruments to analyze its effectiveness, as well as the degree of involvement of countries for its implementation. The development brings the issue of the use of the tools available in the form of indicators of sustainable development.

Key words: green economy, sustainable development, indicator, index

1. Wstęp

Wraz z rozpoczęciem działań na rzecz zielonej gospodarki, popartych realizacją projektów inwestycyjnych, uwzględnionych w programach anty kryzysowych państw (2008-2009), pojawiła się kwestia pomiaru stopnia jej wdrożenia i efektywności. Samo pojęcie zielonej gospodarki mające krótką genezę, sięgającą 1989 roku, zyskało na znaczeniu w rezultacie działań na rzecz ograniczenia skutków załamania gospodarczego.

¹ Dr Paulina Szyja – Wydział Humanistyczny, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie; e-mail: paulinaszyja@wp.pl.

Zaczęto w niej upatrywać sposobu na ożywienie w krótkim okresie czasu i tworzenie ram rozwojowych w długiej perspektywie, mając na względzie wiele czynników. Wśród nich można wskazać chęć uniezależnienia się od tradycyjnych surowców energetycznych i tym samym zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego, tworzenie nowych przewag konkurencyjnych, a także przeciwdziałanie zmianom klimatycznym i kryzysom, możliwym do wystąpienia, w przyszłości.

Jednocześnie należy zaznaczyć, że w efekcie załamania gospodarczego, rozpoczęła się dyskusja na temat roli dominujących nurtów obowiązujących w ekonomii. Pojawiły się opinie o załamaniu neoliberalnego porządku (w ujęciu Milтона Friedmana) i konieczności powrotu do założeń Johna Maynarda Keynesa, podkreślających rolę państwa w procesie gospodarowania. Stąd też liczne stanowiska zwracały uwagę na to, że kryzys to szansa na tworzenie nowych ram rozwojowych. Opinie te zostały wzmocnione przez międzynarodowe organizacje zaangażowane w kształtowanie gospodarki przyjaznej dla środowiska naturalnego.

Kształtowanie zielonej gospodarki wymaga wprowadzenia procesów transformacyjnych z udziałem państw, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Relacje kosztów i korzyści towarzyszących zmian budzą wiele kontrowersji. Niezbędne są narzędzia, które pozwolą określić, czym jest zielona gospodarka i dokonać analizy jej efektów.

Celem niniejszego opracowania jest przybliżenie możliwości wykorzystania modeli, wskaźników zrównoważonego i trwałego rozwoju (*sustainable development*) w badaniu zielonej gospodarki.

2. Zrównoważony i trwały rozwój a określenie granic oddziaływania człowieka na środowisko

Geneza koncepcji zrównoważonego i trwałego rozwoju, przypadająca na lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX wieku, jest związana z rozpoczęciem dyskusji na temat zagrożeń, jakie stwarza ludzkość dla podstaw egzystencji przez nadmierną eksploatację zasobów naturalnych [Rogall, 2010, s. 39]. Ujęcie definicyjne zagadnienia znalazło swój wyraz w raporcie Komisji Brundtland, w którym akcentuje się możliwości zaspokajania potrzeb obecnego pokolenia bez umniejszania szans dla ich zaspokojenia przez przyszłe generacje [*Our Common Future*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>, data wejścia: 27.04.2014]. Powstaje zatem pytanie, jak organizować działalność wytwórczą wykorzystującą zasoby naturalne, jak kierować zachowania konsumpcyjne, by nie stanowiły one obciążenia czy też zagrożenia dla środowiska naturalnego. Jak zauważa profesor Piotr Jeżowski: *istota rozwoju zrównoważonego nie tkwi w równoważeniu relacji między takimi dziedzinami (ładami), jak gospodarka, społeczeństwo, przestrzeń czy przyroda, lecz w wyborze stopnia trwałości. Stopień trwałości bowiem określa nacisk na ochronę środowiska i dążenie do zachowania kapitału naturalnego względem potrzeb gospodarki i społeczeństwa* [Jeżowski, 2007, s. 13-14].

Zaangażowanie na rzecz kształtowania zrównoważonego i trwałego rozwoju było podyktowane w pierwszym momencie zmniejszeniem presji działalności, głównie gospodarczej, człowieka na środowisko naturalne. Równocześnie jednak zwrócono uwagę

na konsekwencje nieograniczonego wykorzystania surowców naturalnych nie tylko w stosunku do przyrody, społeczeństwa, ale i samych procesów wytwórczych. Szeroki rozgłos zyskało określenie *peak oil*, czyli w dosłownym tłumaczeniu szczyt wydobywania. Przewidywano, że w rezultacie osiągnięcia szczytu wydobywania ropy naftowej, wystąpią ograniczenia w dostępie do tego surowca, co wpłynie na zmniejszenie możliwości produkcyjnych w gospodarkach. Dziś, w wyniku odkryć nowych złóż podstawowych surowców energetycznych, a także postępu technologicznego, umożliwiającego zwiększenie wydajności w procesach produkcyjnych, obawy związane z wystąpieniem *peak oil* nie są tak zasadne, jak przed trzema dekadami. Jednakże są inne obszary, w których aktywność człowieka może przyczynić się do obniżenia poziomu jakości życia. W 2009 roku grupa ekspertów przedstawiła opracowanie „Granice planety” [Rocksrom, Steffen, Noone, Persson, Chapin, Lambin, Lenton, Scheffer, Folke, Schellnhuber, Nykvist, De Wit, Hughes, van der Leeuw, Rodhe, Sörlin, Snyder, Costanza, Svedin, Falkenmark, Karlberg, Corell, Fabry, Hansen, Walker, Liverman, Richardson, Crutzen, Foley, 2009]. Zaproponowała ona w nim podejście do globalnego zrównoważonego rozwoju, które polega na określeniu granic w siedmiu kluczowych obszarach, dzięki którym ludzkość może bezpiecznie egzystować. Są to:

- zmiany klimatu;
- zakwaszenie oceanów;
- poziom ozonu w stratosferze;
- cykl biogeochemiczny azotu i fosforu;
- globalne wykorzystanie słodkiej wody;
- wielkość powierzchni gruntów przeznaczonych na pola uprawne;
- tempo pogorszenia stanu bioróżnorodności.

Według przyjętych na potrzeby badań metod i wykorzystanych wskaźników, wskazano na przekroczenie granic w odniesieniu do zmian klimatycznych, wskaźnika bioróżnorodności, zmiany globalnego cyklu azotu. Natomiast ludzkość zbliża się do granic możliwości w przypadku zakwaszenia oceanów, cyklu biogeochemicznego fosforu, jak również wielkości powierzchni gruntów przeznaczonych na pola uprawne.

Te i podobne analizy mają pomóc uświadomić, jak silnie człowiek przez swoją działalność oddziałuje na otaczające środowisko i jakie może to mieć konsekwencje dla jakości życia. Tymczasem bardzo często zapomina się o tym, że nawet najmniej, wydawałoby się, uciążliwe zachowania konsumenckie mogą mieć wpływ na nasze otoczenie. Wynika to z odległej perspektywy czasowej następstw takich postaw. Są jednak takie rezultaty ludzkiej aktywności, które objawiają się natychmiast po ich podjęciu, na przykład wyciek szkodliwych substancji z zakładów przemysłowych. Niestety, tego rodzaju skutki są często bagatelizowane na poziomie lokalnym. Tymczasem mogą mieć znaczenie nawet w wymiarze regionalnym czy globalnym, np. katastrofa elektrowni atomowej. Dlatego też tak istotne jest kontrolowanie poziomu oddziaływania człowieka na środowisko naturalne i intensyfikowanie praktyk w zakresie rozwiązań ekologicznych, szczególnie w gospodarce. W tym zakresie są niezbędne odpowiednie instrumenty pomiaru.

3. Wskaźniki *sustainable development*

Koncepcja zrównoważonego i trwałego rozwoju podkreśla rolę trzech elementów: społeczeństwa, gospodarki, środowiska naturalnego. Zwraca się uwagę na ich wzajemne oddziaływanie. Pomocne w analizowaniu postępu w zakresie wdrażania *sustainable development* są wskaźniki, które odnoszą się do różnych obszarów, powiązanych ze wskazanymi elementami. Mogą one służyć ustaleniu minimalnych kryteriów dla zarządzania środowiskiem w układach przestrzennych [Jeżowski, 2007, s. 15]. W tym sensie szczególnie podkreśla się wymiar środowiskowy. Należy zaznaczyć, że przyjmowane wskaźniki środowiskowe nie są elementem ogólnej statystyki ochrony środowiska lub monitoringu ekologicznego, różnią się od bazowej informacji, ponieważ są elementem procesu sterowania i/lub kontroli stanu środowiska [Borys, 1999, s. 25]. Jednakże, ogólnie, celem wskaźników zrównoważonego i trwałego rozwoju jest wskazanie granic aktywności człowieka w relacji do środowiska naturalnego, szacowanie możliwości zaspokojenia potrzeb ludzkich na podstawie: zasobów środowiska naturalnego, czy określenie „trwałości” trzech układów: społeczeństwa, gospodarki i środowiska. W tej ostatniej kwestii budowa wskaźników polega na pomiarze wartości poszczególnych cech ekorozwojowych: zrównoważenia, trwałości i samopodtrzymywania się rozwoju [Borys, 1999, s. 77-78].

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na ujęcie definicyjne wskaźników zrównoważonego i trwałego rozwoju i ich rodzaje, przyjęte przez różne instytucje.

Według Głównego Urzędu Statystycznego, są to narzędzia monitoringu odsłaniające istotę koncepcji w sposób wymierny. Pozwalają one na stworzenie statystycznego obrazu kraju z punktu widzenia implementacji nowego paradygmatu rozwoju [GUS, 2011, s. 15]. Wyróżniono cztery lądy i dla każdego z nich Główny Urząd Statystyczny zaprezentował krajowe wskaźniki zrównoważonego rozwoju (tabela 1.).

Z kolei, EUROSTAT wyróżnia wskaźniki, które służą ocenie stopnia realizacji Europejskiej strategii zrównoważonego rozwoju, przyjętej w Göteborgu w 2001 roku, tj. na podstawie zintensyfikowanych działań w następujących obszarach:

- ograniczenie postępu zmian klimatycznych i zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii;
- ograniczenie zagrożenia dla zdrowia człowieka (głównie przez poprawę bezpieczeństwa i jakości zdrowia);
- odpowiedzialne zarządzanie zasobami naturalnymi;
- poprawa systemu transportu i wykorzystania gruntów.

Z czasem dodano następujące obszary:

- ochrona bioróżnorodności;
- przeciwdziałanie ubóstwu i wykluczeniu społecznemu;
- przeciwdziałanie starzeniu się społeczeństwa.

TABELA 1.

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju kraju

Zrównoważony rozwój kraju		
Łądy	Obszary tematyczne	Liczba wskaźników
1. Społeczny	1.1. Zmiany demograficzne	4
	1.2. Zdrowie publiczne	5
	1.3. Integracja społeczna	4
	1.4. Edukacja	3
	1.5. Dostęp do rynku pracy	5
	1.6. Bezpieczeństwo publiczne	2
	1.7. Zrównoważone wzorce konsumpcji	3
Razem		26
2. Gospodarczy	2.1. Rozwój gospodarczy	8
	2.2. Zatrudnienie	3
	2.3. Innowacyjność	4
	2.4. Transport	1
	2.5. Zrównoważone wzorce produkcji	3
Razem		19
3. Środowiskowy	3.1. Zmiany klimatu	3
	3.2. Energia	4
	3.3. Ochrona powietrza	4
	3.4. Ekosystemy morskie	1
	3.5. Zasoby słodkiej wody	3
	3.6. Użytkowanie gruntów	3
	3.7. Bioróżnorodność	2
	3.8. Gospodarka odpadami	4
Razem		24
4. Instytucjonalno-polityczny	4.1. Globalne partnerstwo	1
	4.2. Polityka spójności i efektywności	2
	4.3. Otwartość i uczestnictwo	3
	4.4. Aktywność obywatelska	1
Razem		7
Wskaźniki ogółem		76

Źródło: [GUS, 2011, s. 17].

Szczegółowo zakres wskaźników zrównoważonego i trwałego rozwoju Unii Europejskiej (The Sustainable Development Indicators, SDIs) prezentuje tabela 2. W celu zobrazowania sytuacji realizacji strategii, wskazano państwa – członków Unii Europejskiej, które w 2011 roku uzyskały najlepsze rezultaty w odniesieniu do poszczególnych wskaźników.

TABELA 2.

Wskaźniki zrównoważonego i trwałego rozwoju Unii Europejskiej w 2011 roku w odniesieniu do państw, które uzyskały najlepsze rezultaty

Obszar	Wskaźnik		Państwa
	Nazwa	Wartość	
Rozwój społeczno-gospodarczy	Realny PKP <i>per capita</i> (EUR na mieszkańca)	64 200	Luksemburg
		35 200	Szwecja
		33 200	Holandia
Zrównoważona produkcja i konsumpcja	Produktywność surowcowa (EUR <i>per kg</i>)	3.22	Wielka Brytania
		3.21	Luksemburg
		2.89	Holandia
Włączenie społeczne	Ryzyko zagrożenia ubóstwem i wyłączenie społeczne (% i 1 000 <i>persons</i>)	15.3	Czechy
		15.7	Holandia
		16.1	Szwecja
Zmiany demograficzne	Stopa zatrudnienia starszych osób (%)	72.0	Szwecja
		59.9	Niemcy
		59.5	Dania
		57.2	Estonia
Zdrowie publiczne	Okres życia w zdrowiu i długość życia (lata)	70,7	Malta
		70,2	Szwecja
		68,3	Irlandia
Zmiany klimatyczne i energia	Emisja gazów cieplarnianych (całkowita emisja gazów cieplarnianych jako ekwiwalent CO ₂ do roku 1990)	44.31	Litwa
		44.67	Łotwa
		51.81	Estonia
	Udział OZE w finalnym zużyciu energii (%)	46,8	Szwecja
		31,8	Finlandia
		33,1	Łotwa
	Zużycie energii pierwotnej (mln TOE)	1,1	Malta
		2,6	Cypr
		4,1	Łotwa
Zrównoważony transport	Zużycie energii w transporcie w stosunku do PKB	80.7	Malta
		82.5	Irlandia
		83.1	Niemcy
Zasoby naturalne	Indeks ptaków	bd	bd
	Stan zasobów rybnych zarządzanych przez Unię Europejską	bd	bd
Globalne partnerstwo	Udział pomocy rozwojowej w dochodzie narodowym brutto (%)	1.02	Szwecja
		0.97	Luksemburg
		0.85	Dania

Źródło: opracowanie własne na podstawie EUROSTAT.

W stosunku do wskaźników dotyczących ryzyka zagrożenia ubóstwem i wyłączenia społecznego, emisji gazów cieplarnianych, zużycia energii pierwotnej, zużycia energii w transporcie, uzyskane wyniki we wskazanych państwach odnoszą się do najniższych, osiągniętych poziomów wartości na tle wszystkich krajów członkowskich. Natomiast w pozostałych są związane z najwyższymi wartościami. Należy podkreślić, że Szwecja zajmuje wysokie miejsce w większości obszarów. Wśród państw należy wskazać także Luksemburg, szczególnie w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego, zrównoważonej produkcji i konsumpcji oraz globalnego partnerstwa. Niemcy mogą pochwalić się wysoką stopą zatrudnienia starszych osób oraz niskim poziomem zużycia energii w transporcie. Warto zwrócić uwagę na kraje bałtyckie: Litwę, Łotwę i Estonię, które mają najniższy poziom emisji gazów cieplarnianych. Ponadto, w Estonii jest wysoki poziom zatrudnienia osób starszych, a Łotwa ma wysoki odsetek starszych osób pozostających w zatrudnieniu oraz niski poziom zużycia energii pierwotnej.

Próby klasyfikacji wskaźników podjęły się również Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Bank Światowy, a także Organizacja Narodów Zjednoczonych. Szczególną uwagę należy zwrócić na raport OECD z 1994 roku, w którym zaprezentowano koncepcję obejmującą trzy elementy, tj. wskaźniki: presji, stanu i reakcji (PSR). Pierwsze z nich obejmują te obszary ludzkiej aktywności, które przyczyniają się do zmian ilościowych i jakościowych w środowisku naturalnym (presja). Skutki tych działań wpływają na stan środowiska (stan). W rezultacie społeczności podejmują próby ograniczenia postępujących zmian przez odpowiednią politykę środowiskową, gospodarczą i inne polityki sektorowe (reakcja). Przykładem wskaźnika presji może być poziom emisji gazów cieplarnianych, wskaźnika stanu – koncentracja gazów cieplarnianych w atmosferze, a reakcji – wydajność energetyczna [OECD *core set of indicators for environmental performance reviews*, s. 5-7,21, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.fao.org/ag/againfo/programmes/en/lead/toolbox/Refer/gd93179.pdf>, data wejścia: 02.06.2014].

Zaprezentowane powyżej wskaźniki służą jako przykłady rozważań dotyczących wskaźników zielonej gospodarki.

4. Zielona gospodarka – pojęcie i próby pomiaru

Pojęcie zielonej gospodarki (*green economy*) zyskało na znaczeniu w wyniku kryzysu gospodarki realnej, zapoczątkowanego w 2008 roku. Jego geneza sięga jednak roku 1989, kiedy użyto go po raz pierwszy w raporcie „Blueprint for a Green Economy”, przygotowanego dla rządu Wielkiej Brytanii [Pearce, Markandya, Barbier, 1989]. Zielona gospodarka wiąże się z ograniczeniem zużycia energii opartej na tradycyjnych surowcach energetycznych, zwiększeniem wydajności energetycznej i surowcowej oraz zwiększeniem udziału energii ze źródeł odnawialnych. Według Programu Narodów Zjednoczonych ds. Środowiska (United Nations Environment Programme, UNEP), to gospodarka, w której wzrost dochodów i zatrudnienia jest powodowany publicznymi i prywatnymi inwestycjami związanymi z redukcją emisji gazów i zanieczysz-

czeń, zwiększeniem efektywności wykorzystania energii i surowców, ochroną bioróżnorodności i ekosystemu. Powinna prowadzić do poprawy dobrobytu człowieka i równości społecznej, a jednocześnie przyczyniać się do zmniejszenia ryzyka środowiskowego i niedoboru ekologicznego [*What is Green Economy?*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.unep.org/greenconomy/AboutGEI/WhatisGEI/tabid/29784/Default.aspx>, data wejścia: 06.01.2013]. Podkreśla się, że może ona być traktowana jako bardziej pragmatyczne podejście do realizacji zrównoważonego rozwoju [Burcharde-Dziubińska, 2013]. Bożena Ryszawska podkreśla wręcz, że strategia zielonej gospodarki jest odpowiedzią na słabość koncepcji *sustainable development*, która wynika z braku operacjonalizacji i przeniesienia do polityki w postaci konkretnych celów i sposobów ich osiągania. Ponadto: *zdiagnozowane zagrożenia środowiskowe nasiliły się, ujawniając nowe obszary niepewności oraz powiązane ze sobą złożone kryzysy systemowe, łącznie z ostatnim globalnym kryzysem. To wszystko sprawiło, że pojawiła się potrzeba skupienia polityki i działań wokół praktycznie, operacyjnie i konkretniej niż zrównoważony rozwój wyrażonej, idei zielonej gospodarki i zielonego wzrostu* [Ryszawska, 2013, s. 50, s. 53].

Należy zaznaczyć, że w licznych opracowaniach pojawia się pojęcie gospodarki niskoemisyjnej (*low-carbon economy*). Zabieg ten nie jest zasadny z uwagi na to, iż ten rodzaj gospodarki łączy się jedynie z działaniami ukierunkowanymi na ograniczenie emisji gazów cieplarnianych. Nie uwzględnia ochrony bioróżnorodności czy ochrony przed innymi zanieczyszczeniami. Pod tym względem są one następstwami ograniczenia emisyjności, a nie głównymi obszarami działań. Kształtowanie zielonej gospodarki odnosi się do: całego otoczenia gospodarczego, wszystkich sektorów, poszczególnych produktów i stosowanych technologii [Henzelmann, Schaible, Stoever, Meditz, 2011, s. 21].

Tworzenie zielonej gospodarki jest ukierunkowane na osiągnięcie następujących celów:

- zwiększenie wydajności energetycznej i surowcowej;
- ograniczenie emisji gazów cieplarnianych (szczególnie dwutlenku węgla);
- redukcję poziomu zanieczyszczeń powstających w wyniku procesów produkcyjnych;
- zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego;
- mobilizowanie wykorzystania potencjału innowacyjnego;
- zdobywanie nowych przewag konkurencyjnych [*Green economy in der Praxis...*, 2013, s. 7].

Ich realizacja jest związana z przeprowadzeniem zielonej rewolucji przemysłowej, która będzie generować popyt globalny i tworzyć nowe miejsca pracy między innymi przez: rozwój czystej i wydajnej technologii, zwiększenie wykorzystania energii odnawialnej, upowszechnianie systemów transportowych przyjaznych środowisku [Szyja, 2011, s. 72]. Z uwagi na tę procesowość przemian, głównie strukturalnych, w gospodarce pełniejszym określeniem niż zielona gospodarka jest zatem określenie zazielenienie gospodarki.

Jednocześnie należy wskazać pierwsze próby powiązania wdrażania zielonej gospodarki z kształtowaniem wzrostu gospodarczego. Zyskały one nawet formę deklaracji państw – członków OECD. W *Deklaracji na rzecz zielonego wzrostu* (*Declaration on Green*

Growth) z czerwca 2009 roku podkreślono przede wszystkim, że osiągnięcie tego rodzaju wzrostu będzie możliwe dzięki „zielonym inwestycjom”, które mają opierać się na rozwijaniu technologii służących oszczędniejszemu korzystaniu z energii oraz ograniczeniu emisji dwutlenku węgla [*Declaration on Green Growth*, 2009]. Zwrócono także uwagę, że „zielony” (*green*) i „wzrost” (*growth*) nie muszą się wykluczać [Szyja, 2011, s. 72]. Jednak zasadniczą kwestią jest próba określenia i dokonania pomiaru. Pewien postęp w tym zakresie poczyniła OECD w jednym z raportów, proponując system wskaźników w czterech grupach obszarowych (tabela 3.), [*Towards Green Growth: Monitoring Progress OECD Indicators*, 2011, s. 12, s. 32].

TABELA 3.**Wskaźniki zielonego wzrostu OECD**

Środowiskowa i surowcowa produktywność gospodarki	<ul style="list-style-type: none"> • Produktywność węglowa i energetyczna • Produktywność zasobów: materiałów, substancji odżywczych, wody • Produktywność wieloczynnikowa
Aktywa bazy naturalnej	<ul style="list-style-type: none"> • Zasoby odnawialne: woda, las, zasoby rybne • Zasoby nieodnawialne: zasoby mineralne • Bioróżnorodność i ekosystemy
Wymiar środowiskowy jakości życia	<ul style="list-style-type: none"> • Zdrowie i zagrożenia środowiskowe • Usługi i udogodnienia w zakresie ochrony środowiska
Możliwości ekonomiczne i reakcje polityczne	<ul style="list-style-type: none"> • Technologie i innowacje • Towary i usługi związane z ochroną środowiska naturalnego • Międzynarodowe przepływy finansowe • Ceny i transfery • Umiejętności i szkolenia • Regulacje i podejście do zarządzania

Źródło: [*Towards Green Growth: Monitoring Progress OECD Indicators*, 2011, s. 12 i s. 32].

W raporcie, prezentującym powyższe wskaźniki, wyraźnie zaznaczono, że ich lista nie jest wyczerpująca ani ostateczna. Tym bardziej że nie wszystkie elementy związane z zielonym wzrostem można mierzyć w kategoriach ilościowych. Ponadto, nie wszystkie ze wskazanych wskaźników są istotne dla poszczególnych państw [*Towards Green Growth: Monitoring Progress OECD Indicators*, s. 31]. Stąd też należy podkreślić, że badanie zielonego wzrostu nastęrcza trudności z uwagi na niejednoznaczność wielu składowych.

Wcześniej, aniżeli badania *green growth*, podjęto próby uwzględnienia czynników związanych ze środowiskiem naturalnym w podstawowym wskaźniku makroekonomicznym, produkcie krajowym brutto. Bowiem w tradycyjnie analizowanym PKB nie bierze się pod uwagę deprecjacji kapitału naturalnego [Borys, 1999, s.42]. Propo-

zycję zmian w tym zakresie podaje profesor Tomasz Żylicz, który definiuje zazielenione PKB następująco:

PKB = spożycie dóbr rynkowych + korzyści netto czerpane bezpośrednio ze środowiska + inwestycje brutto w kapitał wytworzone przez człowieka + inwestycje brutto w kapitał ludzki + inwestycje brutto w kapitał przyrodniczy.

Zazielenienie polega na uwzględnieniu pozycji: 2. i 5. [Żylicz, 2013, s. 27].

Tak, jak PKB jest najważniejszym wskaźnikiem, na podstawie którego określa się makroekonomiczną sytuację poszczególnych gospodarek, tak zazieleniony PKB powinien być głównym narzędziem badania efektów zielonej gospodarki.

5. Zielona gospodarka – wskaźniki

Podjmując zagadnienie zielonej gospodarki i prób jej pomiaru należy zwrócić uwagę na dwie zasadnicze kwestie. Pierwsza dotyczy opracowania wskaźników określających właściwości decydujące o tym, że gospodarka jest zielona. W tym zakresie jest konieczne sprecyzowanie definicji zielonej gospodarki i jej poszczególnych elementów. Druga łączy się z badaniem efektów takiej gospodarki w nawiązaniu do kształtowania wzrostu gospodarczego oraz skutków w zakresie kształtowania zrównoważonego i trwałego rozwoju, mając na względzie, wspomniane, pragmatyczny wymiar zielonej gospodarki.

W badaniach, które mają na celu wyjaśnienie, czym jest zielona gospodarka, należy zwrócić uwagę na Model T-21. Analizuje on wpływ inwestycji na nadanie „zielonego” wymiaru gospodarce w porównaniu z inwestycjami komercyjnymi w ramach Business as Usual (BAU). Globalna wersja modelu obejmuje najistotniejsze relacje pomiędzy produkcją a kluczowymi zasobami naturalnymi na zagregowanym poziomie [Bassi, 2011, s. 508]. Model zwraca uwagę na odmiennność inwestycji w tego rodzaju gospodarce, która wiąże się z rozwiązaniami przyjaznymi dla środowiska naturalnego.

W tym zakresie trzeba dokładnie przybliżyć i wyjaśnić elementy tworzące zieloną gospodarkę, tj.: zielone produkty i usługi, zielone inwestycje, zielone sektory gospodarki i zielone miejsca pracy. Najpoważniejsze trudności, związane z określeniem i pomiarem, dotyczą tych ostatnich. Zielone miejsca pracy spełniają dwie ważne funkcje:

- mają wymiar innowacyjny w zakresie substytucji i uzupełnienia tradycyjnie pojmowanych miejsc pracy;
- są podstawą tworzenia nowych ram gospodarowania poprzez powiązanie z nowoczesnymi, eko-wydajnymi technologiami przyszłości.

Prób definicji zielonych miejsc pracy (*green jobs*) podjęły się m.in. Międzynarodowa Organizacja Pracy (International Labour Organization) oraz Amerykańskie Biuro ds. Statystyki Zatrudnienia (Bureau of Labour Statistics, BLS). Według tej pierwszej instytucji, są to takie miejsca pracy, które pomagają ograniczać negatywny wpływ na środowisko naturalne i ostatecznie prowadzą do kształtowania, zrównoważonych środowiskowo, społecznie i ekonomicznie, przedsiębiorstw i gospodarek [*Green Jobs and the skills needed for them*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.oecd.org/>

cfe/leed/4546771.pdf, data wejścia: 15.03.2013]. Z kolei, BLS definiuje miejsca pracy na podstawie podejmowanych badań w dwóch obszarach [*BLS Green Jobs Definition*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.bls.gov/green>, data wejścia: 15.03.2013]:

- oferty pracy w przedsiębiorstwach, które wytwarzają produkty lub świadczą usługi, przynoszące korzyści środowisku i służące zachowaniu zasobów naturalnych;
- miejsca pracy, które towarzyszą tworzeniu procesów produkcyjnych bardziej przyjaznych środowisku lub zużywających mniej zasobów naturalnych.

Niejednoznaczność ujęć definicyjnych powoduje trudności w ujęciu ilościowym zjawiska zielonych miejsc pracy. Uznaje się, że *green jobs* są powiązane z zielonymi technologiami, tj. przyjaznymi dla środowiska naturalnego (energooszczędne, zasobooszczędne) lub zielonymi inwestycjami, np. budowa elektrowni wykorzystujących odnawialne źródła energii. Przy okazji tych ostatnich pojawia się jednak wątpliwość, które z tworzonych, przy uruchamianiu i funkcjonowaniu np. elektrowni wodnej, miejsc pracy mają zielony wymiar. Czy za takie uzna się pracownika przedsiębiorstwa budującego taki obiekt, sekretarkę biura obsługi elektrowni, czy inżyniera, który będzie zajmował się obsługą urządzeń? [Szyja, 2013, s. 199-200]. Amerykańskie Biuro ds. Statystyki Zatrudnienia przeprowadza pomiary w dwóch obszarach:

- liczba miejsc pracy w produkcji zielonych dóbr i zielonych usługach;
- liczba miejsc pracy powiązana z wykorzystaniem zielonych technologii i praktyk.

Stosunkowo niewiele kontrowersji budzi klasyfikacja zielonych sektorów gospodarki, która obejmuje:

- a) rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo,
- b) odnawialne źródła energii,
- c) ekoprzemysł - produkcja maszyn i urządzeń związanych z ochroną środowiska naturalnego lub przyjaznych dla środowiska naturalnego, mających zastosowanie w innych gałęziach gospodarki.

Z kolei, w odniesieniu do zielonych dóbr i usług jest istotne wskazanie zakresu/poziomu właściwości decydujących o ich ekologicznych walorach. Tutaj pomocne są standardy przyjmowane dla różnych towarów. Jednakże ich uznanie i wdrażanie części jest efektem dobrowolnego zobowiązania producenta, aniżeli odgórnie narzuconym wymogiem. Pewnym sposobem na ich upowszechnienie są zielone zamówienia publiczne (*green public procurement*). Są one definiowane przez Komisję Europejską jako: *proces, w którym władze publiczne starają się uzyskać towary, usługi i prace o ograniczonym oddziaływaniu na środowisko naturalne w całym cyklu ich życia w stosunku do towarów, usług i prac o tych samych funkcjach podstawowych, które w innym przypadku byłyby pobierane* [*Public procurement for a better environment*, 2008, s. 4].

Natomiast drugie ujęcie zielonej gospodarki jako realizacji koncepcji zrównoważonego i trwałego rozwoju znalazło częściowo swoje odzwierciedlenie w Globalnym Indeksie Zielonej Gospodarki (*The Global Green Economy Index*, GGEI). Indeks został opracowany przez firmę consultingową Dual Citizen LLC. Przyjęto cztery obszary badawcze: przywództwo, politykę, inwestycje oparte na czystych technologiach oraz zrównoważoną turystykę, którym nadano różne wagi. Nie wskazano zaś kryteriów

ich przypisania. Największy udział zaznaczono dla obszaru polityki i inwestycji opartych na czystych technologiach – 35%. Analizie poddano 27 państw² (tabela 4.). Indeks prezentuje postęp w zakresie, szeroko pojmowanych, przemian systemowych, które towarzyszą wdrażaniu zielonej gospodarki. Tymczasem nie wskazuje elementów ją tworzących, za wyjątkiem inwestycji związanych z technologiami przyjaznymi dla środowiska naturalnego, poziomem emisji gazów cieplarnianych czy poziomem rozwoju energetyki odnawialnej. W 2010 i 2011 roku pionierami okazały się Niemcy i Dania [*The 2012 Global Green Economy Index...*, 2012].

TABELA 4.**Globalny Indeks Zielonej Gospodarki**

Obszar	Wskaźnik	Waga
Przywódstwo 15%	Głowa państwa	15%
	Wsparcie medialne	10%
	Forum międzynarodowe	55%
	Pomoc międzynarodowa	20%
Polityka 35%	Zobowiązania na rzecz czystej energii	20%
	Polityka czystej energii	25%
	Emisje	40%
	Cele w zakresie energetyki opartej na odnawialnych źródłach energii	15%
Inwestycje oparte na czystych technologiach 35%	Wartość inwestycji	30%
	Komercjalizacja czystych technologii	30%
	Innowacyjność czystych technologii	30%
	Ułatwienia inwestycyjne	10%
Zrównoważona turystyka 15%	Konkurencyjność w zakresie turystyki	45%
	Wsparcie systemu krajowego	45%
	Promocja zrównoważonej turystyki	10%

Źródło: [*The 2012 Global Green Economy Index...*, 2012, s. 3].

Analizując opracowania dotyczące badania zielonej gospodarki, należy przede wszystkim wskazać Indeks Zielonej Gospodarki Bożeny Ryszawskiej. Obejmuje on siedem obszarów, dla których wyróżniono wskaźniki i określono wagi częściowe (tabela 5.).

² Są to: Niemcy, Dania, Szwecja, Stany Zjednoczone, Chiny, Norwegia, Nowa Zelandia, Brazylia, Wielka Brytania, Australia, Argentyna, Kanada, Finlandia, Francja, Islandia, Indonezja, Indie, Izrael, Włochy, Japonia, Meksyk, Holandia, Republika Południowej Afryki, Korea Południowa, Hiszpania, Turcja, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

TABELA 5.

Indeks Zielonej Gospodarki – obszar, wskaźniki, wagi cząstkowe

Obszar Wskaźniki dla poszczególnych obszarów	Wskaźnik	Waga cząstkowa
I. Ekosystemy/bioróżnorodność/kapitał naturalny		0,14
Zmiana w obszarze lasów i innych terenów leśnych	1	0,55
Występowanie pospolitych ptaków	2	0,45
II. Emisje, zanieczyszczenia, odpady		0,15
Emisje gazów cieplarnianych na osobę	3	0,31
Ilość wytwarzanych odpadów niebezpiecznych na osobę	4	0,37
Tlenki siarki (SO _x) na osobę	5	0,32
III. Zużycie zasobów		0,15
Zużycie energii pierwotnej na mieszkańca	6	0,49
Produktywność zasobów	7	0,51
IV. Ubóstwo i nierówności społeczne		0,14
Osoby zagrożone ubóstwem	8	0,40
Współczynnik Giniego ekwiwalentnych dochodów do dyspozycji	9	0,31
Subiektywny dobrostan	10	0,29
V. Gospodarka		0,15
Stopa bezrobocia	11	0,36
Produkt krajowy brutto	12	0,30
Konkurencyjność	13	0,34
VI. Polityka i strategię środowiskowe		0,12
Udział podatków środowiskowych w całkowitych przychodach podatkowych	14	0,26
Zielone zamówienia publiczne	15	0,24
Wydatki publiczne na badania i rozwój dotyczące środowiska	16	0,26
Powierzchnia obszarów chronionych	17	0,24
VII. Sektory zielonej gospodarki		0,14
Ekologiczne/zrównoważone rolnictwo	18	0,26
Produkcja energii odnawialnej	19	0,27
Recykling	20	0,26
Zielone patenty <i>na osobę</i>	21	0,22

Źródło: [Ryszawska, 2013, s. 164].

Na podstawie zastosowanej metody największym stopniem rozwoju zielonej gospodarki w Unii Europejskiej charakteryzują się: Szwecja, Holandia, Dania i Austria [Ryszawska, 2013, s. 170-174].

Analizując dwa powyższe indeksy przyjęte dla oceny kształtowania zielonej gospodarki, należy podkreślić, że ten drugi jest bardziej rozbudowany i rzeczowy. Ponadto, uwzględni on w większym stopniu oba aspekty badania zielonej gospodarki, tj. z perspektywy cech decydujących o zielonym wymiarze oraz stopnia realizacji koncepcji *sustainable development*. W tym pierwszym zakresie wskazuje m.in. na zielone sektory gospodarki, zielone zamówienia publiczne. W drugim pojawiają się wskaźniki dotyczące emisyjności czy zużycia zasobów.

Przedstawione przykłady modeli, indeksów zielonej gospodarki ukazują złożoność zjawiska. Większość prób pomiarowych jest związana z badaniem realizacji stopnia

wdrażania koncepcji zrównoważonego i trwałego rozwoju. Stąd tak duży stopień wykorzystania wskaźników z takich obszarów tematycznych, jak: zmiany klimatu, zrównoważony transport, zasoby naturalne, zużycie energii, zrównoważona produkcja i konsumpcja. Jednak należy zauważyć, że mają one wymiar pomocniczy i służą zobrazowaniu efektów wdrażania zielonej gospodarki w kontekście realizacji koncepcji zrównoważonego i trwałego rozwoju. Zwracają bowiem uwagę na kompilację trzech elementów, tj.: społeczeństwa, gospodarki i środowiska. W tym sensie wskaźniki te stanowią jednocześnie podstawę uzasadnienia, że zielona gospodarka jest realizacją *sustainable development* w praktyce gospodarczej. Natomiast nie istnieją sposoby pomiaru zielonej gospodarki, jako takiej, z uwzględnieniem jej elementów składowych, tj. zielonych inwestycji czy zielonych miejsc pracy. Nawiązując do wspomnianego raportu OECD z 1994 roku, można stwierdzić, że nie ma wskaźników *reakcji* w tym zakresie.

6. Podsumowanie

Zielona gospodarka to dokonujący się obecnie proces transformacji. Charakteryzuje się on wdrażaniem rozwiązań przyjaznych dla środowiska naturalnego i w tym sensie stanowi realizację koncepcji zrównoważonego i trwałego rozwoju. Z tego też powodu wskaźniki *sustainable development* stosuje się do analizy postępu w zakresie wdrażania zielonej gospodarki. Obejmują one wiele obszarów tematycznych, takich jak: zmiany klimatu, zrównoważona produkcja i konsumpcja, zużycie energii, włączenie społeczne, zmiany demograficzne. Z jednej strony, pomagają wskazać efekty oddziaływania zielonej gospodarki na poprawę jakości życia człowieka i środowiska, np. przez większy, w porównaniu z tradycyjną gospodarką, spadek poziomu emisji gazów cieplarnianych, większą wydajność surowcową, energetyczną. Z drugiej strony, jedynie w sposób pośredni pomagają ustalić czynniki, które decydują o tym, że mamy do czynienia z *green economy*. Przykładowo, ukazują poziom zatrudnienia, ale bez odróżnienia tych miejsc pracy, które są tworzone w celu realizacji rozwiązań przyjaznych dla środowiska naturalnego (*green jobs*). Ich podstawową wadą w zakresie możliwości badania stopnia oddziaływania zielonej gospodarki jest niski stopień szczegółowości w zakresie precyzowania *reakcji* (z raportu OECD). Polega on na nieuwzględnianiu działań w zakresie wdrażania elementów tworzących zieloną gospodarkę, tj.: zielonych produktów i usług, zielonych inwestycji, zielonych sektorów gospodarki, zielonych zamówień publicznych i wspomnianych zielonych miejsc pracy. Innymi słowy, nie ma wskaźników badania wymienionych składników zielonej gospodarki.

Literatura

- Bassi A. M. 2011 *Modelling global green investment scenarios supporting the transition to a global green economy*, [in:] *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication* UNEP, New York.

- BLS *Green Jobs Definition*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.bls.gov/green>], data wejścia: 15.03.2013].
- Burchard-Dziubińska M. 2013 *Zielona gospodarka jako nowy obszar zainteresowania ekonomii*, Referat na IX Kongres Ekonomistów Polskich, Ekonomia dla przyszłości. Odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych, Warszawa.
- Declaration on Green Growth* 2009, OECD, Meeting of the Council at Ministerial Level, 24-25 June 2009.
- Green economy in der Praxis. Erfolgsbeispiele aus deutschen Unternehmen* 2013, Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Berlin.
- Henzelmann T., Schaible S., Stoever M., Meditz H. 2011 *Geneza zielonej rewolucji ekonomicznej i spodziewane korzyści*, [w:] *Zielony wzrost, zielony zysk. Jak zielona rewolucja stymuluje gospodarkę*, R. Berger (red.), Warszawa.
- Hofman C., van der Ree 2010 *Green Jobs..and the skills needed for them*, ILO Genewa, OECD Workshop, Local Strategies for greening jobs and skills, Trento, 9-10 June 2010, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.oecd.org/cfe/lead/4546771.pdf>], data wejścia: 15.03.2013].
- Jeżowski P. 2007 *Kategoria rozwoju zrównoważonego w naukach ekonomicznych*, [w:] *Ekonomiczne problemy ochrony środowiska i rozwoju zrównoważonego w XXI wieku*, (red.) P. Jeżowski, Warszawa.
- OECD *core set of indicators for environmental performance reviews. A synthesis report by the Group on the State of the Environment* 1993, OECD, Paris, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.fao.org/ag/againfo/programmes/en/lead/toolbox/Refer/gd93179.pdf>], data wejścia: 02.06.2014].
- Pearce D., Markandya A., Barbier E. B. 1989 *Blueprint for Green Economy*, London.
- Public procurement for a better environment*, Communication from Commission to The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, 16.7.2008, COM (2008)400 final.
- Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. ONZ, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>], data wejścia: 27.04.2014].
- Rockström J., Steffen W., Noone K., Persson Å., Chapin F. S. III, Lambin E., Lenton T. M., Scheffer M., Folke C., Schellnhuber H., Nykvist B., De Wit C. A., Hughes T., van der Leeuw S., Rodhe H., Sörlin S., Snyder P. K., Costanza R., Svedin U., Falkenmark M., Karlberg L., Corell R. W., Fabry V. J., Hansen J., Walker B., Liverman D., Richardson K., Crutzen P., Foley J. *Planetary Boundaries: Exploring the Safe Operating Space for Humanity*, „Ecology and Society” 14(2): 32.
- Rogall H. 2010 *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, wyd.?, Warszawa.
- Ryszawska B. 2013 *Zielona gospodarka – teoretyczne podstawy koncepcji i pomiar jej wdrażania w Unii Europejskiej*, Wrocław.
- Szyja P. 2011 *Rola „zielonych” inwestycji w programach anty kryzysowych Stanów Zjednoczonych oraz Unii Europejskiej*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 1 (39).
- Szyja P. 2012 *Zielone zamówienia publiczne w Unii Europejskiej i w Polsce*, „AURA”, nr 9.

- Szyja P. 2013 *Tworzenie „zielonych” miejsc pracy w sytuacji kryzysu gospodarki realnej*, [w:] *Teorie kryzysu*, (red.) S. Partycki, Lublin.
- The 2012 Global Green Economy Index. An Analytic Tool Measuring National Green Reputations and Performance* 2012, Washington.
- Towards Green Growth: Monitoring Progress OECD Indicators* 2011, OECD Green Growth Studies, OECD Publishing.
- What is Green Economy?*. UNEP, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.unep.org/greenconomy/AboutGEI/WhatisGEI/tabid/29784/Default.aspx>, data wejścia: 06.01.2013].
- Wskaźniki ekorozwoju* 1999, (red.) T. Borys, Białystok.
- Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski* 2011, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Katowicach, Warszawa.
- Żylicz T. 2013 *Zażylenienie PKB*, „Aura”, nr 8.

Agnieszka LESZCZYŃSKA¹

ZASTOSOWANIE WSKAŹNIKÓWROZWOJU ZRÓWNOWAŻONEGO W ŁAŃCUCHU DOSTAW²

Streszczenie

Zrównoważony łańcuch dostaw polega na współpracy w wytwarzaniu i dostarczaniu produktów w celu maksymalizacji dochodów, przy jednoczesnym minimalizowaniu wpływów środowiskowych i maksymalizowaniu dobrobytu społecznego. W artykule zaprezentowano mierniki rozwoju zrównoważonego stosowane w łańcuchach dostaw 10 dużych przedsiębiorstw. Punkt odniesienia stanowiły raporty rozwoju zrównoważonego bądź raporty społeczne. Odwołując się do wyników case study oraz wytycznych GRI zestawiono wskaźniki SD możliwe do stosowania w ramach łańcucha dostaw.

Słowa kluczowe: wskaźniki rozwoju zrównoważonego, łańcuch dostaw

APPLYING SD INDICATORS IN SUPPLY CHAIN

Summary

The article presents framework for sustainable supply chain management and performance measures. The SD indicators that can be applied in supply chain was presented. Recognizing the importance of reliable performance measures for the maintenance of sustainable supply chain practices we have also included 10 case studies describing the experience of organizations in setting sustainable supply chain metrics.

Key words: SD indicators, supply chain

1. Wstęp

Tworzenie zrównoważonych łańcuchów dostaw wynika z chęci uwzględnienia tej koncepcji nie tylko w ramach przedsiębiorstwa, ale też jego relacji z otoczeniem. Możliwość operacyjnego wdrożenia rozwoju zrównoważonego powiązana jest z rozwojem/ wyborem mierników służących do oceny uzyskiwanych rezultatów. Rezultaty te oceniane są w odniesieniu do sfery ekonomicznej, ekologicznej, społecznej i przedstawiane

¹ Dr hab. Agnieszka Leszczyńska – Wydział Ekonomiczny, UMCS, e-mail: agnieszka.leszczynska@poczta.umcs.lublin.pl

² Niniejsza praca powstała w ramach projektu NCN „Adaptacja przedsiębiorstw krajowych do zmian klimatycznych w świetle założeń polityki ograniczania emisji”.

w postaci wskaźników, stanowiących informacje jakościowe i ilościowe o wynikach w obszarach przyczyniających się do rozwoju zrównoważonego³. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wskaźników rozwoju zrównoważonego wykorzystywanych w łańcuchach dostaw polskich przedsiębiorstw oraz zestawienie najczęściej stosowanych w tym obszarze wskaźników. W toku rozważań przedstawione zostaną aspekty teoretyczne dotyczące wskaźników rozwoju zrównoważonego w łańcuchach dostaw, a następnie studia przypadków wybranych przedsiębiorstw i wyniki badania opinii respondentów odnośnie tworzenia zrównoważonych łańcuchów dostaw.

2. Idea zrównoważonego łańcucha dostaw

Rozwój zrównoważony (*sustainable development, SD*) stanowi obowiązującą filozofię zarządzania. Zgodnie z nią rozwój organizacji powinien zapewnić spełnianie potrzeb obecnych interesariuszy bez ograniczania możliwości spełniania tych potrzeb w przyszłości [Dyllick, Hockerts, 2002]. Od końca lat dziewięćdziesiątych zaobserwować można znaczący wzrost liczby publikacji poświęconych problematyce rozwoju zrównoważonego w kontekście zarządzania przedsiębiorstwami. Stopniowo filozofia ta rozszerzana była na nowe obszary funkcjonowania organizacji oraz jej relacje z otoczeniem. W tendencję tę wpisuje się koncepcja „zielonych” łańcuchów dostaw, stanowiącą mariaż rozwoju zrównoważonego z praktykami w zakresie logistyki, zakupów, marketingu. Na jej bazie rozwinięta została idea zrównoważonych łańcuchów dostaw, integrujących zarządzanie zasobami, operacjami, informacjami w łańcuchu dostaw w celu maksymalizowania dochodów, minimalizowania wpływów środowiskowych oraz maksymalizowania dobrobytu społecznego [Carter, Rogers, 2008].

Zrównoważony łańcuch dostaw obejmuje zakupy surowców, ich transformację, dostawy produktów, tworzenie wartości dodanej, użytkowanie produktów, recykling/powtórne wykorzystywanie. Jednym z kluczowych aspektów tworzenia zrównoważonego łańcucha dostaw jest wykorzystywanie kryteriów ekologicznych w procesach zakupu. Poprzez odpowiednią politykę zakupową przedsiębiorstwa wymuszają na kontrahentach stosowanie materiałów przyjaznych dla środowiska, etycznych praktyk pracy, obniżanie emisji gazów cieplarnianych. Faza transformacji polega na obróbce materiałów wejściowych. W fazie tej kluczowe znaczenie ma materiałowo-, energochłonność produkcji; aspekty związane z łańcuchem dostaw ograniczają się do transportu wewnętrznego. Funkcja dostaw powiązana jest bardzo silnie z wyborem lokalizacji, środków transportu. Kryterium optymalizacyjne stanowi przy tym zmniejszanie wielkości emisji, skrócenie czasu dostaw. Kolejna z funkcji łańcucha dostaw – tworzenie wartości dla klienta – wiąże się ze sprzedażą produktów przyjaznych dla środowiska. Ponieważ zwiększone koszty ich produkcji przenoszone są na odbiorców celowe jest dodatkowe podkreślenie korzyści z nich płynących. Promocja produktu jako ekologiczne-

³ Por. *Wytyczne do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.globalreporting.org, data dostępu: 13.05.2014].

go pozwala na uwzględnienie kryteriów pozaekonomicznych przez klientów, a w efekcie zwiększa zainteresowanie nimi. Dodatkową korzyścią jest "efekt kuli śnieżnej". Wymagania dotyczące działań proekologicznych stają się normą, rozszerzają się na nowe obszary. Coraz więcej przedsiębiorstw poszerza asortyment o produkty przyjazne dla środowiska, wprowadza wymagania ekologiczne dla partnerów biznesowych. Użytkowanie produktów wiąże się z problematyką emisji, energochłonnością. Celem przedsiębiorstw w tej fazie jest edukacja klientów, promowanie pożądaných zachowań konsumenckich. Faza recyklingu powiązana jest natomiast z logistyką zwrrotną. Komponenty/produkty są ponownie przetwarzane.

Głównym czynnikiem stymulującym tworzenie zrównoważonych łańcuchów dostaw są siły wewnętrzne (pracownicy, kadra menedżerska) i zewnętrzne (regulacje prawne, czynniki ekonomiczne, dostawcy, odbiorcy, aktorzy instytucjonalni), które wywierają presję na organizacje. Skłania ona przedsiębiorstwa do zachowań, które nie są w pełni uzasadnione rachunkiem ekonomicznym. Tym samym, czynniki te wymuszają działania na rzecz społeczeństwa, środowiska. Równocześnie stanowią one źródło izomorfizmu. Poprzez naśladownictwo bądź konieczność dostosowania zwiększa się liczba przedsiębiorstw, u podstaw funkcjonowania których leży koncepcja rozwoju zrównoważonego. Coraz częściej przedsiębiorstwa podejmują też wspólne działania w tym obszarze.

3. Wskaźniki rozwoju zrównoważonego w łańcuchach dostaw – analiza literaturowa

Problematyka tworzenia zrównoważonych łańcuchów dostaw w literaturze podejmowana jest w ograniczonym zakresie. Część prac koncentruje się na narzędziach „zienia” łańcucha dostaw [Veleva et al., 2003; Mintcheva, 2005]. W obszarze tym autorzy najczęściej łączą wymiar środowiskowy i ekonomiczny z udanym wdrażaniem łańcucha dostaw [Vachon, Klassen, 2006]. Mniejsza liczba opracowań podnosi w sposób łączny aspekty środowiskowe i społeczne [Kaptein, 2004; Yakoleva, 2007]. Odrębną grupę stanowią prace poświęcone wynikom funkcjonowania zielonych/zrównoważonych łańcuchów dostaw.

Odnosząc się bezpośrednio do wskaźników rozwoju zrównoważonego Hervani [Hervani, 2005] proponuje wykorzystanie normy ISO14032 jako podstawy rozwoju mierników oceny zielonego łańcucha dostaw. Niemniej norma ta rozwijana jest dla poszczególnych organizacji, stąd możliwość aplikacji wypracowanych rozwiązań w większej grupie przedsiębiorstw jest ograniczona. Z kolei Vachon i Klassen [Vachon, Klassen, 2008] badali wpływ współpracy przedsiębiorstw w zakresie ochrony środowiska na wyniki produkcyjne. Łączą oni siłę łańcucha dostaw z wynikami środowiskowymi i społecznymi (tabela 1.). Odniesienie do trzech wymiarów rozwoju zrównoważonego znaleźć można w pracach Foran [2005], Maloni [2006], Kopli [2007]. Wspomniane prace prezentują wyniki analiz studiów przypadków przedsiębiorstw z różnych sektorów. W głównej mierze koncentrują się one na możliwości integracji wskaźników rozwoju zrównoważonego w łańcuchu dostaw.

TABELA 1.

**Wybrane opracowania prezentujące możliwości stosowania wskaźników
rozwoju zrównoważonego w łańcuchu dostaw**

	Ekonomiczne	Środowiskowe	Społeczne	Przykłady
Clemens, Douglas	X	X		Polityka środowiskowa, inwestycje proekologiczne, świadomość ekologiczna
Hervani, Helms, Sarkis		X		Emisje do powietrza, zanieczyszczenia podziemne, audyt możliwości prewencyjnych, modyfikacja materiałów wejściowych, zużycie paliw, zużycie energii
Sarkis		X		Zużycie wody, zużycie energii
Searcy, Karapetrovic, McCartney		X	X	Poziom zaufania interesariuszy, otwartość na uczestnictwo interesariuszy, liczba możliwości konsultacji, rotacja pracowników, efektywność programów szkoleniowych, wkład w programy lokalne, liczba zażaleń z powodu hałasu, hektary zasadzonych drzew, wpływ na organizmy wodne, inwestycje BR, wiek infrastruktury, klasyfikacja pracowników, procent dostawców posiadających politykę SD
Vachon, Klassen	X	X		Wielkość odpadów, emisje, ścieki
Vachon, Mao		X	X	Wskaźnik recyklingu, efektywność ekonomiczna, emisje GHG, innowacje ekologiczne
Zhu, Sarkis	X	X		Redukcja emisji, ścieków, odpadów, spadek zużycia materiałów niebezpiecznych, wzrost kosztów zakupu materiałów przyjaznych dla środowiska, zmniejszenie kosztów zużycia energii

Źródło: zestawienie własne.

Z drugiej strony, przeprowadzone przez Searcy'ego badania wskazują, że przedsiębiorstwa nie stosują wspólnych wskaźników do oceny inicjatyw rozwoju zrównoważonego, co ogranicza możliwości ich zastosowania w odniesieniu do całego łańcucha dostaw [Searcy et al., 2009]. Wynika to z kilku przesłanek. Po pierwsze, pomimo znacznej liczby wskaźników, istnieje brak zgodności co do tego, który z nich szacować (każdy z partnerów może stosować odmienny zestaw mierników, powiązany ze swoimi celami strategicznymi). Wybór wspólnego zestawu mierników dla potrzeb łańcucha dostaw wymaga negocjacji. Po drugie, występuje niekompatybilność pomiędzy wskaźnikami wyników, które mają charakter statyczny a dynamiką łańcucha dostaw [Lehtinen, Ahola, 2010]. Wreszcie, raportowanie wskaźników wiąże się z przedstawianiem wyników wewnętrznych. Może to ograniczać zakres ich ujawniania.

4. Metoda badań

Celem badań była identyfikacja wskaźników rozwoju zrównoważonego wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa krajowe w łańcuchu dostaw. Badania miały przebieg dwuetapowy. W pierwszym etapie analizie poddano raporty przedsiębiorstw publikowane w latach 2010-2013. Były to raporty rozwoju zrównoważonego lub raporty społeczne. Dla potrzeb badań w sposób losowy wybrano 10 przedsiębiorstw (tabela 2.). Wybór nastąpił z uwzględnieniem różnorodności branży, z grupy 96 raportów⁴ umieszczonych na stronie internetowej raporty społeczne.pl. Analiza raportów przeprowadzona została pod kątem słów kluczowych związanych ze wskaźnikami i łańcuchem dostaw (tabela 3.).

TABELA 2.

Badane dokumenty źródłowe

Firma	Dokument źródłowy	Branża
Kompania Piwowarska	Raport zrównoważonego rozwoju	Sektor spożywczy
Danone	Zrównoważony rozwój w praktyce biznesowej „W trosce o zdrowie, ludzi i środowisko”	Sektor spożywczy
Lotos	Zintegrowany raport roczny	Branża naftowa
KGHM	Raport Społecznej odpowiedzialności biznesu	Produkcja miedzi i srebra
Orlen	Raport odpowiedzialnego biznesu	Branża naftowa
Nestle	Tworzenie wspólnej wartości Nestle. Raport społeczny	Sektor spożywczy
Apator	Raport społecznej odpowiedzialności biznesu	Aparatura pomiarowa i łącznikowa
Glaxo Smith Cline	Raport społeczny	Produkty lecznicze
Ringier Axel	Raport społeczny	Działalność wydawniczo-medialna
RWE	Zrównoważony rozwój RWE w Polsce	Dystrybucja energii

Źródło: zestawienie własne.

⁴ Liczba ta obejmuje cztery cykle raportowania: I edycja 18 raportów, II edycja 18 raportów, III edycja 24 raporty, IV edycja 36 raportów. W przypadku firm, które corocznie publikują raporty, wybrano publikację najbardziej aktualną.

TABELA 3.

Słowa kluczowe zastosowane do analizy raportów

Słowo kluczowe	Uzasadnienie
Wskaźniki rozwoju zrównoważonego	W celu określenia jakie wskaźniki rozwoju zrównoważonego są wykorzystywane do oceny w ramach łańcucha dostaw
Standardy	Czy istnieją standardy dla dostawców
Monitoring	W jaki sposób przedsiębiorstwa monitorują działania/ wyniki dostawców
Współpraca	Czy/ jak dostawcy zachęceni są do wprowadzania praktyk w zakresie rozwoju zrównoważonego

Źródło: zestawienie własne

Uzupełnienie analizy dokumentacyjnej stanowił wywiad (etap II). Jego celem było pogłębienie uzyskanych wyników, ich uzupełnienie. Wywiady przeprowadzone były drogą telefoniczną wśród pracowników działu zakupów badanych firm. Wywiad miał charakter ustrukturyzowany, zawierał cztery pytania: 1) Czy przedsiębiorstwo ocenia działania na rzecz rozwoju zrównoważonego w łańcuchu dostaw? 2) Czy/ jakie wskaźniki przedsiębiorstwo wykorzystuje do oceny dostawców w odniesieniu do rozwoju zrównoważonego? 3) Czy/ jakie standardy zostały wprowadzone w łańcuchu dostaw, 4) W jaki sposób dostawcy zachęceni są do zachowań wpisujących się w koncepcję SD?

5. Wyniki badań

Kompania piwowarska

W „Raporcie rozwoju zrównoważonego” firma pisze: „wysilek pojedynczych firm jest niewystarczający, aby wpływać na zmiany w obszarze zrównoważonego rozwoju, natomiast wspólne działania mogą przynieść wiele korzyści. Razem z naszymi dostawcami i klientami tworzymy łańcuch wartości, czyli sieć wzajemnych powiązań”. Kolejno przedstawione zostają korzyści tworzenia zrównoważonych łańcuchów dostaw, w tym: poprawa zarządzania ryzykiem, zwiększenie wydajności, tworzenie zrównoważonych produktów, budowanie kultury odpowiedzialności. Firma dąży do współpracy z partnerami, którzy przyjmują postawy odpowiedzialne społecznie. „Kierujemy się zasadami regulującymi współpracę z dostawcami i odbiorcami. Zasady te są jawne i dostępne, a obejmują kwestie: wyboru dostawców, reguł odpowiedzialnej współpracy, ochrony pracowników, przejrzystych form rozliczeń, praw zrzeszania się i tworzenia związków, zakazu dyskryminacji”.

Kompania Piwowarska raportuje udział wydatków przeznaczonych na usługi lokalnych dostawców. Około 85% wydatków związanych z zamawianymi surowcami (w tym słód i chmiel) dotyczy rynku lokalnego i lokalnych dostawców. Współpraca odbywa się nie tylko na poziomie uzgadniania ceny i warunków dostaw. Od swoich partnerów Kompania Piwowarska oczekuje zaangażowania w aspekty zrównoważonego rozwoju, na przykład stosowania polityki optymalizacji zużycia wody, energii, zmniejszania

emisji CO₂, weryfikacji kwestii związanych z przestrzeganiem praw człowieka. Firma przedstawia poziomy relacji z dostawcami w odniesieniu do rozwoju zrównoważonego. Są to: 1) partnerstwo – wspieranie dostawców w dotarciu do słabych wyników w kwestiach związanych z rozwojem zrównoważonym, 2) naprawa i budowanie zaufania – wymaganie od dostawców poprawy słabszych obszarów, 3) monitorowanie i audyt – wymaganie od dostawców samobadania w zakresie SD, 4) przedstawienie oczekiwań – komunikowanie oczekiwań, wpisywanie ich w umowy handlowe.

Danone

W 2011 r. 100% dostawców i podwykonawców Danone podpisało umowy uwzględniające zobowiązania do przestrzegania praw człowieka. Do każdej umowy powyżej 100 tysięcy złotych dołączany jest załącznik zawierający klauzule dotyczące praw człowieka, w tym zobowiązanie do niezatrudniania osób młodocianych, ochrony pracowników przed dyskryminacją oraz dbałości o bezpieczeństwo i higienę pracy. Przed rozpoczęciem współpracy potencjalni dostawcy muszą przejść audyt Danone. Jego celem jest zapewnienie, że ich działania spełniają standardy społeczne, etyczne i środowiskowe, określone przez firmę.

W raporcie rozwoju zrównoważonego firma Danone pisze: „budujemy świadomość i rozwijamy inicjatywy z klientami w obszarze odpowiedzialnego biznesu. Używając narzędzia Roadnet, dopracowaliśmy trasy dowozu mleka do naszych fabryk, dzięki czemu cysterny pokonują mniej kilometrów. Te zmiany spowodowały, że o ile w 2010 r. koszt transportu jednego kilograma produktu wyrażony w g CO₂/kilogram produktu wynosił 81 g, to rok później było to 75 g”. W 2009 r. firma rozpoczęła rozmowy z dostawcami opakowań na temat wspólnych działań zmierzających do ograniczenia śladu ekologicznego. Zmniejszenie masy opakowań używanych do produkcji 300-ml butelek Activii o 1 gram oraz 200-ml Gratki o pół grama pozwoliło na ograniczenie emisji o 1%. Podobne zmiany wprowadzone zostały w przypadku pozostałych produktów.

W ramach raportowanych wskaźników rozwoju zrównoważonego Danone prezentuje:

- procent znaczących dostawców i podwykonawców poddanych weryfikacji pod kątem przestrzegania praw człowieka oraz działania podjęte w tej kwestii;
- działania zidentyfikowane w organizacji i u znaczących dostawców jako niosące ze sobą istotne ryzyko wykorzystywania pracy dzieci oraz środki podjęte w celu eliminacji takich przypadków;
- znaczący wpływ na środowisko wywierany przez transport produktów i innych dóbr oraz materiałów, z których korzysta organizacja w swej działalności, oraz transport pracowników.

Lotos

Firma Lotos w odniesieniu do łańcucha dostaw prezentuje wskaźnik EC6 – polityka, praktyki oraz udział wydatków przeznaczonych na usługi lokalnych dostawców w głównych lokalizacjach organizacji. Uwarunkowania prawne, jak i proceduralne (w tym

zasada równego traktowania podmiotów gospodarczych) powodują, że o wyborze dostawcy decyduje przede wszystkim profil prowadzonej działalności, potencjał wykonawczy, posiadane doświadczenie. W Grupie Lotos kontraktacja dostaw i usług obejmuje swym zakresem wszystkich dostawców, niemniej preferencje w wyborze lokalnych dostawców nie występują. Zakupy na rzecz dostawców z województwa pomorskiego stanowiły w 2012 r. 3,56% ogółu zamówień. W przypadku części spółek (Asfalt, Kolej, Oil) ze względu na lokalizację oddziałów produkcyjnych i dystrybucyjnych – za lokalnego dostawcę przyjęto przedsiębiorstwa działające na terenie kraju. Wpłynęło to na zwiększenie odsetka wydatków przeznaczonych na usługi lokalnych dostawców (np. w 2012 r. zakupy od firm lokalnych stanowiły 88% udziału w zakupach zrealizowanych przez Lotos Oil).

KGHM

KGHM Spółka wprowadziła uporządkowany i przejrzysty proces zakupowy. Jest on realizowany dzięki zastosowaniu elektronicznego Systemu Wspierania Zakupów, który dokonuje automatycznie wyboru najlepszej oferty z uwzględnieniem określonych kryteriów. Poszczególne moduły systemu pozwalają na rejestrowanie i udostępnianie informacji od momentu przyjęcia wniosku, poprzez przeprowadzenie postępowania przetargowego. W relacjach z dostawcami przedsiębiorstwo uwzględnia kwestie CSR – przestrzeganie zasad ochrony środowiska i BHP. We wszystkich Specyfikacjach Istotnych Warunków Zamówienia wprowadzone zostały standardowe zapisy zobowiązujące dostawców do wyrażenia zgody na przeprowadzenie audytu przez pracowników Departamentu Zakupów KGHM Polska Miedź S.A. W planach jest ponadto opracowanie „Kodeksu Etyki Dostawcy”. Biorąc jednak pod uwagę raportowane wskaźniki GRI, żaden nie odnosi się do dostawców.

PKN Orlen

W ramach raportowania wskaźnika EC6 PKN ORLEN stwierdza, że chętnie korzysta z usług lokalnych dostawców, których siedziba główna znajduje się w powiecie plockim. Spółka nadzoruje i kontroluje przestrzeganie przepisów i zasad bezpieczeństwa pracy wykonawców zewnętrznych. Wprowadziła zasady oceny kontraktorów w zakresie BHP, które stanowią istotny element „Systemu paszportów dla kontraktorów”.

W 2011 roku PKN Orlen zorganizowało konferencję z kluczowymi dostawcami usług dla obszarów inwestycji oraz utrzymania ruchu. Jej uczestnicy otrzymali informacje na temat przebiegu procesu zakupowego oraz zasad współpracy. Z drugiej strony, firma nie przedstawia statystyk określających udział wydatków na usługi lokalnych dostawców.

Nestlé

Firma Nestlé pojmuje odpowiedzialność społeczną jako wspólną wartość dla firmy i jej interesariuszy, która powinna być kreowana na każdym etapie łańcucha dostaw. Struktura zakupowa Nestlé składa się z Europejskiej/Globalnej Organizacji Zakupowej

(struktura globalna) oraz lokalnej Organizacji Zakupowej (struktura w Polsce). W firmie obowiązuje „Kodeks dostawcy”. Wyrażając zgodę na przestrzeganie jego zapisów, dostawcy zobowiązują się do:

- przestrzegania prawa,
- starań o ciągłą poprawę efektywności i dbania o zrównoważone korzystanie z zasobów,
- poszanowania środowiska naturalnego, w tym szczególnie zasobów wodnych,
- wprowadzenia zakazu pracy przymusowej i niestosowania przemocy wobec pracowników,
- wprowadzenia zakazu wykorzystywania pracy dzieci,
- niestosowania dyskryminacji w stosunku do jakiejkolwiek mniejszości,
- zapewnienia pracownikom zdrowych i bezpiecznych warunków pracy.

Każdy nowy dostawca oceniany jest w czterech obszarach: 1) stabilności finansowej, 2) bezpieczeństwa i jakości, 3) kwestii technicznych, 4) odpowiedzialnego pozyskiwania produktów.

Organizacja raportuje zgodnie z metodą GRI, w odniesieniu do dostawców koncentrując się na aspektach społecznych (wskaźnik HR6 – Działania zidentyfikowane w organizacji i u znaczących dostawców jako niosące ze sobą istotne ryzyko wykorzystywania pracy dzieci oraz środki podjęte w celu eliminacji takich przypadków).

Apator

W raporcie społecznej odpowiedzialności biznesu firmy Apator czytamy: „dobieramy partnerów godnych zaufania oraz kierujących się tymi samymi zasadami, co my. Preferujemy współpracę z dostawcami krajowymi”. W 2009 roku 70% materiałów została zakupiona w Polsce. Jednakże firma nie raportuje zgodnie ze standardami GRI, stąd trudno ocenić podejmowane przez nią inicjatywy na rzecz rozwoju zrównoważonego.

Glaxo

Firma Glaxo odwołuje się do wypracowanych standardów etycznych: „Jest dla nas ważne, aby każda z form współpracy miała transparentny charakter, w pełni odpowiadała regulacjom prawnym i standardom etyki, opierała się na wzajemnym szacunku. Wszyscy dostawcy chcący podjąć z nami współpracę są zobowiązani zaakceptować i przestrzegać zapisów zawartych w „Zasadach współpracy GSK z partnerami biznesowymi”. Klauzule dotyczące przestrzegania praw człowieka znajdują się w każdej podpisywanej umowie, zaś dostawcy wysokiego ryzyka podlegają dodatkowej weryfikacji (badanie due diligence). Firma przedstawia następujące wskaźniki: EC6, EN29, HR2.

RASP

Głównym produktem, którego zakupy mają znaczący wpływ na firmę jest papier służący działalności wydawniczej. W 2010 r. na potrzeby RASP zostało zakupionych 31.167 ton papieru, z czego tylko 0,004% pochodziło z rynku polskiego. Wynika to głównie z małej podaży tego surowca na rynku lokalnym. W przypadku sprzętu komputerowego, udział dostawców krajowych w zakupach ogółem wyniósł 64%.

Podstawowym kryterium wyboru dostawcy jest jakość papieru, pewność dostawy i konkurencyjna cena. Niemniej firma wprowadziła dodatkowe ekologiczne i społeczne warunki, które powinien spełniać kontrahent. Zostały one określone w tzw. Sześciu Standardach Leśnych:

1. Zakazana jest wycinka większej ilości drzew, niż przewiduje ponowne zalesienie terenu;
2. Bioróżnorodność: gospodarka leśna nie powinna stwarzać zagrożenia wyginięcia żadnych gatunków roślin czy zwierząt;
3. Kontrola: producent papieru powinien dostarczać publicznie dostępne wskaźniki ekologiczne swojej działalności;
4. Szkolenia: producent papieru powinien zapewnić podstawową wiedzę i szkolenie ekologiczne swoim pracownikom i podwykonawcom;
5. Prawa ludności rdzennej: producent papieru musi wziąć pod uwagę wyższość praw ludności rdzennych na terenach, na których działa;
6. Informacja: producent papieru powinien na bieżąco informować opinię publiczną o postępach oraz ewentualnych zagrożeniach dla środowiska naturalnego.

Kontrola poddostawców oraz dostawców w kwestiach związanych z prawami człowieka należy do jednostek wykonujących zadania zakupowe. Dział prawny monitoruje natomiast zgodność podpisywanych umów handlowych z polskim oraz międzynarodowym prawem. Odnosząc się do praw człowieka warto zaznaczyć, że firmy dostarczające dla RASP gadżety (dodatki do prasy) zobowiązane są do złożenia pisemnego oświadczenia, że podczas wytwarzania importowanych (najczęściej z Azji) produktów nie doszło do naruszenia konwencji i aktów prawa dotyczących praw człowieka, w szczególności:

- praw dziecka oraz zakazu pracy przymusowej,
- dyskryminacji ze względu na płeć, wiek, niepełnosprawność,
- praw ochrony środowiska i praw zwierząt.

Firma RASP raportuje wszystkie wskaźniki GRI oraz przedstawia pełen cykl życia produktu.

RWE Polska

Współpraca firmy RWE z dostawcami bazuje na Kodeksie Etycznym, przepisach BHP oraz ochrony środowiska. W spółce wdrożono System Oceny Dostawców (SOD), w ramach którego istnieje możliwość okresowej oceny usług realizowanych przez dostawców. System analizuje terminowość, jakość pracy oraz poziomy współpracy

z dostawcami w oparciu o ponad 50 kryteriów oceny, w tym również ekologicznych i społecznych.

Co roku, w każdym z obszarów kluczowych dla strategii zrównoważonego rozwoju określone są cele oraz KPI, niemniej w ramach systemu raportowania firma nie przedstawia wskaźników związanych z dostawcami.

6. Wyniki badania ekspertów (respondentów)

W opinii respondentów przedsiębiorstwa zaczynają wykazywać zainteresowanie działaniami na rzecz rozwoju zrównoważonego podejmowanymi przez partnerów biznesowych. Głównym źródłem takich działań są zapisy kodeksu praktyk, Responsible Care, kodeks „10 priorytetów. Jedna przyszłość”, kodeks „etyki reklamy”, kodeks postępowania w biznesie, „Zasady uczciwej konkurencji”, Global Compact. Wytyczne te stanowią także punkt odniesienia do oceny dostawców. Analogiczną funkcję pełnią systemy zarządzania tj. zintegrowany system zarządzania ryzykiem IRMS, system zarządzania ryzykiem korporacyjnym, system zarządzania środowiskiem, system zarządzania bezpieczeństwem żywności FSMS, ISO26000, AQAP 2120:2009. Jedynie 2 firmy monitoruje działania dostawców. Niektóre przedsiębiorstwa zastrzegają sobie możliwość weryfikacji wyników dostawców, jednak w praktyce takie działania nie są prowadzone. Dla potrzeb monitoringu badane są sprawozdania kluczowych dostawców; nie są wykorzystywane narzędzia tj. inspekcja uczestnicząca, audyt, samoocena.

Tworzenie zrównoważonego łańcucha dostaw przedstawiane było przez respondentów w sposób ogólnikowy np. „Musimy mieć pewność, że nie tylko my postępujemy według przyjętych wytycznych, ale podobnie czynią nasi partnerzy biznesowi”. „Przestrzeganie praw pracowniczych i dbałości o środowisko naturalne przez naszych dostawców to jeden z naszych priorytetów”. W ich opinii do koncepcji rozwoju zrównoważonego w największym stopniu odnosi się polityka zakupowa; nie są natomiast wprowadzane wspólne standardy w ramach łańcucha dostaw. Najpopularniejsze kryteria stosowane przy wyborze dostawcy obejmują: jakość, cenę, bezpieczeństwo, dostępność, niemniej przedsiębiorstwa w coraz większym zakresie wprowadzają także wymagania ekologiczne. Poza możliwością realizacji dostaw (bądź uczestnictwa w przetargach) dostawcy nie są dodatkowo motywowani do zachowań wspierających rozwój zrównoważony. Wyjątek stanowią wspólne projekty organizatorskie prowadzone w partnerstwie np. sadzenie drzew. Wówczas przedsiębiorstwo-inicjator zachęca inne jednostki do przyłączenia się do inicjatywy.

Przeprowadzone wywiady potwierdzają, iż przedsiębiorstwa raportują w standardzie GRI. Dodatkowo, ocena działalności dostawców w zakresie rozwoju zrównoważonego dokonywana jest poprzez wskaźniki tj.: liczba produktów o określonej specyfikacji (produkt odpowiedzialny społecznie), wydatki na inicjatyw SD. Niemal całkowicie pomijane są wskaźniki społeczne (poza prawami człowieka). Badani eksperci wskazali, że ocena prowadzona jest wewnętrznie, jej wyniki nie są publikowane. Dwóch respondentów stwierdziło ponadto, że przedsiębiorstwo zamierza opracować dodatkowe wskaźniki odnoszące się bezpośrednio do łańcucha dostaw.

W toku badań respondenci określili podstawowe wyzwania związane z tworzeniem zrównoważonego łańcucha dostaw. Są to: 1) brak zrozumienia zależności pomiędzy zrównoważonym rozwojem a funkcjonowaniem łańcucha dostaw, 2) wymagane zaangażowanie kapitałowe, 3) niski poziom zarządzania ryzykiem, 4) niedostateczna transparentność informacji, 5) nieodpowiednia kultura organizacyjna, 6) brak powiązania strategii przedsiębiorstwa z łańcuchem dostaw. Tym samym, integrowanie koncepcji rozwoju zrównoważonego w łańcuchu dostaw ograniczone jest poprzez jej zawężanie do wnętrza przedsiębiorstwa, niski poziom zarządzania ryzykiem, brak rozbudowanego systemu monitoringu.

7. Zakończenie

Celem niniejszego opracowania było przedstawienie wskaźników rozwoju zrównoważonego wykorzystywanych w łańcuchach dostaw polskich przedsiębiorstw. Wyniki badań wskazują, że niemal wszystkie przedsiębiorstwa jako punkt odniesienia przyjmują wskaźniki metodyki GRI. W ramach łańcucha dostaw monitorowanie ograniczone jest jednak jedynie do wskaźnika:

- HR2 – procent dostawców poddanych weryfikacji pod kątem przestrzegania praw człowieka oraz działania podjęte w tej kwestii,
- EC6 – polityka, praktyki, udział wydatków przeznaczonych na usługi lokalnych dostawców w głównych lokalizacjach,
- EN26 – inicjatywy służące zmniejszeniu wpływu produktów i usług na środowisko,
- EN29 – znaczący wpływ na środowisko wywierany przez transport.

Wyszczególnione wskaźniki mogą stanowić punkt wyjścia dla przedsiębiorstw, które zamierzają poszerzyć zakres raportowania na łańcuch dostaw. Z perspektywy wdrażania koncepcji rozwoju zrównoważonego celowe jest stosowanie nawet ograniczonej liczby wskaźników. Wykorzystywany zestaw może bowiem ewoluować, ulec poszerzeniu. Wówczas zakres raportowania odzwierciedlać będzie poziom dojrzałości organizacji w zakresie SD.

Ograniczeniem przeprowadzonych badań jest fakt, że przedsiębiorstwa nie raportują zachowań, które mogą zaszkodzić ich reputacji. Równie często prowadzą one działania symboliczne. W takiej sytuacji rozdźwięk pomiędzy działaniami raportowanymi a rzeczywiście wdrażanymi mógł negatywnie wpłynąć na raportowane wskaźniki rozwoju zrównoważonego.

Literatura

Carter C. R., Rogers D. S. 2008 *A framework of sustainable supply chain management: Moving toward new theory*, „International Journal of Physical Distribution & Logistics Management”, vol. 38, nr 5, s. 360–387.

- Clemens B., Douglas T.J. 2006 *Does coercion drive firms to adopt 'voluntary' green initiatives? Relationships among coercion, superior firm resources, and voluntary green initiatives*, „Journal of Business Research”, vol. 59, nr 4, s. 483-491.
- Dyllick T., Hockerts K. 2002 *Beyond the business case for corporate sustainability*, „Business Strategy and the Environment”, vol. 11, nr 2, s. 130-141.
- Foran B., Lenzen M., Dey C., Bilek M. 2005 *Integrating sustainable chain management with triple bottom line accounting*, „Ecological Economics”, vol. 52, nr 2, s. 143-157.
- Hervani A. A., Helms M. M., Sarkis J. 2005 *Performance measurement for green supply chain management*, „Benchmarking: An International Journal”, vol. 12, nr 4, s. 330-353.
- Kaptein M. 2004 *Business codes of multinational firms: What do they say?*, „Journal of Business Ethics”, vol. 50, nr 1, s. 13-31.
- Koplin J., Seuring S., Mesterharm M. 2007 *Incorporating sustainability into supply management in the automotive industry – the case of the Volkswagen AG.*, „Journal of Cleaner Production”, vol. 15, nr 11-12, s. 1053-1062.
- Lehtinen J., Ahola T. 2010 *Is performance measurement suitable for an extended enterprise?*, „International Journal of Operations and Production Management”, vol. 30, nr 2, s. 181-204.
- Maloni M. J., Brown M. E. 2006 *Corporate social responsibility in the supply chain: An application in the food industry*, „Journal of Business Ethics”, vol. 68, nr 1, s. 35-52.
- Mintcheva V. 2005 *Indicators for environmental policy integration in the food supply chain (the case of the tomato ketchup supply chain and the integrated product policy)*, „Journal of Cleaner Production”, vol. 13, nr 7, s. 717-731.
- Morali O., Searcy C. 2013 *A review of sustainable supply chain management practices in Canada*, „Journal of Business Ethics”, nr 117, s. 635-658.
- Sarkis J. 1999 *How Green is the Supply Chain? Practice and Research*, Clark University – Graduate School of Management, s. 1-4.
- Searcy C., Karapetrovic S., McCartney D. 2009 *Designing corporate sustainable development indicators: reflections on a process*, „Environmental Quality Management”, vol. 19, nr 1, s. 31-42.
- Vachon S., Klassen R. D. 2006 *Extending green practices across the supply chain*, „International Journal of Operations & Production Management”, vol. 26, nr 7, s. 795-821.
- Vachon S., Klassen R.D. 2008 *Environmental management and manufacturing performance: the role of collaboration in the supply chain*, „International Journal of Production Economics”, vol. 111, nr 2, s. 299-315.
- Vachon S., Mao Z. 2008 *Linking supply chain strength to sustainable development: a country-level analysis*, „Journal of Cleaner Production”, vol. 16, nr 15, s. 1552-1560.
- Veleva V., Hart M., Greiner T., Crumbley C. 2003 *Indicators for measuring environmental sustainability: A case study of the pharmaceutical industry*, „Benchmarking”, vol. 10, nr 2, s. 107-119.
- Yakoleva N. 2007 *Measuring the sustainability of the food supply chain: A case study of the UK*, „Journal of Environmental Policy & Planning”, vol. 9, nr 1, s. 75-100.
- Zhu Q., Sarkis J. 2004 *Relationships between operational practices and performance among early adopters of green supply chain management practices in Chinese manufacturing enterprises*, „Journal of Operations Management”, vol. 22, nr 3, s. 265-289.

Urszula GOŁASZEWSKA-KACZAN¹

WIEDZA JAKO ELEMENT BUDUJĄCY KAPITAŁ LUDZKI

Streszczenie

Niniejszy artykuł jest poświęcony kwestii wiedzy, stanowiącej element kapitału ludzkiego. W opracowaniu przedstawiono więc jej rolę oraz powiązanie z innymi elementami tego kapitału. Wskazano także iż wiedza może być zdobywana w różnorodny sposób, jednak przede wszystkim w procesie kształcenia, w tym kształcenia na poziomie studiów wyższych. Dlatego w artykule opisano poziom inwestycji w szkolnictwo wyższe w Polsce, jak również rezultaty tych inwestycji w postaci poziomu wykształcenia społeczeństwa polskiego.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, kapitał intelektualny, wiedza, szkolnictwo wyższe

TITLE

Summary

The article concerns the issue of knowledge, which is a part of human capital. The case study illustrates its functions and connections with other elements of the capital. It is also pointed out that knowledge can be obtained in various ways, however, above all through educational process, including higher education. That is why the article shows the level of investment in higher education in Poland and the results of these investments in the form of the educational level of the Polish society.

Key words: Human capital, intellectual capital, knowledge, higher education

1. Uwagi wstępne

Zmiany, następujące we współczesnym świecie w ciągu ostatnich dekad, doprowadziły do przeobrażeń w sposobach funkcjonowania podmiotów gospodarczych, wymusiły powstanie nowych teorii, zainspirowały do poszukiwania nowych instrumentów walki konkurencyjnej. Dokonujące się przekształcenia doprowadziły także do nowego spojrzenia na człowieka w organizacji, na jego rolę w osiągnięciu sukcesu przez firmę i wpływu na pozycję konkurencyjną podmiotu gospodarującego. Próby określenia miejsca człowieka w firmie przyczyniły się do wykształcenia się dwóch powiązanych ze sobą koncepcji – koncepcji kapitału intelektualnego oraz kapitału ludzkiego. W obu przypadkach koncepcje te są ściśle powiązane z wiedzą.

¹ dr hab. Urszula Gołaszewska-Kaczan, prof. UwB – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku; e-mail: ulakaczan@o2.pl.

Celem niniejszego artykułu jest z jednej strony wskazanie roli wiedzy i jej związku z pozostałymi elementami kapitału ludzkiego, z drugiej zaś – ukazanie inwestycji w ten obszar kapitału ludzkiego w Polsce, w zakresie szkolnictwa wyższego. Opracowanie ma charakter opisowy, a wykorzystano w nim literaturę przedmiotu oraz opracowania statystyczne.

2. Podstawowe uwagi o kapitale intelektualnym i kapitale ludzkim

Kapitał intelektualny jest traktowany przez większość naukowców jako pojęcie szersze niż kapitał ludzki. Uznawany jest za jeden z rodzajów kapitałów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo (obok finansowego i materialnego), jednak w zdecydowany sposób różniący się od dwóch pozostałych. Terminu kapitał intelektualny po raz pierwszy użył w 1969 roku J.K. Galbraith w liście do polskiego naukowca M. Kaleckiego [Ujwary-Gil, 2010, s. 87]. Według G. i J. Ross, kapitał intelektualny jest to suma ukrytych aktywów przedsiębiorstwa, nieuwzględnianych w jego sprawozdaniach bilansowych, obejmująca zarówno to, co znajduje się w głowach pracowników, jak i to co zostaje po ich odejściu [Czerniachowicz, Marek, 2004, s. 87]. Podobnie widzi kapitał intelektualny A. Pietruszki-Ortyl. Natomiast, jego zdaniem, jest to suma wiedzy, jaką posiadają ludzie tworzący organizację, umożliwiającą przekształcenie jej zasobów na mierzalną wartość finansową przedsiębiorstwa [Pietruszki-Ortyl, 2007, s. 79]. Jest to więc kapitał, który trudno zobaczyć, ocenić, zmierzyć, zaś widoczne są ewentualnie rezultaty jego działania.

Wynikająca już z przytoczonych definicji, niejednorodność kapitału intelektualnego, pozwala na jego dekompozycję. W strukturze kapitału intelektualnego wyróżnia się zatem kapitał strukturalny, rozumiany jako skodyfikowana wiedza o: organizacji firmy, procesach wewnętrznych, kompetencjach niezbędnych do konkurowania, a także o jej otoczeniu i relacjach z partnerami zewnętrznymi. Drugi element to kapitał kliencki, czyli wycena pozycji rynkowej firmy przez pryzmat jej aktualnego portfela klientów i siły marki, która może być wykorzystana do przyciągnięcia nowych klientów [Bochniarz, Gugala, 2005, s. 17]. Trzecim elementem kapitału intelektualnego jest, wspomniany wcześniej, kapitał ludzki.

Kapitał ludzki wydaje się być najważniejszym składnikiem kapitału intelektualnego, bowiem to on, dzięki swojej aktywności, decyduje o zaistnieniu dwóch pozostałych składowych kapitału intelektualnego – wpływa na budowanie kapitału strukturalnego i klienckiego. Tworzy normy, zwyczaje i procedury, a jego poziom rzutuje na odbiór firmy przez klientów i przez inne powiązane podmioty.

Uważa się, iż twórcą pojęcia kapitału ludzkiego był W. Petty, lecz prawdziwy rozkwit rozważań nad kapitałem ludzkim datuje się od lat sześćdziesiątych XX wieku, kiedy to powstały prace: Mincera, Schultza, Beckera.

Chcąc zdefiniować pojęcie kapitału ludzkiego, najpierw należy zaznaczyć, że definicje te mogą ujmować kapitał ludzki na różnych poziomach. O kapitale ludzkim na poziomie makro mówią między innymi propozycje: T. Schultza i R. Domańskiego. Według T. Schultza, kapitał ludzki to zbiór elementów determinujących jakość społeczeństwa. Przejawia się on w nabytych i wrodzonych zdolnościach i umiejętnościach

ludzi [Kozioł, 2011, s. 48]. Popularna w literaturze polskiej definicja R. Domańskiego mówi, że jest to zasób: wiedzy, umiejętności, zdrowia, energii witalnej, zawartej w społeczeństwie [Domański, 1993, s. 19]. Na poziomie przedsiębiorstwa widzi kapitał ludzki H. Król, definiując ten termin jako ogół specyficznych cech i właściwości ucieleśnionych w pracownikach, które mają określoną wartość i stanowią źródło przyszłych dochodów, zarówno dla pracownika, który jest właścicielem tego kapitału, jak i dla organizacji, która korzysta z tego kapitału na określonych warunkach [*Zarządzanie zasobami ludzkimi*, 2006, s. 97]. Z kolei, na poziomie jednostki ludzkiej – kapitał ludzki to wszystkie cechy psychofizyczne jednostki, takie jak: wrodzone zdolności, zasoby wiedzy, poziom wykształcenia, umiejętności i doświadczenie zawodowe, stan zdrowia, poziom kulturalny, aktywność społeczno-ekonomiczna, światopogląd itp., które wpływają bezpośrednio lub pośrednio na wydajność pracy i są nierozdzielnie związane z człowiekiem, jako nośnikiem tych wartości. To ogół specyficznych cech i właściwości ucieleśnionych w człowieku [Florczyk, 2007, s. 112].

W większości definicji kapitału ludzkiego (niezależnie od przyjętego poziomu rozważań) zwraca się uwagę na to, iż jest to zbiór pewnych przymiotów, którymi dysponuje jednostka. Na jednym z pierwszych miejsc, wśród tych atrybutów, wymieniana się zazwyczaj wiedza. Skoro to ona przesądza o poziomie kapitału ludzkiego, tym samym oddziałuje na poziom kapitału intelektualnego. Ważne staje się więc określenie, czym jest wiedza i jak można ją zwiększać.

3. Wiedza i jej znaczenie

Odpowiadając na pytanie, czym jest wiedza, należy stwierdzić, że brakuje jednej, uniwersalnej definicji. Przykładowo, wiedza może być ujmowana jako: *informacja przedłożona do produktywnego użytku, (...) to ogół wiadomości i umiejętności wykorzystywanych przez jednostki do rozwiązywania problemów* [Maj, 2012, s. 38]. Wiedzę precyzuje się również jako efekt procesu myślenia przy użyciu dostępnych informacji i wszystkich doświadczeń człowieka [Dermott, 1999, s. 106]. Jest to także sztuka przetwarzania informacji i aktywów intelektualnych w trwałą wartość dla klientów i pracowników organizacji [Klak, 2010, s. 21]. Okazuje się zatem, że wiedza to pewna praktyczna umiejętność, budowana na bazie zdobywanych informacji; to konsekwencja tych informacji. Jeżeli zaś wiedza bazuje na informacji, a podstawowe informacje są zdobywane przede wszystkim w procesie edukacji, to poziom wiedzy mierzony może być poziomem wykształcenia.

Wiedza, jako konsekwencja zdobywanych informacji, rzutuje na poziom innych składników kapitału ludzkiego. Taki wpływ jest widoczny na przykład w odniesieniu do zdrowia. Osoby, posiadające większą wiedzę, mają wyższą świadomość zdrowotną, rozumieją znaczenie profilaktyki, mogą również, z racji zazwyczaj wyższych dochodów, przeznaczyć większe sumy na niezbędne lekarstwa. Tym samym budują zdecydowanie wyższy poziom składnika kapitału ludzkiego, jakim jest zdrowie.

Osoby o większym zasobie wiedzy zwykle bardziej cenią kulturę i sztukę, lepiej ją rozumieją, a co za tym idzie, częściej i chętniej w niej uczestniczą. To oddziałuje na poziom kolejnego elementu kapitału ludzkiego, jakim jest poziom kulturalny. Podobną za-

ležność można zauważyć w zakresie aktywności społecznej, gdzie wiedza wiąże się ze świadomością konieczności bycia zaangażowanym w sprawy lokalnej społeczności, w sprawy regionalne, a nawet krajowe.

Wyniki badań, dotyczących pozytywnego wpływu wiedzy (przejawiającej się w poziomie wykształcenia) na inne elementy kapitału ludzkiego, przedstawiają autorzy publikacji pt.: *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*. Ich zdaniem, światowe badania pokazują, że [Jarecki, Kunasz i inni, 2010, s.145-146]:

- w miarę wzrostu wykształcenia wzrasta liczba osób interesujących się nauką i badaniami;
- wzrost wykształcenia rodziców pozytywnie koreluje ze wzrostem wykształcenia ich dzieci;
- osoby lepiej wykształcone częściej są właścicielami przedsiębiorstw zatrudniających inne osoby;
- wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia społeczeństwa następuje spadek przestępczości i spadek wydatków budżetowych na bezpieczeństwo;
- lepiej wykształcone osoby mogą więcej wiedzy przekazać swoim dzieciom
- osoby lepiej wykształcone są bardziej innowacyjne, szczególnie w zakresie nowych technologii czy organizacji pracy;
- osoby lepiej wykształcone mają większe oczekiwania w stosunku do różnych aspektów życia, co może pozytywnie wpływać na konkurencyjność przedsiębiorstw.

Wiedza, jaką dysponują pracownicy, staje się obecnie nadrzędnym czynnikiem sprawnego funkcjonowania współczesnej firmy, jest przy tym najważniejszym czynnikiem sukcesu przedsiębiorstwa. Dla współczesnych organizacji może być najistotniejszym aktywnym, ważniejszym od aktywów finansowych i fizycznych [Stewart, 2001, s. 5]. Wiedza stanowi zasób, który sam w sobie może być produktem, a jednocześnie elementem integrującym pozostałe zasoby; wiedza jest czynnikiem pozwalającym optymalizować wykorzystanie innych zasobów firmy Kowalczyk, Nogalski, 2007, s. 32].

Mówiąc o wiedzy w przedsiębiorstwie, warto przedstawić jej podział na jawną i ukrytą. Wiedza jawna, formalna – to ta, z której można czerpać zasadniczo bez ograniczeń i jest ona dostępna w podręcznikach, dokumentacji organizacyjnej czy innych podobnych opracowaniach (wiedza typu *person to document*). Wiedza ukryta, z kolei, to specyficzna wiedza, która nie została zapisana w bazach wiedzy i jest zlokalizowana w umysłach pracowników (wiedza typu *person to person*) [Gruszczyńska-Malec, Rutkowska, 2013, s. 41]. Na podstawie powyższego można uznać, że to wiedza ukryta pozwala gromadzić i rozszerzać wiedzę jawną.

Wobec znaczenia wiedzy w rozwoju przedsiębiorstwa, firma powinna prawidłowo zarządzać wiedzą, to znaczy z jednej strony zachęcać pracowników do jej zdobywania i ciągłego aktualizowania, z drugiej zaś – uczyć dzielenia się wiedzą i praktycznego jej wykorzystania w działalności przedsiębiorstwa. Stąd: *Koncepcja kreowania wiedzy w przedsiębiorstwie (...) zakłada, że podstawą tworzenia wiedzy organizacyjnej jest jednostka, a przedsiębiorstwo musi dążyć do „nysdobycia: wiedzy od jednostki* [Gruszczyńska-Malec, Rutkowska, 2013, s. 41].

4. Edukacja wyższa jako metoda podnoszenia poziomu wiedzy

Jak stwierdzono wcześniej, podstawowym działaniem, podnoszącym poziom wiedzy, jest kształcenie. Chodzi tu zarówno o kształcenie w systemie edukacji, jak i w sytuacji ciągłej dezaktualizacji wiedzy i konieczności sprostania nowym wymaganiom – także o doskonalenie w miejscu pracy czy realizację postulatu kształcenia ustawicznego. W tym opracowaniu zwrócono uwagę jedynie na pierwszy obszar działań, i to w odniesieniu do szkolnictwa wyższego.

Jest rzeczą oczywistą, że o możliwości podnoszenia wiedzy w ramach studiów wyższych najpierw decydują określone inwestycje w tym obszarze. Poziom wydatków na szkolnictwo wyższe, obliczany jako procent PKB, nie jest w Polsce wysoki i w roku 2010 wynosił 1,0%. Porównanie wydatków na szkolnictwo wyższe w wybranych krajach europejskich prezentuje tabela 1.

TABELA 1.

Wydatki na szkolnictwo wyższe w wybranych krajach europejskich jako procent PKB, według źródła pochodzenia funduszy (2010 rok)

Wybrane kraje europejskie	Źródła pochodzenia funduszy		
	Wydatki publiczne (łącznie z subsydiami dla szkół prywatnych)	Wydatki prywatne	Ogółem wydatki ze źródeł publicznych i prywatnych
Czechy	1,0	0,2	1,2
Dania	1,8	0,1	1,9
Estonia	1,3	0,3	1,6
Finlandia	1,9	0,1	1,9
Francja	1,3	0,2	1,5
Hiszpania	1,1	0,3	1,3
Holandia	1,3	0,5	1,7
Irlandia	1,3	0,3	1,6
Niemcy (rok 2009)	1,1	0,2	1,3
Norwegia	1,6	0,1	1,7
Polska	1,0	0,4	1,5
Portugalia	1,0	0,4	1,5
Rosja	1,0	0,6	1,6
Słowacja	0,7	0,3	0,9
Słowenia	1,1	0,2	1,3
Szwecja	1,6	0,2	1,8
Wielka Brytania	0,7	0,6	1,4
Włochy	0,8	0,2	1,0

Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoly-wyzsze-i-ich-finanse-w-2012-r-2,9.html>; http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/E_szkoly_wyzsze_2011.pdf,].

Analizując dane zawarte w tabeli 1., można zauważyć, że w Polsce poziom wydatków publicznych w zasadzie jest porównywalny z wydatkami w innych krajach. Zdecydowanie niższy poziom wydatków mają jedynie: Wielka Brytania, Słowacja i Włochy. Z

kolei, kraje skandynawskie przeznaczają na szkolnictwo wyższe największy procent PKB. Jednocześnie w Polsce odnotowano w tym zakresie wysoki poziom wydatków prywatnych.

Wydatki na szkolnictwo wyższe w ujęciu procentowym nie przedstawiają pełnej sytuacji. Należy je ująć w liczbach bezwzględnych (tabela 2.). Dane zawarte w tabeli 2. nie napawają optymizmem. Wzrost wydatków, szczególnie w ostatnich latach, jest nieznaczny. Ewentualne nakłady na szkolnictwo wyższe, w związku z kryzysem, są redukowane i przenoszone na inne dziedziny. Dalszy rozwój szkolnictwa ma odbywać się w ramach strategii oszczędności.

TABELA 2.

Wydatki publiczne na szkolnictwo wyższe w Polsce, w latach 2000-2012

Lata	Wydatki		
	Budżetu państwa	Budżetów jednostek samorządu terytorialnego	Udział wydatków publicznych w PKB ^a .
2000	5326,7	20,4	0,72
2001	6370,7	32,6	0,82
2002	6829,6	38,6	0,85
2003	7049,2	28,2	0,84
2004	8822,3	31,9	0,96
2005	9676,5	76,8	0,99
2006	9888,7 ^b	122,0	0,94
2007	10701,4	143,5	0,93
2008	11091,0	100,0	0,88
2009	11654,5	197,0	0,88
2010	11722,4	70,2	0,71
2011	12009,2	72,8	0,67
2012	12402,1	74,7	0,65 ^c

^a Dane różnią się od wcześniej publikowanych jako dane wstępne. Różnica wynika ze zmian metodologicznych szacowania PKB;

^b Dane od 2006 roku pomniejszone o wydatki niewygasające oraz dotacje dla jednostek samorządu terytorialnego;

^c PKB – szacunek wstępny.

Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/E_szkoly_wyzsze_2011.pdf, ; http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoly-wyzsze-ich-finanse-w-2012-r-,2,9.html,].

Warto także zwrócić uwagę na nakłady inwestycyjne, które poniosły szkoły wyższe na przestrzeni ostatnich lat (tabela 3.). Co prawda, w porównaniu z rokiem 2001 nakłady inwestycyjne były prawie trzykrotnie większe, jednak w 2011 roku w porównaniu z rokiem 2010 wzrost był prawie niezauważalny, a rok 2012 przyniósł spadek tych nakładów. Nakłady inwestycyjne w szkołach niepublicznych spadły właściwie do poziomu z roku 2001.

TABELA 3.

**Nakłady inwestycyjne w szkołach wyższych w Polsce, w latach 2001-2011,
w mln zł**

Wyszczególnienie	Ogółem	Szkoły wyższe publiczne	Szkoły wyższe niepubliczne
2001	1690,6	1 357,9	322,7
2002	1541,4	1 265,5	275,9
2003	1478,9	1 142,5	336,4
2004	1785,8	1 452,2	333,6
2005	1958,7	1 690,7	268,0
2006	2036,0	1 823,8	212,2
2007	2246,9	2 008,2	238,7
2008	2394,8	2 065,0	329,8
2009	2624,3	2 275,5	348,8
2010	4950,8	3 847,8	1 103,0
2011	4963,2	4 640,1	323,1
2012	4411,2	4264,5	146,7

Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/E_szkoły_wyższe_2011.pdf, ; http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoły-wyższe-i-ich-finanse-w-2012-r,-2,9.html,].

Jak wydatki na szkolnictwo wyższe przełożyły się na poziom wykształcenia Polaków? Jednym z ważnych wskaźników jest, z pewnością, współczynnik skolaryzacji. Formuluje się go jako stosunek liczby osób uczących się (stan na początku roku szkolnego) na danym poziomie kształcenia (niezależnie od wieku) do liczby ludności (stan w dniu 31 grudnia) w grupie wieku określonej jako odpowiadająca temu poziomowi nauczania.² Jest on miarą powszechności kształcenia.

Współczynnik solaryzacji na poziomie szkoły wyższej dla lat 1990-2012 przedstawia tabela 4.

Jak widać, XXI wiek przyniósł znaczące zmiany w zakresie upowszechnienia studiów wyższych w społeczeństwie polskim. Współczynnik solaryzacji wzrósł czterokrotnie. Było to wynikiem: rosnącej w tym okresie liczby szkół wyższych, przede wszystkim niepublicznych, różnorodności kierunków kształcenia, pojawiającej się „modzie na studiowanie”, ale także sytuacji gospodarczej (w tym rosnącego bezrobocia, które skłania z jednej strony do podwyższania wykształcenia, z drugiej zaś do przedłużania okresu nauki, aby jak najpóźniej wejść na rynek pracy).

Zgodnie z informacją na stronie MNiSW, liczba szkół wyższych znacząco wzrosła na przestrzeni prawie 20 lat. Przybyło uczeni publicznych – w tym segmencie liczba placówek powiększyła się prawie czterokrotnie, jak i uczelni niepublicznych, gdzie zanotowano prawie osiemnastokrotny wzrost liczby podmiotów (tabela 5.).

² Współczynnik skolaryzacji brutto, np. dla poziomu szkoły wyższej, wylicza się dzieląc liczbę wszystkich studentów szkół wyższych, bez względu na wiek, na początku danego roku akademickiego przez liczbę ludności w wieku przypisanym do tego poziomu według stanu w dniu 31 grudnia tego samego roku. Wynik podaje się w ujęciu procentowym. Zob.: Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-5063.htm, data wejścia: 23.04.2013].

TABELA 4.**Współczynnik solaryzacji na poziomie szkoły wyższej w latach 1990-2012**

Lata	Współczynnik skolaryzacji
1990/1991	12,9
1995/1996	22,3
2000/2001	40,7
2001/2002	43,6
2002/2003	45,6
2003/2004	46,4
2004/2005	47,8
2005/2006	48,9
2006/2007	49,9
2007/2008	51,1
2008/2009	52,7
2009/2010	53,7
2010/2011	53,8
2011/2012	53,1
2012/2013	51,8

Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.studenckamarka.pl/serwis.php?s=73&pok=1922>; ; <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoły-wyższe-i-ich-finanse-w-2012-r-2,9.html>],].

TABELA 5.**Liczba szkół wyższych w Polsce w latach 1992-2012**

Rok akademicki	Szkoły wyższe ogółem	Szkoły wyższe niepubliczne
1992/93	124	18
1995/96	179	80
2000/2001	310	195
2005/2006	445	315
2008/2009	458	326
2010/2011	470	338
2012/2013	453	321

Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.nauka.gov.pl/szkolnictwo-wyzsze/dane-statystyczne-o-szkolnictwie-wyzszym/>; ; <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoły-wyższe-i-ich-finanse-w-2012-r-2,9.html>],].

Szczególny rozkwit przeżyły więc w tym okresie placówki niepubliczne. Aktualna sytuacja w zakresie liczby tych szkół wyższych nie jest już tak optymistyczna. Wiele szkół niepublicznych jest w stanie likwidacji, wiele zakończyło już swoją działalność. Wszystko to za sprawą niżu demograficznego, który w zdecydowany sposób zmienił sytuację na rynku edukacyjnym.

Chociaż wśród szkół wyższych wyraźnie przeważają szkoły niepubliczne, to już, jeżeli chodzi o liczbę studentów, szkoły publiczne cieszą się większą popularnością (tabela 6.).

TABELA 6.**Liczba studentów w roku akademickim 2012/2013**

	Ogółem	W tym kobiety	Na studiach			
			stacjonarnych		niestacjonarnych	
			razem	w tym kobiety	razem	w tym kobiety
Ogółem	1 676 927	985 027	970 135	563 802	706 792	421 225
Szkoły publiczne	1 217 477	696 635	886 420	513 213	331 057	183 422
Szkoły niepubliczne	459 450	288 392	83 715	505 89	375 735	237 803

Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoły-wyższe-i-ich-finanse-w-2012-r-2,9.html>,].

Na koniec grudnia 2012 roku w szkołach wyższych pracowało 100,7 tys. nauczycieli akademickich (pełnozatrudnionych i niepełnozatrudnionych w przeliczeniu na pełnozatrudnionych), w tym 2,0 tys. cudzoziemców. W tej liczbie było m.in. 23,9 tys. osób zatrudnionych na stanowisku profesora, 1,2 tys. – na stanowisku docenta, na stanowisku adiunkta – 42,7 tys., a na stanowisku asystenta – 12,1 tys. Nauczyciele pracujący w szkołach publicznych stanowili prawie 84,4% ogółu zatrudnionych w szkołach wyższych, zaś wykładowcy uczelni niepublicznych – 15,6% [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoły-wyższe-i-ich-finanse-w-2012-r-2,9.html>,].

Liczba studentów, przypadających na jednego nauczyciela akademickiego, wyniosła w roku akademickim 2012/2013 – 16,6. Przy czym należy zaznaczyć, że jest to wynik uśredniony. W szkołach publicznych kształtował się on bowiem na poziomie 14 studentów, zaś w szkołach niepublicznych – aż 29 studentów.

Malejący wskaźnik pokazuje lepszą dostępność nauczycieli, w porównaniu z latami poprzednimi (tabela 7.). Jednak należy zaznaczyć, że jest to przede wszystkim z roku na rok wynik malejącej liczby studentów.

TABELA 7.**Liczba studentów, przypadająca na jednego nauczyciela akademickiego, w latach 2005-2012**

Rok akademicki	Liczba studentów przypadająca na jednego nauczyciela akademickiego
2005/2006	19,7
2006/2007	19,4
2007/2008	19,2
2008/2009	18,9
2009/2010	18,4
2010/2011	17,8
2012/2013	16,6

Źródło: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/e_szkoły_wyższe_2010.pdf, ; <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoły-wyższe-i-ich-finanse-w-2012-r-2,9.html>,].

Przytoczone wyżej, informacje świadczą o tym, iż w chwili obecnej dostęp do zdobywania wiedzy na poziomie studiów wyższych jest właściwie nieograniczony. Należy dodać, iż chętni mogą także studiować za granicą, tam zdobywając wykształcenie wyższe. Czy jednak zmiany zachodzące w zakresie dostępu do szkolnictwa wyższego spowodowały znaczące zmiany w zakresie wykształcenia ludności, a tym samym, czy można stwierdzić, że wzrósł poziom wiedzy?

Zgodnie z wynikami Narodowego Spisu Powszechnego z 2011 roku, w 2011 odsetek osób o wykształceniu wyższym (wśród osób 13 lat i więcej) wyniósł 16,8% i w porównaniu z 2002 rokiem (9,9%) zwiększył się o prawie 7 punktów procentowych. W 2011 roku w tej samej grupie wiekowej 5 630 tys. osób posiadało ukończone studia wyższe ze stopniem naukowym co najmniej doktora, z tytułem magistra, lekarza lub równorzędnym, z tytułem inżyniera, licencjata, dyplomowanego ekonomisty. Natomiast w 2002 roku liczba takich osób wyniosła 3 204 tys., co oznacza zwiększenie tej zbiorowości w omawianym okresie prawie o 78%. Przy tym, w 2011 roku wykształcenie wyższe posiadało 14,6% mężczyzn i 18,8% kobiet, zaś w roku 2002 było to odpowiednio 9,3% i 10,4% [*Wyniki Narodowego Spisu Powszechnego...*, s. 13].

Ciekawych informacji dostarcza także Bilans Kapitału Ludzkiego w Polsce za 2012 rok. Przeprowadzone analizy pokazują, iż 18% wszystkich Polaków w wieku produkcyjnym miało ukończone studia wyższe. W tej grupie wiekowej wykształcenie wyższe posiada 23% kobiet i 14% mężczyzn. Najwięcej osób z wykształceniem wyższym jest wśród osób młodych – dwudziesto- i trzydziestolatków [*Bilans Kapitału Ludzkiego w Polsce...*, s. 8].

Jak widać, omawiany wcześniej, rozwój szkolnictwa wyższego i zwiększające się możliwości studiowania w zdecydowany sposób wpłynęły na poziom wykształcenia Polaków. Niestety, wobec sytuacji panującej na rynku pracy i rosnącego bezrobocia, dyplom uczelni wyższej nie gwarantuje już pewnego zatrudnienia, a jednocześnie tzw. premia w wynagrodzeniu za posiadanie wyższego wykształcenia – spada.

5. Podsumowanie

Podsumowując powyższe rozważania, można przytoczyć słowa P. Druckera, który stwierdził, że w chwili obecnej mamy do czynienia ze społeczeństwem wiedzy, w którym wiedza jest powszechnie dostępna i nie ma usprawiedliwienia dla niekompetencji i nieskuteczności [Drucker, 2002, s. 453]. Zdobywanie wiedzy przez podnoszenie wykształcenia jest więc koniecznością, a to z pewnością będzie przekładać się na zwiększony poziom kapitału ludzkiego, a w konsekwencji – kapitału intelektualnego.

Literatura:

- Bilans Kapitału Ludzkiego w Polsce. Najważniejsze wyniki III edycji badań BKL z 2012 roku* 2013, PARP, Warszawa.
- Bochniarz P., Gugala K. 2005 *Budowanie i pomiar kapitału ludzkiego w firmie*, Poltext, Warszawa.

- Czerniachowicz B., Marek S. 2004 *Wybrane problemy rozwoju kapitału ludzkiego*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Domański R. 1993 *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Drucker P.F. 2002 *Mysli przewodnie Druckera*, Wyd. MT Biznes, Warszawa.
- Florczak W. 2007 *Kapitał ludzki a rozwój gospodarczy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy*, W. Welfe (red.), PWE, Warszawa.
- Gruszczyńska-Malec G., Rutkowska M. 2013 *Strategie zarządzania wiedzą*, PWE, Warszawa.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.nauka.gov.pl/szkolnictwo-wyzsze/dane-statystyczne-o-szkolnictwie-wyzszym/>], data wejścia: 23.04.2013].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/e_szkoly_wyzsze_2010.pdf], data wejścia: 23.04.2013].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/E_szkoly_wyzsze_2011.pdf], data wejścia: 23.04.2013].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoly-wyzsze-i-ich-finanse-w-2012-r-2,9.html>], data wejścia: 12.05.2014].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-5063.htm], data wejścia: 23.04.2013].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.studenckamarka.pl/serwis.php?s=73&pok=1922>], data wejścia: 23.04.2013].
- Jarecki W., Kunasz M., Mazur-Wierzbińska E., Zwiech P. 2010 *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Wyd. P.P.H. Zapol, Szczecin.
- Klak M. 2010 *Zarządzanie wiedzą we współczesnym przedsiębiorstwie*, Wyd. WSEiP, Kielce.
- Kowalczyk A., Nogalski B. 2007 *Zarządzanie wiedzą*, Koncepcja i narzędzia, Difin, Warszawa.
- Kozioł W. 2011 *Rozwój rachunku kapitału ludzkiego*, [w:] *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej*, M. Dobija (red.), Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Ludność. Stan i struktura demograficzno-społeczna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011 2013, GUS, Warszawa.
- Maj I. 2012 *Problemy z zarządzaniem wiedzą*, [w:] *Budowanie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa w dobie kryzysu globalnego*, A. Balcerzak, M. Moszyński, (red.), PTE, Toruń.
- Mc Dermott R. 1999 *Why Information Technology Inspired But Cannot Deliver Knowledge Management*, „California Management Review”, no. 4.
- Pietruszki-Ortyl A. 2007 *Kapitał intelektualny organizacji*, [w:] *Podstany zarządzania przedsiębiorstwami w gospodarce opartej na wiedzy*, B. Miś, A. Pietruszki-Ortyl, A. Potocki, (red.), Difin, Warszawa.
- Stewart T. 2001 *The Wealth of Knowledge, Intellectual Capital and The Twenty-First Century Organization*, Nicholas Brealey Publishing, London.
- Ujwary-Gil A. 2010 *Kapitał intelektualny – problem interpretacji kluczowych terminów*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 2.
- Wynik Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011. Podstawowe informacje o sytuacji demograficzno-społecznej ludności Polski oraz zasobach mieszkaniowych 2012, GUS, Warszawa.
- Zarządzanie zasobami ludzkimi 2006, H. Król (red.), Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.

Małgorzata NIESIOBĘDZKA¹

SPRAWIEDLIWOŚĆ PROCEDURALNA PODATKÓW

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie znaczenia badań dotyczących spostrzeganej sprawiedliwości proceduralnej podatków. W artykule omówiono trzy poziomy badania percepcji sprawiedliwości podatków. Praca zawiera także dane obrazujące wpływ spostrzeganej sprawiedliwości proceduralnej na zachowanie podatników. Jednocześnie przedstawiono w niej narzędzie służące do pomiaru sprawiedliwości proceduralnej podatków.

Słowa kluczowe: podatki, sprawiedliwość, sprawiedliwość proceduralna

PROCEDURAL TAX FAIRNESS

Summary

The purpose of this paper is a presentation of the importance of studies devoted perceived procedural tax fairness. Three levels of analysis of procedural tax fairness perception are discussed. The paper presents relations between procedural tax fairness and taxpayers' behavior. The measures to study perceived procedural tax fairness have been also demonstrated.

Key words: taxes, fairness, procedural fairness

1. Wstęp

Sprawiedliwość to jedna z kluczowych kwestii dyskursu społecznego, wzbudzająca wiele emocji. W odniesieniu do podatków pojęcie sprawiedliwości na ogół jest utożsamiane ze sprawiedliwością dystrybutywną i dotyczy takich zagadnień, jak: sprawiedliwość pozioma i pionowa podatków oraz sprawiedliwość wymiany między obywatelem a państwem. Kolejnym rodzajem sprawiedliwości, której rolę trudno przecenić, jest sprawiedliwość proceduralna podatków. Co istotne, coraz częściej zarówno badacze, jak i twórcy oraz egzekutorzy prawa podatkowego rozumieją, że na zachowanie podatników mają wpływ nie tyle obiektywne cechy systemu podatkowego, ile jego społeczny obraz, że *podatki są sprawiedliwe tylko, gdy są spostrzegane jako sprawiedliwe* [Lea, Tarpy, Webley, 1987, s. 302].

Celem artykułu jest ukazanie znaczenia spostrzeganej sprawiedliwości podatków w kształtowaniu dyscypliny podatkowej obywateli. W pierwszej części pracy omówiono trzy poziomy analizy percepcji sprawiedliwości dystrybutywnej i proceduralnej podat-

¹ dr Małgorzata Niesiobędzka – Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański; email: psymn@ug.edu.pl.

ków, wyróżnione przez Michaela Wenzela. W części kolejnej przedstawiono wyniki badań sondażowych i eksperymentalnych, ukazujące związki łączące dyscyplinę podatkową z subiektywną sprawiedliwością podatków, zwłaszcza proceduralną. W części trzeciej zaprezentowano metody i techniki służące badaniu poczucia sprawiedliwości proceduralnej podatków. W podsumowaniu ukazano wagę poczucia sprawiedliwości proceduralnej podatków w procesie budowania relacji państwo – obywatel, zapewniających legitymizację społeczną twórcom i egzekutorom prawa podatkowego.

2. Subiektywna sprawiedliwość podatków: rodzaje i poziomy analizy

Percepcję sprawiedliwości podatków, niezależnie od jej rodzaju, można analizować na trzech poziomach: indywidualnym, grupowym i społecznym [Wenzel, 2003, 2004]. Analiza sprawiedliwości dystrybutywnej na poziomie indywidualnym oznacza poznanie opinii jednostki na temat jej obciążeń w porównaniu z obciążeniami podatkowymi osób o zbliżonych lub odmiennych dochodach (sprawiedliwość pozioma i pionowa), lub w porównaniu własnych obciążeń w różnych odstępach czasu. Poczucie sprawiedliwości dystrybutywnej tworzy także ocena korzyści z tytułu podatków, czyli porównanie własnych obciążeń podatkowych z dostępem do usług i świadczeń publicznych. Ocena sprawiedliwości wymiany to również rezultat porównań proporcji wkładów i zysków własnych jednostki z wkładami i zyskami innych uczestników wymiany (mniej i bardziej zamożnych od jednostki obywateli). Na poziomie grupowym każda z tych kwestii jest oceniana z perspektywy poszczególnych grup, a w szczególności z perspektywy grupy, z którą jednostka się identyfikuje. Studiowanie poczucia sprawiedliwości dystrybutywnej na poziomie społecznym to poznanie opinii o wysokości obowiązujących i oczekiwanych stawek podatkowych, poziomie satysfakcji z nakładów na różne obszary życia oraz efektywności polityki wydatkowania środków budżetowych zasilanych z podatków.

Na ocenę kolejnego rodzaju sprawiedliwości, sprawiedliwości proceduralnej podatków składają się cztery kwestie: jakość interakcji podatnik – administracja skarbową, stopień uczestnictwa i kontroli decyzji dotyczących podatków, jakość informacji dostarczanej podatnikom oraz koszty płacenia podatków. Na poziomie indywidualnym jakość interakcji podatnik – administracja opiera się na ocenie okazywanego jednostce szacunku, zaufania i życzliwości. Na poziomie grupowym istotne znaczenia ma sposób traktowania grupy, z którą jednostka się identyfikuje, porównanie traktowania innych grup społecznych i grupy własnej. Na poziomie społecznym chodzi przede wszystkim o prawa podatników i wypracowane, formalne standardy relacji podatnik – urząd skarbowy. Poczucie sprawiedliwości proceduralnej podatków tworzy także możliwość uczestnictwa i kontroli nad procesem podejmowania decyzji w odniesieniu do podatków, oferowanej jednostce (poziom indywidualny), grupom społecznym (poziom grupowy) lub całemu społeczeństwu (poziom społeczny). Jakość informacji i wyjaśnień dostarczanych przez twórców i egzekutorów prawa podatkowego, dotyczących poszczególnych jednostek lub grup społecznych, również tworzy poczucie sprawiedliwości proceduralnej na poziomie indywidualnym i grupowym. Na poziomie społecznym chodzi o przejrzystość działań administracji skarbowej oraz o politykę informacyjną związaną z podatkami. Analiza

kosztów płacenia podatków na poziomie indywidualnym obejmuje takie zagadnienia, jak: czas oczekiwania na połączenie telefoniczne z administracją skarbową, długość kolejek do informacji skarbowej, szybkość korespondencji kierowanej do jednostki, grup społecznych, a na poziomie społecznym jest to ocena efektywności systemu podatkowego lub stopnia złożoności obowiązującego prawa podatkowego [Wenzel, 2003, 2004]. *Gms* badań poświęconych subiektywnej sprawiedliwości podatków dotyczy sprawiedliwości dystrybutywnej, która jest analizowana głównie na poziomie indywidualnym oraz grupowym i sporadycznie na poziomie społecznym. Coraz częściej, chociaż wciąż w niewielkim stopniu, percepcja sprawiedliwości proceduralnej staje się przedmiotem badań.

3. Spostrzegana sprawiedliwość proceduralna podatków a uchylanie się od opodatkowania

Społeczna ocena sprawiedliwości dystrybutywnej i proceduralnej podatków ma znaczące konsekwencje. Wyniki badań potwierdziły związki łączące dyscyplinę podatkową ze sprawiedliwością podatków: im bardziej podatnicy są zadowoleni z jakości usług publicznych, bilansu między obciążeniami i otrzymywanymi dobrami publicznymi oraz wysokości ponoszonych wkładów na rzecz państwa, w tym mniejszym stopniu są skłonni do uchylania się od płacenia podatków [Alm, McClelland, Schulze, 1992; Bosco, Mittone, 1997; Braithwaite, 2003; Cowell, 1992; Falkinger, 1995; Moser, Evans III, Kim, 1995; Pocarno, 1988; Pommerehne, Hart, Frey, 1994; Spicer, Becker, 1980; Verboon, Van Dijke, 2007]. Istotne znaczenie ma także jakość traktowania podatników i sposób podejmowania decyzji przez administrację podatkową – w im większym stopniu relacje cechuje życzliwość i szacunek, a decyzje neutralność, stałość i bezstronność, tym mniejsza chęć do angażowania się w uchylanie się od podatków [Alm, Jackson, McKee, 1993; Feld, Frey, 2002; Murphy, 2003; Wenzel, 2006]. Sposób traktowania podatnika odzwierciedla reakcja administracji podatkowej na błąd w deklaracji, który może być uznany za wyraz intencjonalnego lub nieintencjonalnego uchylania się. Sposób zawiadamiania podatnika, treść i forma listu wyraźnie ukazują charakter relacji. Formalne, grożące surowymi sankcjami powiadomienia sytuują jednostkę w roli podejrzanego, oszusta. Pozytywne rezultaty implementacji zasad sprawiedliwości proceduralnej dobrze ilustrują wyniki eksperymentów przeprowadzonych przez Michaela Wenzela [Wenzel, 2006] dzięki współpracy z Australijskim Urzędem Skarbowym. Do grupy 2052 osób, które nie złożyły w terminie deklaracji podatkowych, wysłano trzy różne listy ponaglające. Jeden utrzymany w tradycyjnym, formalnym tonie (grupa kontrolna), drugi – informacyjny, w którym szczegółowo wyjaśniono powody otrzymania powiadomienia oraz konieczność nakładania sankcji w takich sytuacjach (grupa eksperymentalna 1.). W trzecim liście – interpersonalnym – skoncentrowano się na zapewnieniu jednostki, że jej postępowanie jest uczciwe, a opóźnienie nie jest wynikiem celowego działania (grupa eksperymentalna 2.), (tabela 1.). Reakcja podatników na wysłane powiadomienia zależała od jego treści. Dyscyplina podatkowa była istotnie wyższa w obu grupach eksperymentalnych, niż w grupie kontrolnej: prawdopodobieństwo zapłaty w grupach, które otrzymały list informacyjny lub interpersonalny, było istotnie wyższe, niż w grupie powiadomionej w sposób tradycyjny.

TABELA 1.

Treść listów ponagających

Grupa kontrola	Nasze dane pokazują, że w odpowiednim terminie nie złożył Pan deklaracji podatkowej za okres: XXX. Za taki czyn nakładane są grzywny finansowe oraz naliczane są odsetki. Broszura „X” przedstawia różne sposoby uiszczenia wszelkich należnych kwot.
Grupa Eksperymentalna 1.	(Początek jak w grupie kontrolnej) Naszym obowiązkiem jest pobór podatku zgodnie z obowiązującym prawem. Z podatków finansowane są usługi społeczne, których beneficjentami są wszyscy Australijczycy. Naszym zadaniem jest upewnienie się, czy każdy obywatel wypełniał swoje zobowiązania wynikające z prawa podatkowego. Działamy po to, aby ci, którzy płacą podatki, nie zostali poszkodowani przez tych, którzy tego nie robią. Ponieważ nie wiemy, dlaczego nie złożył Pan deklaracji w wyznaczonym terminie, nie możemy podać szczegółowych informacji w tym liście. Jednakże, jeśli potrzebuje Pan a/ dokonać innych uzgodnień, co do zapłaty kwoty podatku, b/ przedłużyć okres zapłaty podatku poza wyznaczony limit pięciu dni roboczych, c/ bądź, jeśli sądzi Pan, że nie musi składać deklaracji i płacić podatki, prosimy o kontakt do nas: XXXX. Dlaczego nakładamy kary? Bez podatków nasze społeczeństwo nie może sobie pozwolić na zaspokojenie podstawowych usług, takich jak transport, służba zdrowia czy oświata. I mimo, że większość obywateli przestrzega przepisów prawa podatkowego, to w przypadku niektórych do wypełnienia zobowiązań potrzebny jest system kar.
Grupa Eksperymentalna 2.	(Początek jak w grupie kontrolnej) Jesteśmy przekonani, że uczciwie płaci Pan należne podatki i rozumiemy, że istnieją uzasadnione powody, że nie złożył Pan deklaracji podatkowej w wyznaczonym terminie. Jednakże, jeśli potrzebuje Pan a/ dokonać innych uzgodnień, co do zapłaty kwoty podatku, b/ przedłużenia okresu zapłaty podatku poza wyznaczony limit pięciu dni roboczych, c/ bądź, jeśli sądzi Pan, że nie musi składać deklaracji i płacić podatki, prosimy o kontakt do nas: XXXX. Przypuszczamy, że czasy są trudne i zrozumiemy, że nie zawsze łatwe jest spełnienie swoich zobowiązań podatkowych, i że są istotne powody zaległości w uiszczeniu podatku. Rozumiemy również, że być może po prostu zapomniał Pan wypełnić swojej deklaracji. Naszym celem jest upewnienie się, czy każdy obywatel spełnia swoje zobowiązania wynikające z prawa podatkowego i chcielibyśmy przypomnieć, że powinien Pan złożyć swoją deklarację jak najszybciej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Wenzel, 2006, s. 361-363].

Zaangażowanie w proces decyzyjny wzmacnia przekonanie o właściwym jego przebiegu. Podatnicy, u których w warunkach eksperymentalnych wzbudzone poczucie udziału w podejmowaniu decyzji o przeznaczeniu środków uzyskanych z podatków, przejawiali mniejszą skłonność do uchylania się od podatków niż badani, których propozycje zostały odrzucone [Alm, McClelland, Schulze 1999]. Maroney, Rupert i Anderson [Maroney, Rupert, Anderson, 1998] wykazali, że stopień spostrzeganego wpływu na kształt systemu podatkowego prowadzi do większej dyscypliny podatkowej wśród podatników niezadowolonych z obciążeń podatkowych. Uczestnicy badania zapoznawali się ze scenariuszem opisującym przygotowanie formularza podatkowego przez hipotetycznego Toma Jacksona, którego całkowity dochód w danym roku wyniósł 40 tys. dolarów: 20 tys. z tytułu dochodów z pracy, 5 tys. z zasiłku dla bezrobotnych po utracie pracy oraz 15 tys. w gotówce za prace remontowe. Następnie podali wysokość kwoty otrzymanej do ręki, którą uwzględniliby w swoim formularzu podatkowym, gdyby byli

na miejscu Toma Jacksona. Ponadto, badani szacowali sprawiedliwość kwoty należnych podatków (6,5 tys. dolarów) w relacji do wysokości dochodów (40 tys. dolarów) oraz oceniali swój wpływ na kształt federalnego systemu podatkowego dzięki procedurze wyborów. Sposób reakcji na spostrzeganą niesprawiedliwość zależał od poziomu odczuwanej kontroli nad kształtem systemu podatkowego dzięki uczestnictwu w wyborach. Wpływ subiektywnej sprawiedliwości całkowitych obciążeń podatkowych był znaczący tylko wtedy, gdy badani byli przekonani o niewielkim wpływie na decyzje fiskalne. Wówczas, w im większym stopniu obciążenia ogólnie były oceniane jako niesprawiedliwe, tym niższą część kwoty otrzymanej w gotówce uwzględniano w zeznaniu podatkowym (niska sprawiedliwość: $M = 3\,000$ dolarów, wysoka sprawiedliwość: $M = 9\,563$ dolarów). Zróznicowanie sprawiedliwości subiektywnej nie miało znaczenia w przypadku osób o wysokim poczuciu kontroli nad kształtem systemu podatkowego: podobne wysokości kwoty otrzymanej w gotówce uwzględniały w formularzach osoby, które oceniły podatki jako mało sprawiedliwe ($M = 11\,400$ dolarów) oraz jako bardzo sprawiedliwe ($M = 11\,028$ dolarów), [Maroney, Rupert, Anderson, 1998]. Decydowanie o wydatkowaniu środków publicznych w sposób demokratyczny istotnie redukuje skłonność do uchylania się od podatków – w szwajcarskich kantonach o rozwiniętej demokracji bezpośredniej stopień uchylania się jest niższy (około 1500 franków na podatnika), niż w kantonach, w których głosowanie odbywa się przez przedstawicieli [Pommerehne i in., 1994].

Poczucie sprawiedliwości podatków może także, jak pokazały badania Petera Verboona i Mariusa Van Dijke [Verboon, Van Dijke, 2011], ograniczać siłę oddziaływania surowości sankcji na zachowanie podatników. Holenderscy badacze poprosili grupę 469 osób o ocenę: jakości informacji dostarczanych przez administrację skarbową, sposobu traktowania każdego podatnika, możliwości prezentowania własnego stanowiska w sytuacjach braku zgody z decyzją wydaną przez urząd skarbowy, uwzględniania specyficznych warunków danego podatnika przy podejmowaniu decyzji przez administrację skarbową. Mierzono także odczuwaną surowość sankcji oraz dyscyplinę podatkową: podejmowanie kiedykolwiek próby zaniżania dochodów czy zawyżania odpisów w formularzu podatkowym. Analiza statystyczna potwierdziła istotny wpływ surowości sankcji na zachowanie podatników, ale tylko w grupie, która wysoko oceniła sprawiedliwość proceduralną podatków (powyżej 1 odchylenia standardowego od średniej). Gdy sprawiedliwość proceduralna była niska (poniżej 1 odchylenia od średniej) czynnik oporu, jakim jest surowość sankcji, nie zmieniał znacząco dyscypliny podatkowej. Oznacza to, że surowe sankcje zniechęcają do uchylania się od opodatkowania bardziej niż łagodne, lecz tylko wtedy, gdy postępowanie administracji skarbowej jest oceniane jako sprawiedliwe. Natomiast, gdy poczucie sprawiedliwości proceduralnej jest niskie, wówczas zaost్రzanie sankcji nie przynosi oczekiwanych rezultatów [Verboon, Van Dijke, 2011]. Subiektywna ocena sprawiedliwości proceduralnej podatków oddziałuje na zachowania podatników w sposób bezpośredni oraz pośredni poprzez swoje związki z moralnością podatkową. Im wyższe jest poczucie sprawiedliwości proceduralnej, tym mniejsza akceptacja różnych sposobów uchylania się od opodatkowania, a w końcowym efekcie również wyższa dyscyplina podatkowa [Alm, Torgler, 2006; Doerrenberg, Peichl, 2010; Niesiołędzka, 2009; Niesiołędzka, 2013].

4. Pomiar sprawiedliwości proceduralnej podatków

Poczucie sprawiedliwości proceduralnej podatków zależy od oceny relacji między organami podatkowymi a podatnikiem oraz od oceny decyzji podejmowanych przez administrację skarbową. Zapewnieniu sprawiedliwości proceduralnej podatków może służyć: opracowanie i wdrożenie standardów pracy administracji podatkowej, systematyczne badanie jakości funkcjonowania administracji podatkowej, przeprowadzenie szkoleń z umiejętności interpersonalnych oraz wprowadzenie karty praw podatnika. Warto podkreślić, że coraz częściej urzędy podatkowe decydują się na badania ankietowe wśród podatników, które są źródłem obiektywnej informacji zwrotnej o jakości świadczonych usług. Niestety, w przeważającej części ocena jakości relacji ogranicza się do odpowiedzi na pytanie, czy pracownik urzędu był uprzejmy i kompetentny, ale pojawiają się jednocześnie bardziej rozbudowane narzędzia pomiaru, w których podatnicy szacują, w jakim stopniu pracownicy urzędu byli: uprzejmi, kulturalni, kompetentni, komunikatywni i zainteresowani daną sprawą. Jednak nadal koncentrują się one tylko na jednym aspekcie sprawiedliwości proceduralnej – relacyjnym. Co prawda, jak podkreśla Bies [Bies, 2005], sprawiedliwość interakcyjna ma znaczenie podstawowe, ponieważ wiąże się z wizerunkiem własnym, a jego naruszenie jednostka odczuwa szczególnie boleśnie. Niemniej, aby w pełni poznać ocenę sprawiedliwości podatków, należy także zbadać percepcję sposobu podejmowania decyzji przez administrację podatkową.

Zaproponowane przez badaczy narzędzia pomiaru spostrzeganej sprawiedliwości proceduralnej nawiązują do prac Linda i Tylera [Lind, Tyler, 1988; Tyler, Lind, 1992], którzy wyróżnili trzy kryteria służące do oceny relacji jednostka – grupa – władza, takie jak: zaufanie, szacunek, neutralność. Zaufanie odzwierciedla: ocenę motywów postępowania władz, ich życzliwość, troskę o potrzeby podległych im osób. Neutralność dotyczy: oceny stopnia uczciwości, braku stronniczości oraz ugruntowania podejmowanych decyzji na faktach. Trzecie kryterium odnosi się do oceny: uprzejmości, szacunku i poszanowania godności jednostki bądź grup. Na podstawie tych kryteriów powstały dwa narzędzia do badania spostrzeganej sprawiedliwości podatków: 8-itemowa skala autorstwa Kristiny Murphy [Murphy, 2003] i 5-itemowa skala Petera Verboona i Mariusa van Dijke'a [Verboon, van Dijke, 2011]. Skala Murphy bada: zaufanie do administracji skarbowej, bezstronność administracji skarbowej i szacunek okazywany przez administrację skarbową podatnikom. Z kolei, skala Verboona i van Dijke'a zawiera pozycje związane ze sposobem traktowania podatników i podejmowania decyzji przez administrację skarbową. Inną propozycją jest Skala Sprawiedliwości Proceduralnej Podatków [Niesiołędzka, 2013], (por.: tabela 2.).

Skala Sprawiedliwości Proceduralnej Podatków powstała dzięki przeglądowi literatury dotyczącej sprawiedliwości podatków oraz sprawiedliwości proceduralnej w organizacji. Wygenerowano 25 stwierdzeń, które obejmowały: sposób podejmowania decyzji przez administrację skarbową, możliwości uczestniczenia w tym procesie przez osoby, których decyzje te dotyczą, informacje dostarczane podatnikom oraz relacje administracja – podatnik. Badani ustosunkowali się do każdego twierdzenia, korzystając z siedmiostopniowej skali, w której 1 oznaczało całkowicie nie zgadzam się, a 7 – całkowicie zgadzam się. Na pierwszym etapie badań wyniki poddano eksploracyjnej analizie

czynnikowej metodą głównych składowych z rotacją varimax. Na podstawie wykresu osypiska zdecydowano się na rozwiązanie dwuczynnikowe. Dwa wyodrębnione czynniki wyjaśniały łącznie 57, 19 % wariancji całkowitej. Pozycje cechujące się wysokimi ładunkami w pierwszym czynniku diagnozują jakość procesu podejmowania decyzji przez administrację skarbową – ocenę bezstronności, rzetelności i stałości decyzji podejmowanych przez administrację podatkową oraz możliwości odwołania się od decyzji egzekutorów prawa podatkowego. Drugi czynnik mierzy spostrzeganą jakość traktowania podatników przez administrację skarbową, czyli okazywaną życzliwość oraz szacunek wobec podatników. Oszacowano wewnętrzną spójność skali i obliczono wartości współczynników alfa Cronbacha. Wynosiły one odpowiednio: skala jakości decyzji $\alpha = 0,89$ i skala jakości relacji $\alpha = 0,84$. W celu sprawdzenia, czy model dwuczynnikowy jest stabilny, przeprowadzono konfirmacyjną analizę czynnikową na danych pochodzących od innej grupy badanych. Uzyskana wartość statystyki $\chi^2 = 379,71$ była istotna statystycznie ($p < 0,001$). Wartości miar dopasowania RMSEA = 0,091, GFI = 0,896 oraz NFI = 0,891 świadczą o możliwym do przyjęcia dopasowaniu. Ponownie obliczone wartości współczynników alfa Cronbacha potwierdziły wysoką rzetelność narzędzia: skala jakości decyzji $\alpha = 0,88$ i skala jakości relacji $\alpha = 0,85$.

TABELA 2.

Skala Sprawiedliwości Proceduralnej Podatków

Twierdzenie	
Podskala: Decyzje ($\alpha = 0,89$)	
❖	Urząd skarbowy na ogół szczegółowo wyjaśnia powody swoich decyzji.
❖	Administracja skarbowa zawsze posiada niezbędne informacje, gdy podejmuje decyzje dotyczące danego podatnika.
❖	Urząd skarbowy stara się być sprawiedliwy przy podejmowaniu decyzji.
❖	Urząd skarbowy dostarcza informacji niezbędnych przy wypełnianiu formularzy podatkowych.
❖	Podatnicy mogą przedstawić swój punkt widzenia podczas spotkania w urzędzie skarbowym.
❖	Kryteria podejmowania decyzji przez urząd skarbowy są stałe, nie zmieniają się w zależności od okoliczności.
❖	Na ogół, urząd skarbowy postępuje uczciwie.
Podskala: Relacje ($\alpha = 0,84$)	
❖	Kryteria podejmowania decyzji przez urząd skarbowy są jawne.
❖	Administracja skarbowa traktuje każdego podatnika w życzliwy sposób.
❖	Administracja skarbowa traktuje podatników z szacunkiem.
❖	Urząd skarbowy szanuje prawa obywateli.
❖	Urząd skarbowy traktuje podatnika jako obywatela postępującego właściwie, jako osobę godną zaufania.
❖	Administracja skarbowa jest przyjazna podatnikom.

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

W teorii opodatkowania jedną z kluczowych zasad jest zasada sprawiedliwości, która może dotyczyć zarówno całego systemu podatkowego, jak i poszczególnych podatków. Przedstawiciele nauk społecznych, zajmujących się analizą zachowań podatników, interesuje nie tyle obiektywna zasada, ile subiektywne jej spostrzeganie przez obywateli. Coraz częściej pytania, dotyczące sprawiedliwości podatków, przestają ograniczać się tylko do jednego jej rodzaju – sprawiedliwości dystrybutywnej, pojawiają się także prace poświęcone sprawiedliwości proceduralnej. W świetle danych, ukazujących istotny wpływ sprawiedliwości proceduralnej na zachowanie podatników, niezwykle ważna jest konieczność jej społecznej oceny. Dzięki zastosowaniu narzędzia o określonych wartościach psychometrycznych, na przykład prezentowanego w artykule Skali SSPP, możliwa będzie diagnoza zarówno aspektu decyzyjnego, jak i relacyjnego sprawiedliwości proceduralnej. Uzyskane dane mogą stanowić cenną wskazówkę przy opracowywaniu standardów pracy administracji podatkowej czy kierunków przyszłych szkoleń. Nie należy bowiem zapominać o tym, że system podatkowy opiera się na dobrowolnym, samodzielnym wypełnianiu deklaracji przez obywateli i tym samym wszystkie działania, które zniechęcają do takiego postępowania, powinny być eliminowane. Okazywana podatnikom życzliwość i szacunek, bezstronność i stałość wydawanych decyzji, rzetelność dostarczanych informacji oraz możliwość odwołania się do decyzji podejmowanych przez administrację podatkową wzmacniają zaufanie do egzekutorów prawa podatkowego. Neutralność, zaufanie, szacunek prowadzą do zmniejszania dystansu społecznego między obywatelami i reprezentantami władzy i zapewniają organom ustawodawczym i wykonawczym legitymizację psychologiczną [Tyler, 1997].

Władze, których decyzje są bezstronne, demonstrowają wysoki poziom zaufania przez okazywanie troski, odnoszą się z życzliwością i szanują godność osoby, sprawiają, że jednostka może odczuwać szacunek i dumę płynącą z poczucia przynależności do grupy, która doświadcza takiego sposobu traktowania. Administracja skarbową, która oferuje możliwość prezentacji swojego stanowiska, okazuje zrozumienie, życzliwość i zaufanie, umożliwia obywatelom odczuwanie dumy i szacunku w roli podatników. Warto dodać, że ten pozytywny, symboliczny komunikat ma także inny skutek – wzmacnia moralność podatkową. Zatem, im lepiej podatnicy oceniają jakość decyzji i sposobu traktowania podatników przez administrację skarbową, tym mniej będą skłonni do aprobaty oszustw podatkowych. Troska o poczucie sprawiedliwości proceduralnej to jedno z bardziej skutecznych i jednocześnie mniej kosztowych narzędzi podnoszenia dyscypliny podatkowej.

Literatura

- Alm J., Jackson B. R., McKee M. 1993 *Fiscal exchange collective decisions institutions, and taxpayer compliance*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 22. .
- Alm J., McClelland G.H., Schulze W.D. 1992 *Why Do People Pay Taxes?*, „Journal of Public Economics”, 1.
- Alm J., Torgler B. 2006 *Culture differences and tax morale in the United States and in Europe*, „Journal of Economic Psychology”, 27.

- Bies R. J. 2005 *Are procedural justice and interactional justice conceptually distinct?*, [in:] *Handbook of organizational justice*, (ed.) J. Greenberg, J. Colquitt, Lawrence Erlbaum Associates, New York.
- Bosco L., Mittone L. 1997 *Tax evasion and moral constraints: some experimental evidence*, „Kyklos”, 50.
- Braithwaite V. 2003 *Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions*, [in:] *Taxing democracy: understanding tax avoidance and evasion*, (ed.) V. Braithwaite, Ashgate, Aldershot.
- Cowell F.A. 1992 *Tax evasion and inequity*, „Journal of Economic Psychology”, 13, 521-543, 1992.
- Doerrenberg P., Peichl A. 2010 *Progressive Taxation and Tax Morale*, „Discussion Paper”, 5378.
- Falkinger J. 1995 *Tax evasion, consumption of public goods and fairness*, „Journal of Economic Psychology”, 16.
- Feld L., Frey B.S. 2002 *Trust breeds trust: How taxpayers are treated*, „Economics of Governance”, 3.
- Lea S.E.G., Tarpy R.M., Webley P. 1987 *The individual in the economy. A survey of economic psychology*, University Press, Cambridge.
- Lind E. A., Tyler T. R. 1988 *The social psychology of procedural justice*, Plenum Press, New York.
- Maroney J.J., Rupert T.J., Anderson B.H. 1998 *Taxpayer Reaction to Perceived Inequity: An Investigation of Indirect Effects and the Equity-Control Model*, „Journal of the American Taxation Association”, 1.
- Moser H., Evans III J.H., Kim C.K. 1995 *The effects of horizontal and exchange inequity on tax reporting decisions*, „Accounting Review”, 70. Murphy K. 2003 *Procedural justice and tax compliance*, „Australian Journal of Social Issues”, 38.
- Niesiołędzka M. 2009 *Relacje podatnik-państwo jako predyktory moralności podatkowej*, „Psychologia Społeczna”, 3.
- Niesiołędzka M. 2013 *Dlaczego nie płacimy podatków?. Psychologiczna analiza uchylania się od opodatkowania*, SCHOLAR, Warszawa.
- Pocarno T.M. 1988 *Correlates of tax evasion*, „Journal of Economic Psychology”, 9.
- Pommerehne W., Hart A., Frey B.S. 1994 *Tax morale, tax evasion and choice of policy instruments in different political systems*, „Public Finance”, 49.
- Spicer M.W., Becker L.A. 1980 *Fiscal inequity and tax evasion: An experimental approach*, „National Tax Journal”, 33.
- Tyler T. R. 1997 *The psychology of legitimacy: A relational perspective on voluntary deference to authorities*, „Personality and Social Psychology Review”, 1.
- Tyler T. R., Lind E. A. 1992 *A relational model of authority in groups*, [in:] *Advances in experimental social psychology*, M. Zanna (ed.), Academic Press, New York.
- Verboon P., Van Dijke M. 2011 *When do severe sanctions enhance compliance: The role of procedural fairness*, „Journal of Economic Psychology”, 32.
- Wenzel M. 2003 *Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field*, w: *Taxing democracy: understanding tax avoidance and evasion*, (red.) V. Braithwaite, Ashgate, Aldershot.

- Wenzel M. 2004 *Social Identification as a Determinant of Concerns About Individual -, Group -, and Inclusive – Level Justice*, „Social Psychology Quarterly”, 67.
- Wenzel M. 2006 *A letter from the Tax Office: Compliance effects of informational and interpersonal justice*, „Social Justice Research”, 3.

Hanna G. ADAMKIEWICZ-DRWIŁŁO¹

WPŁYW PROCESU GLOBALIZACJI NA KONKURENCYJNOŚĆ KRAJÓW

Streszczenie

Celem pracy jest rozstrzygnięcie problemu, w jaki sposób procesy globalizacji oddziałują na konkurencyjność krajów (konkurencyjność międzynarodową). Odpowiedzi na to pytanie udzielają cztery hipotezy. Pierwsza (H₁) brzmi następująco: *Globalizacja oddziałuje pozytywnie na konkurencyjność krajów z opóźnieniem trzech lat*. Dla poszczególnych wymiarów konkurencyjności międzynarodowej sformulowano niniejsze hipotezy: H₂: *Globalizacja oddziałuje pozytywnie na warunki podstawowe* (ang. *Basic Requirements*) *z opóźnieniem trzech lat*; H₃: *Globalizacja oddziałuje pozytywnie na czynniki zwiększające efektywność* (ang. *Efficiency Enhancers*) *z opóźnieniem jednego roku, ale negatywnie z opóźnieniem trzech lat*; H₄: *Globalizacja oddziałuje negatywnie na innowacje* (ang. *Innovations*) *z opóźnieniem trzech lat*. Sformułowane hipotezy weryfikowano na podstawie danych panelowych dla 137 krajów za okres 2006-2011. Oszacowano cztery modele panelowe typu *fixed-effects* ze zmiennymi zależnymi w postaci indeksów konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego oraz ze zmiennymi niezależnymi w postaci ogólnego indeksu globalizacji KOF i jego wartościami opóźnionymi w czasie, jako podwymiarów przyjęto indeksy KOF.

Słowa kluczowe: globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa, modele panelowe

THE IMPACT OF GLOBALISATION PROCESS ON THE COMPETITIVENESS OF COUNTRIES

Summary

The aim of this paper is to solve the problem how globalization processes affect competitiveness of nations (international competitiveness). Four hypotheses provide the answers to this question. H₁: *Globalisation positively affects international competitiveness with three year lag*. For particular dimensions of international competitiveness the following hypotheses are set: H₂: *Globalisation positively affects Basic Requirements with three year lag*; H₃: *Globalisation positively affects Efficiency Enhancers with one year lag, but negatively with three year lag*; H₄: *Globalisation negatively affects Innovations and Sophistication Factors with three year lag*. Panel data from 137 countries in the years 2006-2011 are used for statistical checking of said hypotheses. Fixed effects models are estimated with World Economic Forum's indices of competitiveness as dependent variables, and KOF overall globalization index and its lagged values as independent variables.

Key words: globalization, international competitiveness, panel models

¹ Dr hab. Hanna G. Adamkiewicz-Drwillo – Wydział Zarządzania i Ekonomii, Politechnika Gdańska; e-mail: had@zie.pg.gda.pl.

1. Wstęp

Celem badań jest uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim zakresie globalizacja wpływa na konkurencyjność krajów (konkurencyjność międzynarodową) i jej wymiary szczególne. Zgodnie z koncepcją Światowego Forum Ekonomicznego, konkurencyjność międzynarodowa jest traktowana jako wypadkowa trzech wymiarów: warunki podstawowe (ang. *Basic Requirements*), czynniki zwiększające efektywność (ang. *Efficiency Enhancers*) oraz innowacje (ang. *Innovations and Sophistication Factors*).

Proponowanymi odpowiedziami na sformułowane na wstępie pytanie badawcze są następujące hipotezy:

Hipoteza 1. *Globalizacja wpływa pozytywnie na konkurencyjność międzynarodową z opóźnieniem trzech lat;*

Hipoteza 2. *Globalizacja wpływa pozytywnie na wymogi podstawowe z opóźnieniem trzech lat;*

Hipoteza 3. *Globalizacja wpływa pozytywnie na czynniki zwiększające efektywność z opóźnieniem jednego roku, zaś negatywnie z opóźnieniem trzech lat;*

Hipoteza 4. *Globalizacja wpływa negatywnie na innowacje z opóźnieniem trzech lat.*

W dotychczasowych badaniach, poświęconych wpływowi globalizacji na gospodarkę światową lub gospodarkę poszczególnych krajów, skupiano się głównie na skutkach w kontekście: wzrostu gospodarczego, nierówności ekonomicznych, ubóstwa czy dobrobytu [Stiglitz, 2002; Bhagwati, 2004; Dreher, 2006, p. 109-110]. Znacznie mniej uwagi poświęcano oddziaływaniu globalizacji na konkurencyjność międzynarodową, która – według rozmaitych ujęć – warunkuje dobrobyt poszczególnych krajów. Zhang [Zhang, 2010, s. 502-510] badał wpływ globalizacji na konkurencyjność przemysłową. Z kolei Ivaniashvili-Orbeliani [Ivaniashvili-Orbeliani, 2009, s. 70-85] analizował wpływ globalizacji na konkurencyjność w krajach rozwijających się.

W badaniach związku globalizacji z konkurencyjnością interesujące rezultaty uzyskał Salvatore [Salvatore, 2010]. Oszacował on współczynniki korelacji rangowej między rankingiem pięćdziesięciu trzech krajów według indeksu globalizacji KOF w roku 2006 a rankingami krajów według indeksu konkurencyjności międzynarodowej IMD² w latach: 2007, 2008 i 2009 i uzyskał oceny, odpowiednio: 0.725, 0.611 i 0.572. Wynik ten wskazuje na pozytywny wpływ globalizacji na konkurencyjność międzynarodową. Salvatore nie podjął jednak próby ustalenia konkretnej postaci funkcyjnej stwierdzonej zależności, ani też nie uwzględnił niższego poziomu agregacji indeksu konkurencyjności.

Adamkiewicz-Drwillo i Kot [Adamkiewicz-Drwillo, Kot, 2012] badali wpływ globalizacji i jej poszczególnych wymiarów na konkurencyjność międzynarodową w przekroju geograficznych regionów świata, jak również w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego krajów. W przywoływanych badaniach skorzystano z danych przekrojowych w postaci indeksu i sub-indeksów globalizacji KOF oraz indeksu konkurencyjności międzynarodowej Światowego Forum Ekonomicznego dla roku 2008. Z kolei, Adamkiewicz-Drwillo [Adamkiewicz-Drwillo, 2012] analizowała wpływ globalizacji i jej wy-

² Więcej informacji na temat indeksu KOF przedstawiono w następnej części. W niniejszej pracy nie będzie korzystać się z indeksu konkurencyjności IMD (2012).

miarów na szczegółowe wymiary konkurencyjności międzynarodowej w skali świata, ale tylko w jednym roku 2008.

W odróżnieniu od dwóch wymienionych powyżej prac, modele ekonometryczne przedstawione w niniejszym opracowaniu będą szacowane na podstawie danych panelowych na temat konkurencyjności i globalizacji za lata 2006-2011 dla stu trzydziestu dwóch krajów świata. Wykorzystane w pracy dane panelowe, które są połączeniem danych przekrojowych i szeregów czasowych, umożliwiają znacznie pełniejszą analizę rozważanych zależności.

2. Globalizacja i konkurencyjności międzynarodowej oraz ich pomiar

2.1. Globalizacja i jej pomiar

Globalizacja definiowana bywa rozmaicie i, jak na razie, nie przyjęto jednego, powszechnie akceptowanego, stanowiska wobec tego pojęcia. Na potrzeby prezentowanych rozważań zakłada się, iż jest to proces tworzenia sieci powiązań międzykontynentalnych za pośrednictwem przepływów: osób, informacji i idei oraz kapitału i dóbr. Globalizacja jest także rozumiana jako proces stopniowego zanikania granic państwowych, polegający na integracji: gospodarek narodowych, kultur, technologii, zarządzania i produkcji, którego efektem są coraz bardziej złożone relacje i wzajemne zależności [Clark, 2000, s. 86-108; Keohane, Nye, 2000, s. 1-44].

Powyższe definicje ukazują złożony charakter globalizacji. Keohane i Nye [Keohane, Nye, 2000] wyróżnili następujące jej wymiary:

1. *Globalizacja ekonomiczna* charakteryzuje się przepływem zarówno dóbr i usług oraz kapitału, jak również informacji i poglądów, towarzyszących wymianie rynkowej;
2. *Globalizacja społeczna* przejawia się rozprzestrzenianiem idei, myśli i opinii oraz upowszechnianiem informacji;
3. *Globalizacja polityczna* jest rozumiana jako dyfuzja działań politycznych, realizowanych przez poszczególne państwa.

Bardziej szczegółowe rozwinięcie trzech wymiarów globalizacji zaproponował Dreher [Dreher, 2006]³. Według niego, na globalizację ekonomiczną składają się dwa wymiary, wyrażone ilościowo za pomocą wskaźników: *przepływy faktyczne* (ang. *Actual Flows*) oraz *ograniczenia* (ang. *Restrictions*) w wymianie handlowej i przepływie kapitału

Globalizację społeczną ujmuje się w trzech wymiarach wraz z odpowiadającymi im wskaźnikami. Pierwszy wymiar obejmuje *kontakty osobiste* (ang. *Personal Contacts*), drugi – *przepływy informacji* (ang. *Information Flows*), natomiast trzeci – *bliskość kulturową* (ang. *Cultural proximity*), [Dreher, 2006].

³ W pracy korzystano tylko z indeksów KOF. O innych systemach indeksów globalizacji patrz: [Dreher, Gaston, Martens, 2008, s. 26-29].

W wypadku *globalizacji politycznej* nie wyróżnia się podwymiarów szczegółowych. Konstrukcja wskaźnika *globalizacji politycznej* bazuje na zmiennych zaproponowanych przez Kearney [Kearney, 2000].

W metodologii KOF Ogólny Indeks Globalizacji (ang. *Overall Globalisation Index – OGI*) dla danego kraju jest obliczany jako ważona średnia indeksów trzech wymiarów globalizacji, wymienionych wyżej. Przyjmuje on wartości z przedziału [0,100], przy czym wyższe wartości wskaźników świadczą o większym poziomie globalizacji. Szczegółowy opis pomiaru poszczególnych elementów, składających się na *OGI*, oraz zastosowanych wag, przedstawili: Dreher, Gaston i Martens [Dreher, Gaston, Martens, 2008].

2.2. Konkurencyjność międzynarodowa i jej pomiar

W literaturze z zakresu ekonomii międzynarodowej proponuje się wiele koncepcji konkurencyjności. Przez pojęcie *konkurencyjności międzynarodowej* rozumie się zwykle zdolność kraju do tworzenia większego dobrobytu niż inne gospodarki działające na rynku światowym [*The World Competitiveness Report 1994-1995*, 1994, s. 18]. W cytowanym raporcie, publikowanym corocznie przez Światowe Forum Ekonomiczne (ang. *World Economic Forum – WEF*), stosuje się operacyjną definicję konkurencyjności międzynarodowej jako: *zbiór instytucji, polityk oraz czynników, które determinują poziom produktywności danego kraju* [Sala-i-Martin i in., 2008, s. 3-41].

W metodologii *WEF* stosuje się pomiar konkurencyjności międzynarodowej za pomocą *Global Competitiveness Index (GCI)*. Indeks ów początkowo opierał się na dziewięciu wymiarach nazwanych filarami, takich jak: instytucje, infrastruktura, stabilność makroekonomiczna, zdrowie i szkolnictwo podstawowe, wykształcenie wyższe i szkolenia, wielkość rynku, gotowość technologiczna, warunki prowadzenia biznesu oraz innowacje [Lopez-Claros, 2005]. Od roku 2006 *GCI* bazuje na dwunastu filarach, dla których pomiaru zaproponowano indeksy szczegółowe. Owe dwanaście filarów są pogrupowane w trzy wymiary, takie jak: *warunki podstawowe* (ang. *Basic Requirements*, w skrócie *BR*), *czynniki wzrostu efektywności* (ang. *Efficiency Enhancers*, w skrócie *EE*) oraz *innowacje* (ang. *Innovations and Sophistication Factors*, w skrócie *IN*), których indeksy są średnimi indeksów dla tych filarów. Z kolei, *OGI* jest obliczany jako ważona suma indeksów dla *BR*, *EE* oraz *IN*, przy czym wagi ustalono na podstawie stopnia zaawansowania technologicznego [Sala-i-Martin i in., 2008]. *OGI* oraz indeksy dla *BR*, *EE* i *IN* przyjmują wartości z przedziału [1,7], ponadto wyższe wartości wskaźników świadczą o większym poziomie konkurencyjności danej gospodarki narodowej.

W niniejszych badaniach korzystano z indeksów globalizacji *KOF* i indeksów konkurencyjności międzynarodowej *WEF* dla 137 krajów w okresie 2006-2011. Podstawowe statystyki opisowe owych indeksów przedstawiono w tabeli 1.

TABELA 1.

Statystyki opisowe wybranych indeksów globalizacji i konkurencyjności.

Rok	OGI			GCI			BR			EE			IN		
	\bar{X}	N	s	\bar{X}	N	s	\bar{X}	N	s	\bar{X}	N	s	\bar{X}	N	s
2006	55.42	187	16.92	4.17	126	0.81	4.53	126	0.84	3.95	126	0.89	3.81	126	0.88
2007	56.36	187	17.18	4.18	131	0.70	4.48	131	0.81	4.02	131	0.74	3.78	131	0.81
2008	56.38	187	16.97	4.20	134	0.67	4.52	134	0.82	4.06	134	0.72	3.77	134	0.77
2009	56.54	187	16.69	4.17	133	0.66	4.45	133	0.81	4.08	133	0.69	3.74	133	0.76
2010	56.60	187	16.64	4.18	139	0.64	4.52	139	0.80	4.05	139	0.67	3.67	139	0.77
2011				4.18	139	0.64	4.52	139	0.80	4.05	139	0.67	3.67	139	0.77
Ogół lat	56.26	935	16.85	4.18	802	0.69	4.51	802	0.81	4.04	802	0.73	3.74	802	0.79

Objaśnienia:

OGI – ogólny indeks globalizacji,

GCI – ogólny indeks konkurencyjności międzynarodowej,

BR – wymogi podstawowe,

EE – czynniki zwiększające efektywność,

IN – innowacje,

\bar{X} – średnia,

s – odchylenie standardowe,

N – liczba krajów.

Źródło: obliczenia własne na podstawie KOF 2006-2010 i *The Global Competitiveness Reports* 2006-2011.

2.3. Modele dla danych panelowych

Dane panelowe mają postać połączonych danych przekrojowych i szeregów czasowych. Załóżmy, że mamy informacje statystyczne o pewnej zmiennej, powiedzmy Y , pochodzące z N krajów, i dla każdego i -tego kraju dysponujemy szeregiem czasowym o długości T_i owej zmiennej. Takie obserwacje, zapisane w postaci y_{it} , $i=1, \dots, N$, $t=1, \dots, T_i$ nazywają się danymi panelowymi, a ekonometryczne modele regresji, bazujące na tych danych, bywają nazywane *panelowymi*. Estymacja parametrów wspomnianych modeli i wnioskowanie statystyczne wymagają stosowania specyficznych metod, omówionych szerzej, między innymi, w pracy Białtągi [Białtągi, 2005]. Prezentowana analiza zależności między konkurencyjnością międzynarodową a globalizacją opiera się na modelach panelowych.

Liniowe modele panelowe można przedstawić w następującej postaci⁴:

$$y_{it} = \alpha + x_{it}\beta + v_i + \varepsilon_{it}, \quad i = 1, \dots, N, t = 1, \dots, T_i, \quad (1)$$

gdzie: y_{it} oznacza zmienną zależną (objaśnianą), x_{it} jest wektorem k zmiennych niezależnych (objaśniających), β jest wektorem (o wymiarach $k \times 1$) parametrów, α jest parametrem stałym. W odróżnieniu od zwykłej regresji występują dwa składniki zakłócające:

⁴ [STATA, 2009, s. 446]

v_i – specyficzny dla i -tego kraju oraz ε_{it} – zwykły składnik losowy o typowych własnościach (o zerowej średniej, nieskorelowany ze sobą, nieskorelowany z x , nieskorelowany z v i homoskedastyczny)⁵. Wariancje owych składników zakłócających będziemy oznaczać odpowiednio przez σ_v^2 oraz σ_ε^2 .

Dokonajmy kilku prostych przekształceń modelu (1). Jeśli model (1) adekwatnie opisuje wybrany fragment rzeczywistości, to równie adekwatna będzie jego postać uśredniona:

$$\bar{y}_i = \alpha + \bar{x}_i \beta + v_i + \bar{\varepsilon}_i, \quad (2)$$

gdzie $\bar{y}_i = \sum_t y_{it} / T_i$, $\bar{x}_i = \sum_t x_{it} / T_i$ oraz $\bar{\varepsilon}_i = \sum_t \varepsilon_{it} / T_i$.

Odejmując stronami (2) od (1), otrzymamy także adekwatny model:

$$(y_{it} - \bar{y}_i) = (x_{it} - \bar{x}_i) \beta + (\varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i). \quad (3)$$

Zauważmy, że składniki v_i w modelu (1) są niezależne od czasu i odzwierciedlają specyficzne efekty i -tego kraju, które nie są uwzględnione przez zmienne objaśniające. Jeśli składowe wektora $v = [v_1, \dots, v_N]$ są wielkościami *stałymi* (nielosowymi), to mamy do czynienia z modelami *efektów stałych* (ang. *fixed effects models*). Dla tego typu modeli, estymator $\hat{\beta}$ wektora parametrów β można uzyskać metodą najmniejszych kwadratów (MNK), korzystając z równania (3). Taki estymator jest nazywany estymatorem efektów stałych (ang. *FE-estimator*) lub estymatorem wewnętrznym (ang. *within estimator*).

Z kolei, w modelu (2) nie występuje indeks czasowy t co oznacza, że ów model opisuje zróżnicowanie między krajami. Stąd estymator MNK $\hat{\beta}$ wektora β z modelu (2) jest nazywany *between estimator* (ang. *BE-estimator*).

Jeżeli składowe wektora $v = [v_1, \dots, v_N]$ są wielkościami losowymi, to mamy do czynienia z modelami efektów losowych (ang. *random effects models*). Estymator $\hat{\beta}$ typu *random effects* (RE) wektora parametrów β otrzymamy z następującego równania:

$$(y_{it} - \theta \bar{y}_i) = (1 - \theta) \alpha + (x_{it} - \theta \bar{x}_i) \beta + [(1 - \theta) v_i + (\varepsilon_{it} - \theta \bar{\varepsilon}_i)], \quad (4)$$

gdzie: θ jest funkcją wariancji σ_v^2 oraz σ_ε^2 .

Gdy $\sigma_v^2 = 0$, tzn. gdy każde v_i jest równe 0, to $\theta = 0$ i parametry modelu (1) mogą być szacowane za pomocą MNK. Alternatywnie, gdy $\sigma_\varepsilon^2 = 0$, tzn. gdy każde $\varepsilon_{it} = 0$, $\theta = 1$, to estymator FE zawiera pełną informację o badanej zależności, co *de facto* oznacza regresję ze współczynnikiem determinacji $R^2 = 1$.

Modele efektów stałych są odpowiednie dla przypadków, w których ograniczamy się do zbioru krajów dobranych nielosowo. Natomiast modele efektów losowych są odpowiednie dla przypadków losowego wyboru N krajów z populacji wszystkich krajów świata. Przy wyborze między modelami z efektami stałymi i modelami z efektami losowymi można posłużyć się testem Hausmana [Hausman, 1978], jednakże wyniki owego testu bywają wątpliwe.

⁵ W rozbudowanych modelach panelowych można zakładać bardziej złożone własności składników losowych.

Dla oceny dobroci dopasowania modelu do danych empirycznych posłużymy się współczynnikiem determinacji R^2 . Dysponując estymatorami $\hat{\alpha}$ oraz $\hat{\beta}$ parametrów α i β , można oceniać dobroć dopasowania modeli: (1), (2) i (3). Wartości teoretyczne (predykcje), uzyskane na podstawie tych modeli, obliczymy z następujących równości:

$$\hat{y}_{it} = \hat{\alpha} + x_{it}\hat{\beta}, \quad (1')$$

$$\bar{y}_{it} = \hat{\alpha} + \bar{x}_i\hat{\beta}, \quad (2')$$

$$(\hat{y}_{it} - \bar{y}_{it}) = (x_{it} - \bar{x}_i)\hat{\beta}. \quad (3')$$

W niniejszej pracy wszystkie obliczenia przeprowadzono z pomocą pakietu STATA 12.0. W module *Linione modele panelowe* tego pakietu, R^2 dla modelu (1') nazywane jest *ogólnym* (ang. *Overall*) i oznaczane symbolem R_o^2 . Dla modelu (2') R_b^2 (ang. *Between*) jest zwykłym współczynnikiem determinacji R^2 . Wreszcie dobroć dopasowania modelu (3') wyraża R_w^2 nazywane R^2 *wewnętrznym*.

Wymienione miary dobroci dopasowania można interpretować następująco. Dane są oceny $\hat{\alpha}$ oraz $\hat{\beta}$ nieznanymi parametrów populacji generalnej. Gdy za ich pomocą chcemy ocenić dobroć dopasowania modelu (1'), to skorzystamy z R_o^2 . Dla oceny dobroci dopasowania modelu (2') skorzystamy z R_b^2 . Wreszcie, gdy za pomocą $\hat{\beta}$ chcemy ocenić dobroć dopasowania modelu (3'), posłużymy się R_w^2 .

3. Wyniki

Na podstawie danych panelowych oszacowano parametry czterech modeli, w których zmiennymi zależnymi (objaśnianymi) były odpowiednio: ogólny indeks konkurencyjności (GCI_t), wymogi podstawowe (BR_t), czynniki zwiększające efektywność (EE_t) oraz innowacje (IN_t). Dolny wskaźnik „t” wprowadziliśmy dla zaznaczenia bieżącego momentu (roku), do którego odnosić będziemy bieżące i przeszłe poziomy ogólnego indeksu globalizacji ($OGL_{t,t}$) pełniące rolę zmiennych niezależnych (objaśniających), przy czym $t=0, 1, 2$ i 3 .

Wstępnie oszacowaliśmy parametry czterech modeli z efektami stałymi (ang. *fixed effects*) i z efektami losowymi (ang. *random effects*). Test Hausmana dał podstawę do przyjęcia wersji modeli z efektami stałymi. W tabeli 2. przedstawiono wyniki estymacji tylko tych modeli, których parametry okazały się statystycznie istotne na poziomie istotności 0.05. Tabela 2. ma format typowy dla pakietu STATA, z tym że zastosowaliśmy symbole objaśnione w części 2.3.

TABELA 2.

Wpływ globalizacji na konkurencyjność międzynarodową krajów świata
Modele z efektami stałymi

	<i>Model (1)</i>	<i>Model (2)</i>	<i>Model (3)</i>	<i>Model (4)</i>
	<i>GCI</i>	<i>BR-Wymogi</i> podstawowe	<i>EE-Czynniki</i> zwiększające efektywność	<i>IN-Innowacje</i>
OGI_{t-1}			0.00548* (0.00260)	
OGI_{t-3}	0.00555* (0.00229)	0.01458*** (0.00388)	-0.00353* (0.00178)	-0.01179*** (0.00278)
a	3.81510*** (0.14258)	3.56925*** (0.24176)	3.91754*** (0.20923)	4.40417*** (0.17305)
<i>Liczba obs.</i>	402	402	402	402
<i>Liczba krajów N</i>	137	137	137	137
σ_v^2	0.57519	0.62687	0.64341	0.90232
σ_ε^2	0.06124	0.10383	0.04723	0.07432
R_w^2	0.02179	0.05078	0.03551	0.06390
R_b^2	0.65085	0.62461	0.67891	0.57334
R_o^2	0.64796	0.62586	0.63994	0.56235
<i>Test Hausmana</i> χ^2	98.32 $p=0.0$	31.33 $p=0.0$	91.97+ $p=0.0$	256.00 $p=0.0$

W nawiasach zamieszczono błędy standardowe ocen.

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Źródło: obliczenia własne.

Model (1) opisuje wpływ globalizacji na konkurencyjność międzynarodową mierzoną indeksem *GCI*. Zapiszmy ten model w następującej postaci:

$$GCI_{it} = 3.81510 + 0.00555 \cdot OGI_{i,t-3} + v_i + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Widzimy, iż zwiększenie poziomu globalizacji *i*-tego kraju w roku *t* o 1 punkt⁶ spowoduje wzrost jego konkurencyjności międzynarodowej średnio o 0.00555 punktu, ale dopiero za trzy lata.

Omawiany model (1) raczej słabo interpretuje zróżnicowanie wewnątrz krajów, gdyż $R_w^2 = 0.02179$. Znacznie lepsze wyjaśnienie znajduje zmienność między krajami, gdyż $R_b^2 = 0.65085$. Z kolei, $R_o^2 = 0.64796$ świadczy o zadowalającym dopasowaniu modelu, ujmującego łącznie oba poprzednio wymienione efekty. Możemy zatem uznać pierwszą hipotezę, przedstawioną na wstępie, za potwierdzoną.

W podobny sposób można zinterpretować rezultaty estymacji pozostałych modeli ze zmiennymi objaśnianymi w postaci poszczególnych wymiarów konkurencyjności międzynarodowej, tj. BR_t , EE_t oraz IN_t . Dobroć dopasowania owych modeli jest zbliżona do tej, jaka występuje dla modelu (1).

⁶ Warto przypomnieć, że indeks globalizacji *OGI* przyjmuje wartości z przedziału [0,100], a indeks konkurencyjności *GCI* z przedziału [1,7].

Na podstawie modelu (2) możemy wnioskować, że globalizacja oddziałuje pozytywnie na warunki podstawowe (BR) z opóźnieniem trzech lat. Wzrost globalizacji o 1 punkt skutkuje przeciętnym wzrostem BR o 0.01458 punktu. Obserwujemy także nieco lepsze wyjaśnienie zróżnicowania wewnętrznego niż w modelu (1), gdyż $R_w^2 = 0.05078$. Możemy zatem uznać, iż została potwierdzona hipoteza druga.

Model (3) opisuje wpływ globalizacji na wymiar konkurencyjności międzynarodowej EE , czyli czynniki zwiększające efektywność. Pozytywny wpływ wykazuje globalizacja z opóźnieniem jednego roku, natomiast negatywny dla opóźnienia trzech lat. Omawiany model nieco gorzej wyjaśnia zróżnicowanie wewnętrzne niż model (2), gdyż $R_w^2 = 0.03551$, jednakże lepiej wyjaśnia zróżnicowanie między krajami ($R_b^2 = 0.67891$). Z kolei, wartość $R_o^2 = 0.63994$ świadczy o zadowalającym stopniu wyjaśnienia przez model (3) łącznego zróżnicowania wewnętrznego i między krajami. Na tej podstawie można uznać hipotezę trzecią za potwierdzoną.

Zaskakujących rezultatów dostarcza model (4) ujawniający, iż globalizacja ma negatywny wpływ na innowacyjny wymiar konkurencyjności międzynarodowej z trzyletnim opóźnieniem. Wzrost indeksu globalizacji o 1 punkt powoduje zmniejszenie się omawianej zmiennej objaśnianej za trzy lata o 0.01179 punktu, średnio ujmując. Model ten lepiej wyjaśnia zróżnicowanie wewnętrzne niż modele (2) i (3) ($R_w^2 = 0.063900$, ale gorzej od tych modeli wyjaśnia zróżnicowanie między krajami i zróżnicowanie ogólne ($R_b^2 = 0.57334$, $R_o^2 = 0.56235$). Jednak można uznać owo dopasowanie modelu (4) za zadowalające, co oznacza potwierdzenie hipotezy czwartej.

4. Wnioski

Z przeprowadzonych badań można wysnuć kilka ogólnych wniosków. Globalizacja przyczynia się do wzrostu ogólnego poziomu konkurencyjności krajów, jednakże oddziaływanie jest opóźnione w czasie, a skala owego wzrostu jest raczej niewielka. Może to sugerować występowanie dodatkowych czynników determinujących konkurencyjność międzynarodową, nieuwzględnionych w zaprezentowanej analizie. Ponadto, globalizacja może wpływać ujemnie na poszczególne wymiary składowe konkurencyjności, w szczególności dotyczy to wymiaru *innowacje*.

Uzyskane rezultaty należy uznać za wstępne, lecz wskazują one kilka kierunków dalszych badań autorskich. Przede wszystkim, warto rozważyć uwzględnienie tzw. *podwymiarów* globalizacji oraz szczegółowych filarów konkurencyjności.

Literatura

- Adamkiewicz-Drwillo H.G. 2012 *Estimating the Impact of Globalization on International Competitiveness: A Multidimensional Approach*, „China-USA Business Review”, vol. 11, no. 12.
- Adamkiewicz-Drwillo H.G., Kot S.M. 2010 *The Impact of Individual Dimensions of Globalization on International Competitiveness in Regions*, „Journal of Business and Policy Research”, vol. 7, no. 2.

- Baltagi B.H. 2005 *Econometric Analysis of Panel Data*, Chichester.
- Clark W.C. 2000 *Environmental Globalization*, [in:] *Governance in a Globalizing World*, J. S. Nye, J.D. Donahue (eds.), Washington DC.
- Dreher A. 2006 *Does Globalization Affect Growth? Evidence from a New Index of Globalization*, „Applied Economics”, no. 38(10).
- Dreher A., Gaston N., Martens P. 2008 *Measuring Globalization – Gauging its Consequence*, New York.
- Hausman J.A. 1978 *Specification Tests in Econometrics*, „Econometrica”, no. 46.
- IMD *World Competitiveness Yearbook* 2012, Lausanne.
- Ivaniashvili-Orbeliani G. 2009 *Globalization and Competitiveness of Georgia*, „Caucasian Review of International Affairs”, no. 3(1).
- Kearney A.T., 2000 *Globalization Index*, „Foreign Policy Magazine”, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.foreignpolicy.com].
- Keohane R. O., Nye J. S. 2000 *Introduction*, [in:] *Governance in a Globalizing World*, J.S. Nye, J.D. Donahue (eds.), Washington D.C.
- KOF *Index of Globalization* 2009, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://globalization.kof.ethz.ch, data wejścia: 28.06.2013].
- Lopez-Claros A. 2005 *Executive Summary*, [in:] *The Global Competitiveness Report 2005-2006: Policies Underpinning Rising Prosperity*, M. E. Porter, K. Schwab, A. Lopez-Claros (eds.), Geneva.
- Porter M.E., Schwab K. 2008 *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, Geneva.
- Porter M.E., Schwab K., Sala-i-Martin X. 2007 *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, Geneva.
- Sala-i-Martin X., Blanke J., Drzeniek-Hanouz M., Geiger T., Mia I., Paua F. 2008 *The Global Competitiveness Index: Prioritizing the Economic Policy Agenda*, [in:] *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, K. Schwab, M.E. Porter (eds.), Geneva.
- Salvatore D. 2010 *Globalisation, International Competitiveness and Growth: Advanced and Emerging Markets, Large or Small*, „Journal of International Commerce, Economics and Policy”, vol. 1.
- Schwab K. 2010 *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Geneva.
- Schwab K. 2011 *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, Geneva.
- Schwab K., Porter M.E. 2006 *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, Geneva.
- Schwab K., Sala-i-Martin X. 2009 *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, Geneva.
- STATA *Longitudinal Data/ Panel Data: Reference Manual*, Release 11 2009, Texas.
- Stiglitz J. 2002 *Globalization and Its Discontents*, New York.
- The World Competitiveness Report 1994-1995* 1994, Lausanne.
- The World Competitiveness Yearbook* 2008, Lausanne.
- The World Competitiveness Yearbook* 2009, Lausanne.
- Zhang K.H. 2010 *How Does Globalisation Affect Industrial Competitiveness?*, „Contemporary Economic Policy”, no. 28.

Agnieszka PIEKUTOWSKA, Tomasz DUBOWSKI¹

NEGOCJACJE WIELOLETNICH RAM FINANSOWYCH UNII EUROPEJSKIEJ NA LATA 2014-2020 W WARUNKACH KRYZYSU GOSPODARCZEGO

Streszczenie

Wieloletnie Ramy Finansowe przekładają priorytety polityki Unii Europejskiej na kategorie finansowe, a ich implementacja staje się odzwierciedleniem wizji integracji, jaka ma być realizowana w kolejnych latach. Proces negocjacji ram angażuje szereg podmiotów reprezentujących zróżnicowane interesy czy różne perspektywy. Dodatkowo, proces ten jest warunkowany klimatem politycznym i gospodarczym. Negocjacje Wieloletnich Ram Finansowych na lata 2014-2020 odbywają się w wyjątkowych okolicznościach – w tle stale utrzymującej się słabej kondycji gospodarczej państw dotkniętych skutkami kryzysu finansowego. Implikuje to naturalne pytanie o wpływ kryzysu gospodarczego na przebieg negocjacji oraz rozważania, na ile kształt przyjętych propozycji uwzględnia interesy poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej, w tym Polski.

Słowa kluczowe: wieloletnie ramy finansowe, budżet Unii Europejskiej, integracja europejska

NEGOTIATIONS OF THE MULTIANNUAL FINANCIAL FRAMEWORK OF THE EUROPEAN UNION FOR THE PERIOD 2014-2020. VERIFICATION OF PRIORITIES

Summary

Multiannual Financial Framework interprets policy priorities of the EU into financial categories. Their implementation becomes a reflection of the vision of integration, to be implemented in the coming years. The negotiation process involves a number of entities representing different interests, different perspectives. In addition, this process is conditioned by the political and economic climate. Negotiations on the Multiannual Financial Framework for 2014-2020 are held in exceptional circumstances - in the background of constantly continuing poor economic condition of the countries affected by the financial crisis. This implies a natural question about the impact of the economic crisis on the negotiations and considerations how the shape of the adopted proposal takes into account the interests of individual EU Member States, including Polish ones.

Key words: multiannual financial framework, European Union budget, European integration

1. Wstęp

Unia Europejska jako organizacja dynamiczna podlega licznym wyzwaniom zarówno wewnętrznym, jak i wynikającym z funkcjonowania w określonym otoczeniu zewnęt-

¹ dr Agnieszka Piekutowska, dr Tomasz Dubowski – Wydział Prawa, Uniwersytet w Białymstoku; e:mail: piekutowska@uwb.edu.pl, t.dubowski@uwb.edu.pl.

rznym. Ostatnie lata działalność Unii w sposób istotny determinowały reperkusje kryzysu w strefie euro. Takie okoliczności stały się tłem kolejnego wyzwania w bieżącym kalendarium działań Unii Europejskiej – konieczności przeprowadzenia negocjacji w zakresie nowego okresu finansowania Unii Europejskiej.

Pozostając jednym z bieżących tematów na agendzie Unii Europejskiej, zagadnienie kolejnych ram finansowych Unii Europejskiej budzi naturalne zainteresowanie na płaszczyźnie poszczególnych państw członkowskich, w tym w Polsce. Jest to implikowane rolą, jaką Wieloletnie Ramy Finansowe (WRF) odgrywają w procesie integracji europejskiej, a także na poziomie poszczególnych państw członkowskich. Nadając finansowy wymiar unijnym priorytetom politycznym na siedem kolejnych lat², stają się jednym z determinantów działalności Unii Europejskiej. Wieloletnie Ramy Finansowe mają na celu zapewnienie poszczególnym beneficjentom unijnych polityk (np.: naukowcom, MŚP czy zapóźnionym regionom) określonej stabilności. Cel ten uwidacznia się między innymi w ryzyku nieprzyjęcia w terminie WRF, czego konsekwencją jest brak możliwości zaciągania zobowiązań w związku z wieloletnimi programami wydatków, dla których podstawa prawna wygasa w 2013 roku. Rodzi to daleko idące, negatywne konsekwencje, m.in. dla: podmiotów korzystających z funduszy unijnych, naukowców, studentów bądź organizacji społeczeństwa obywatelskiego.

W kontekście integracji europejskiej, jak również z perspektywy konsekwencji dla Polski jako państwa członkowskiego i poszczególnych beneficjentów polityk Unii Europejskiej zasadne staje się przybliżenie procesu negocjacji Wieloletnich Ram Finansowych Unii Europejskiej na lata 2014-2020. Osią rozważań są trzy podstawowe kwestie: kierunek zmian w zakresie wydatków, propozycje zmian w zakresie dochodów oraz postulaty zmian odnoszących się do zarządzania budżetowego. Ze względu na zainteresowanie i zaangażowanie w proces negocjacji rozmaitych podmiotów o zróżnicowanej optyce stanowisk prezentowanych podczas negocjacji (np.: instytucji Unii Europejskiej, państw członkowskich) warto zwrócić uwagę na ich racje, z uwzględnieniem pozycji i stanowiska Polski.

Negocjacje nad perspektywą na lata 2014-2020 odbywają się w wyjątkowych okolicznościach. Unia Europejska wciąż boryka się z reperkusjami kryzysu finansowego. Również ten aspekt – wpływ kryzysu finansowego na przebieg negocjacji uwzględniono w niniejszym artykule.

2. Charakter i istota Wieloletnich Ram Finansowych

Rozważania wokół Wieloletnich Ram Finansowych³, dla zrozumienia znaczenia proponowanych zmian, wymagają w pierwszej kolejności przybliżenia istoty tego instrumentu. Zgodnie z art. 312 *Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej*, ich celem jest zapewnienie dokonywania wydatków Unii w sposób usystematyzowany i w granicach jej

² Zgodnie z art. 312 *Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej*, ramy ustala się na okres co najmniej pięciu lat.

³ Do czasu Traktatu z Lizbony było stosowane określenie Perspektywa Finansowa [*European Union Budget Reform*, 2012, s. 2]. Zmiana nazwy instrumentu nie niosła ze sobą praktycznie żadnych zmian w jej istocie [Oręziak, 2009, s. 132].

zasobów własnych. Wieloletnie programowanie budżetowe zostało wprowadzone w ramach pierwszej reformy Delorsa (Pierwszy Pakiet Delorsa) – propozycji Komisji Europejskiej reformy finansowej, przedstawionej w lutym 1987 roku [*The Law of the European Union*, 2008, s. 356]. Po raz pierwszy wieloletnia perspektywa została implementowana w 1988 roku i obejmowała 5 lat – do roku 1992. Warto w tym miejscu podkreślić, iż kilkuletnie prognozy finansowe (na trzy kolejne lata finansowe) funkcjonowały we Wspólnotach Europejskich już w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku (na mocy Decyzji Rady nr 70/244 z 21 kwietnia 1970 roku). Zostały wprowadzone w odpowiedzi na niedogodności związane z wieloletnim okresem finansowania licznych projektów inwestycyjnych ze środków Wspólnoty Europejskiej [Kosikowski, 2008, s. 95]. Ich wprowadzenie było także reakcją na kryzysy negocjacji budżetowych (odrzućanie w całości propozycji budżetu przez Parlament Europejski) w późnych latach siedemdziesiątych i wczesnych osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Dodatkowo, rosły roszczenia ze stron poszczególnych państw członkowskich (zwłaszcza Wielkiej Brytanii), a zasoby (na skutek istotnego wzrostu wydatków w ramach Wspólnej Polityki Rolnej i związku z przyznaniem rabatu brytyjskiego) okazywały się niewystarczające. W takich okolicznościach wieloletnia perspektywa w zamierzeniu miała znacznie ograniczyć wachlarz politycznych możliwości w trakcie rocznej procedury budżetowej [*European Union*, 2006, s. 195].

Ramy finansowe określają kwoty rocznych pulapów środków na zobowiązania oraz rocznych pulapów środków na płatności. Wieloletnie Ramy Finansowe nie stanowią więc wieloletniego budżetu Unii Europejskiej⁴. Co interesujące, praktyka ostatnich dwóch dekad wskazuje, że płatności w ramach rocznego budżetu Unii Europejskiej były zawsze niższe niż pulapy określone w WRF [Ferrer, 2012, s. 2]. Wynika to stąd, iż pulapy przewidziane w wieloletnich ramach finansowych nie są równoznaczne z celami wydatkowymi. Jedynym wyjątkiem jest polityka spójności, w przypadku której pulap, przewidziany w ramach finansowych, uznaje się za cel wydatkowy. W tym świetle pojawiają się opinie, że coraz większego znaczenia będą nabierać negocjacje budżetów rocznych [Kölling, Leal, 2012, s. 14].

W celu zrozumienia dalszych rozważań zasadne staje się także przybliżenie charakteru prawnego instrumentu oraz pozycji zaangażowanych w proces negocjacji nad WRF podmiotów określonych w prawie pierwotnym Unii Europejskiej. W tym zakresie należy podkreślić, że na mocy Traktatu z Lizbony, po raz pierwszy, pojawił się wymóg, by Wieloletnie Ramy Finansowe jednomyślnie uchylać w formie rozporządzenia przez Radę po uzyskaniu zgody Parlamentu Europejskiego. Poprzednie perspektywy były elementem porozumień międzyinstytucjonalnych między Radą, Parlamentem a Komisją. O ile kluczową rolę w procesie negocjacji nad WRF przypisuje się Radzie Unii Europejskiej, to na mocy Traktatu z Lizbony wzrosła rola Parlamentu Europejskiego. Jak zauważono w dalszej części artykułu, Parlament Europejski jest jednym z głównych akto-

⁴ W literaturze przedmiotu, zarówno polskiej, jak i obcojęzycznej, jednak są częste przypadki określenia Wieloletnich Ram Finansowych mianem wieloletniego budżetu Unii Europejskiej (*long-term EU budget*). Zob.: [*European Union Budget Reform*, 2012, s. 44].

rów zaangażowanych od samego początku w proces negocjacji nad WRF 2014-2020 [Kölling, Leal, 2012, s. 6].

Warto także zaznaczyć, że proces negocjacji nie obejmuje jedynie rozporządzenia w sprawie wieloletnich ram finansowych, ale dotyczy również aktów ustawodawczych w sprawie zasobów własnych Unii Europejskiej (pięć aktów związanych z decyzją Rady w sprawie zasobów własnych, rozporządzenie Rady w sprawie przepisów wykonawczych odnoszących się do zasobów własnych i trzy rozporządzenia Rady w sprawie sposobów udostępniania zasobów własnych poszczególnego rodzaju) oraz aktów sektorowych (m.in. w odniesieniu do takich dziedzin, jak: badania naukowe, rolnictwo czy polityka spójności).

3. Przebieg negocjacji – stanowiska podmiotów zaangażowanych w procesie

Negocjacje nad Wieloletnimi Ramami Finansowymi na lata 2014-2020 (WRF 2014-2020) formalnie rozpoczęły się przedstawieniem w czerwcu 2011 roku propozycji Komisji Europejskiej. Esencja propozycji została przedstawiona w tabeli 1.

TABELA 1.

Wieloletnie Ramy Finansowe w latach 2007-2013 i 2014-2020 (propozycja Komisji Europejskiej)

Środki na zobowiązania	W mld EUR; w cenach z 2011 roku		Różnica (w %)
	2007-2013	2014-2020	
1. Inteligentny wzrost gospodarczy sprzyjający włączeniu społecznemu	445,5	490,9	10,2%
w tym: konkurencyjność	77,8	114,9	47,7%
w tym: infrastruktura	12,9	40,0	209,7%
w tym: polityka spójności	354,8	336,0	-5,3%
2. Trwały wzrost: zasoby naturalne	421,1	382,9	-9,1%
w tym: wydatki związane z rynkiem i płatności bezpośrednie	322,0	281,8	-12,5%
3. Bezpieczeństwo i obywatelstwo	12,4	18,5	49,9%
w tym: przestrzeń wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości	7,6	11,6	53,0%
w tym: obywatelstwo	4,8	6,9	44,9%
4. Globalny wymiar Europy	56,8	70,0	23,2%
5. Administracja (z włączeniem wydatków na emerytury i szkoły europejskie)	56,9	62,6	10,1%
w tym: wydatki administracyjne instytucji	48,4	50,5	4,2%
6. Wyrównanie	0,9		
Ogółem	993,6	1.025,0	3,2%
% UE-27 DNB	1,12%	1,05%	

Źródło: [European Commission 2011c; dokument elektroniczny, tryb dostępu: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/lewandowski/library/documents/pressConf_MFF_presentation_20110629_en.pdf, data wejścia: 17.08.2013].

Analizując propozycję Komisji według przyjętego schematu rozważań: zmiany w zakresie wydatków, dochodów i zasad odnoszących się do sposobu korzystania ze środków

finansowych Unii Europejskiej, w pierwszej kolejności warto podjąć kwestię wysokości planowanych ram. Zgodnie z propozycją, środki na zobowiązania miałyby sięgać 1 025 mld EUR. Dane przedstawione w tabeli 1., dzięki wyrażeniu kwot w cenach z 2011 roku, pozwalają stwierdzić planowany, realny wzrost zobowiązań w propozycji na lata 2014-2020 o 3,2% w stosunku do lat 2007-2013. Jednakże propozycja Komisji jest uznawana za konserwatywną w świetle spadku (nieznaczego) z 1,12% do 1,05% rozmiaru WRF w odniesieniu do DNB Unii Europejskiej [Marzinotto, 2012, s. 1].

W zakresie wydatków Komisja proponuje szereg zmian, które zostały oparte na tzw. podejściu *top-down*. Podejście to wyrażało się po pierwsze określeniem pułapów dla części wydatków na poziomie z 2013 roku z uwzględnieniem inflacji, stąd wydatki te są stałe w ujęciu realnym. Po drugie, zostały zachowane dwa główne bloki wydatków – rolnictwo i spójność – stałe w ujęciu nominalnym (niezwiększone o wskaźnik inflacji), co pozwoliło na osiągnięcie znacznych oszczędności. Oszczędności te, według propozycji Komisji, miałyby być skierowane do innych obszarów (np.: badania, rozwój, innowacje) i nowych działań, takich jak utworzenie instrumentu „Łącząc Europę” [Lewandowski, 2012].

Kierunek zmian dotyczący wydatków w ramach WRF, w świetle propozycji Komisji, obejmuje więc zmniejszenie wydatków na politykę spójności i wydatków związanych z rynkiem i płatnościami bezpośrednimi w zakresie polityki rolnej. Natomiast komisja proponuje zwiększenie środków, dając wyraz swoim priorytetom, na takie obszary, jak badania i innowacje czy infrastruktura.

Poza zmianą wysokości środków przeznaczonych na określone polityki Unii Europejskiej, Komisja zaproponowała także istotne zmiany w zasadach finansowania poszczególnych polityk, które ostatecznie przełożą się na dostępność środków dla beneficjentów tych polityk.

W ramach pierwszej kategorii wydatków, tj. „Inteligentnego wzrostu gospodarczego sprzyjającego włączeniu społecznemu”, Komisja zaproponowała wprowadzenie w polityce spójności nowej kategorii regionów w fazie przejściowej, która miałaby zastąpić dotychczasowe kategorie *phasing-out* i *phasing-in*, i obejmować wszystkie regiony, w których PKB *per capita* wynosi od 75% do 90% średniej UE-27. Dodatkowo, wśród nowych rozwiązań w zakresie polityki spójności, propozycja Komisji Europejskiej przewiduje zawieranie umów o partnerstwie z każdym państwem członkowskim, w których to zawarte zostaną zobowiązania do wykorzystania przyznanych środków. Ponadto, Komisja proponuje wprowadzenie ograniczenia w przydziale środków w ramach polityki spójności na poziomie 2,5% DNB państwa członkowskiego, jako próg zdolności absorpcyjnych. W uznanym za priorytetowy obszarze badań i innowacji, Komisja oferuje przeznaczenie kwoty 80 mld EUR na wspólne ramy strategiczne na rzecz badań i innowacji (pod nazwą „Horyzont 2020”). Nowością jest instrument „Łącząc Europę”, z którego finansowane miałyby być główne przedsięwzięcia infrastrukturalne w dziedzinie: transportu, energii i technologii komunikacyjnych. Instrument ten miałby być zarządzany centralnie z budżetem w wysokości 40 mld EUR [European Commission, 2011a, s. 13 -17].

W zakresie polityki rolnej istotną zmianą jest przeniesienie (wzorem rozwiązań z perspektyw poprzedzających ramy 2007-2013) drugiego jej filara, obejmującego rozwój

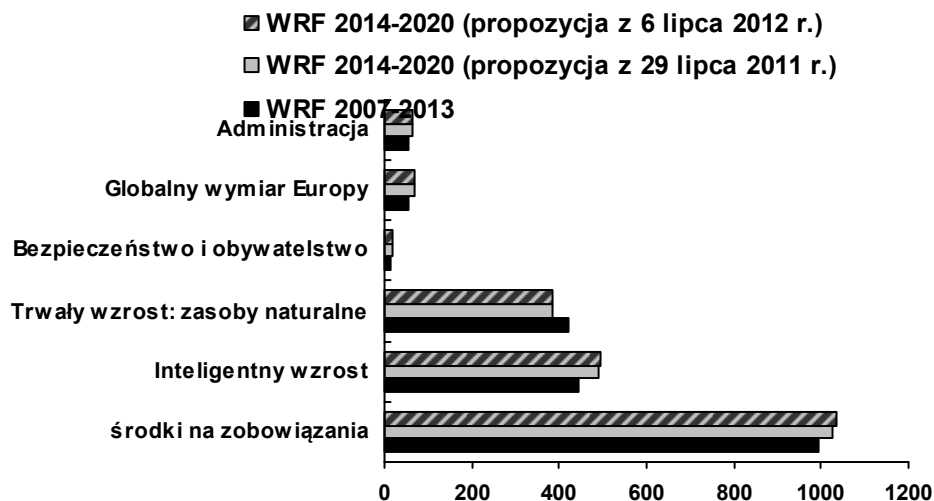
obszarów wiejskich, do wspólnych ram strategicznych dla funduszy strukturalnych. Poza tym, Komisja proponuje zmiany w systemie płatności bezpośrednich dla rolników, których 30% ma być uzależniona od ekologizacji [European Commission, 2011a, s. 11, 19].

W zakresie wydatków administracyjnych, Komisja deklaruje redukcję na przestrzeni kolejnych siedmiu lat personelu instytucji europejskich o 5% oraz wydłużenie godzin pracy o 2,5 godziny tygodniowo [European Commission, 2011a, s. 27]. Jednakże, jak wynika z danych w tabeli 1., w kolejnych ramach finansowych wydatki administracyjne nie spadną, lecz wzrosną – w ujęciu realnym o 10%.

Szóstego lipca 2012 roku Komisja przedstawiła uaktualnioną propozycję, która uwzględnia kwestię wstąpienia Chorwacji do Unii Europejskiej, a także ostatnie dane ekonomiczne, wpływające na przyznanie funduszy strukturalnych w państwach członkowskich. Zgodnie z zaktualizowaną propozycją Komisji, kwota środków na zobowiązania ma wynieść 1 033 mld EUR, tj. 1,08% DNB UE.

WYKRES 1.

Porównanie głównych kategorii wydatków w ramach Perspektywy 2007-2013, propozycji Komisji Europejskiej Wieloletnich Ram Finansowych na lata 2014-2020 (z 29 lipca 2011 roku) i uaktualnionej propozycji Wieloletnich Ram Finansowych na lata 2014-2020 (z 6 lipca 2012 roku)



Źródło: [European Commission, *The Multiannual Financial Framework 2014-2020, Presentation of Commissioner Lewandowski*, 30 June 2011, p. 4, dokument elektroniczny, tryb dostępu: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/lewandowski/library/documents/pressConf_MFF_presentation_20110629_en.pdf, data wejścia: 17.08.2013; *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Brussels, 29.6.2011, COM 2011 (500) final, p. 6; *Komisja Europejska, Zmieniony wniosek: Rozporządzenie Rady określające wieloletnie ramy finansowe na lata 2014-2020*, Bruksela, 6.7.2012, COM (2012) 388 final, s. 18].

Niezwykle istotne są zmiany, jakie zgłasza Komisja Europejska w zakresie dochodów. Komisja uznaje bowiem za przestarzały obecny system zasobów własnych, który koncentruje uwagę państw członkowskich na saldzie netto, a odciąga uwagę od wspólnego, europejskiego interesu. Rozwiązania takie podważają zasadę solidarności, która jest podstawą Unii Europejskiej [European Commission 2011a, s. 1, 5]. Komisja w takiej sytuacji proponuje daleko idące zmiany, w tym wprowadzenie nowych rodzajów dochodów: wpływy oparte na podatku od transakcji finansowych (*financial transaction taxation, FTT*) oraz nowe zasoby własne oparte na VAT. Te dwa nowe źródła miałyby stanowić około 40% zasobów własnych Unii Europejskiej [Rubio, 2012, s. 142]. Co więcej, Komisja występuje z propozycją zmian w systemie rabatów i korekt. Propozycja modyfikacji w tym zakresie wynika ze zmiany sytuacji, która leżała u podstaw objęcia systemem korekt i rabatów: Zjednoczonego Królestwa, Niemiec, Austrii i Szwecji. Przykładowo, o ile w 1984 roku, kiedy Rada Europejska na posiedzeniu w Fontainebleau określiła zasady w celu zapewnienia sprawiedliwości budżetu Unii Europejskiej, DNB na mieszkańca w Zjednoczonym Królestwie stanowił 93% UE-10, to w 2011 roku wynosił już 111% UE-27. Argumentem o charakterze technicznym, na rzecz przeglądu mechanizmu korekt i rabatów, była także możliwość obliczania rabatów w świetle sugerowanych zmian w zakresie zasobów opartych na VAT. Stąd, Komisja Europejska proponuje zastąpienie dotychczasowych mechanizmów systemem zryczałtowanym [European Commission, 2011b, s. 6-7].

4. Stanowisko Rady

Stanowiącą podstawę negocjacji, propozycja Komisji Europejskiej stała się punktem wyjścia prac Rady. Kierunek tych prac wyznaczyło porozumienie polityczne, osiągnięte przez Radę Europejską podczas szczytu w dniach 7-8 lutego 2013 roku. Co warto podkreślić, wypracowaniu porozumienia towarzyszyła debata w zakresie roli wieloletnich ram finansowych jako instrumentu na rzecz minimalizacji skutków kryzysu finansowego. Rada Europejska uznaje bowiem, z jednej strony konieczność: *ukierunkowania budżetu Unii Europejskiej na wyciągnięcie Europy z kryzysu* [Rada Europejska, 2013, s. 1], z drugiej strony wieloletnie ramy finansowe powinny być odzwierciedleniem wysiłków konsolidacyjnych, ukierunkowanych na zmniejszenie deficytów i długów podjętych przez państwa członkowskie. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 2., ostatecznie kryzys wpłynął na przyjęcie oszczędnościowej perspektywy w stanowisku Rady Europejskiej.

TABELA 2.

Wieloletnie Ramy Finansowe na lata 2014-2020 – propozycja Komisji Europejskiej z lipca 2012 roku a porozumienie polityczne Rady Europejskiej z 7-8 lutego 2013 roku

Środki na zobowiązania	W mld EUR; w cenach z 2011		Różnica (w %)
	Komisja Europejska	Rada Europejska	
1. Inteligentny wzrost gospodarczy sprzyjający włączeniu społecznemu*	503,31	450,76	-10%
2. Trwały wzrost: zasoby naturalne	389,97	373,18	-4%
3. Bezpieczeństwo i obywatelstwo	18,81	15,69	-17%
4. Globalny wymiar Europy	70	58,7	-16%
5. Administracja (z włączeniem wydatków na emerytury i szkoły europejskie)	63,17	61,63	-2%
Ogółem	1 045,28	959,99	-8%
% UE-27 DNB	1,09%	1,0%	

* Na potrzeby porównania danych, propozycja Komisji została powiększona o kwotę na rzecz realizacji projektów ITER i GMES, które uwzględniono w dziale 1. w propozycji Rady Europejskiej.

Źródło: [Rada Europejska, 2013; *Konkluzje (Wieloletnie Ramy Finansowe). Załącznik 1*, s. 46, 8 lutego 2013 rok, Bruksela; dane dotyczące propozycji Komisji, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/budget/mff/index_en.cfm, data wejścia: 5.09.2013].

Uzgodnienie wspólnego stanowiska na forum Rady nie było procesem łatwym. Kryzys w strefie euro oraz niekorzystna sytuacja gospodarcza państw Unii Europejskiej stworzyły niekorzystny klimat dla procesu negocjacji nad Wieloletnimi Ramami Finansowymi. Zrealizowały się przypuszczenia, że kraje będące płatnikami netto ukierunkują swoje działania na zmniejszenie środków w ramach WRF, argumentując to na przykład koniecznością udzielenia pomocy finansowej państwom zagrożonym bankructwem. Wyrazem takiego stanowiska był tzw. list pięciu, wystosowany już 18 grudnia 2010 roku przez: kanclerz Niemiec Angelę Merkel, prezydenta Francji Nicolasa Sarkozy'ego, premiera Wielkiej Brytanii Davida Camerona, premiera Holandii Marka Rutte i premier Finlandii Mari Kiviniemi, w którym Autorzy zażądali od Komisji Europejskiej zamrożenia wydatków w budżecie Unii Europejskiej na lata 2014-2020 na poziomie z 2013 roku. Warto zauważyć, że roszczenia państw, będących płatnikami netto, o zmniejszenie budżetu Unii Europejskiej nie są nowym zjawiskiem. Negocjowanie perspektywy na lata 2007-2013 przyniosło podobne doświadczenia. W liście z lutego 2003 roku, którego sygnatariuszami były: Austria, Niemcy, Francja, Holandia, Szwecja i Wielka Brytania, kraje te domagały się, by ramy nie przekroczyły pułapu 1% PNB. Jednak odmiennie niż w przeszłości, postulaty państw płatników netto o zmniejszenie wielkości ram obecnie przeplatają się z postulatami o lepsze wydatkowanie [Rubio, 2012, s. 143].

Nie można uznać za zaskakujące to, że postawa prezentowana przez państwa – (płatników netto) została przeciwstawiona w stanowisku krajów będących beneficjentami głównych unijnych polityk. Państwa Europy Środkowo- Wschodniej miały szczególnie interes, prezentowany w trakcie negocjacji nad WRF na forum Rady, w utrzymywaniu

wysokich wydatków z Unii Europejskiej. Wspólny kierunek działań przeciw ograniczaniu wielkości wieloletnich ram stał się podstawą ukształtowania się Grupy Przyjaciół Spójności, do której należy 13 państw trzech ostatnich rozszerzeń Unii Europejskiej oraz Hiszpania, Portugalia i Grecja. Co warto podkreślić, głos państw – beneficjentów w odniesieniu do szczegółowych mechanizmów i wielkości wydatków w poszczególnych politykach nie był monolityczny. Przykładowo, nieposiadające rozbudowanego sektora rolnego, Czechy koncentrowały swoją uwagę na polityce spójności. Węgry, odmiennie, uzyskując większe transfery w ramach polityki rolnej, podobnie jak Rumunia, skupiały się właśnie na tej polityce [PISM, 2012, s. 4]. Postulaty Grupy, ze względu na liczbę państw tworzących Grupę, tj. ponad połowę państw członkowskich Unii Europejskiej, musiały być brane pod uwagę. Ostatecznie, Rada Europejska przyjęła konkluzje w lutym 2013 roku, zakładające poziom zobowiązania w obszarze polityki spójności na poziomie 325 mld EUR [Rada Europejska, 2013, s. 11], co stanowi spadek alokacji w porównaniu z okresem 2007-2013 w wysokości 8,4%. Jednakże, co warto podkreślić z punktu widzenia Polski, zgodnie z zaproponowanymi mechanizmami alokacji, w najbliższym okresie programowania Polska ma być największym beneficjentem tej polityki, otrzymując środki w wysokości 72,9 mld EUR.

5. Stanowisko Parlamentu Europejskiego

Jak już zostało zasygnalizowane, Parlament Europejski jest jednym z głównych aktorów zaangażowanych w proces negocjacji nad WRF 2014-2020. Potwierdza to między innymi fakt, że Parlament Europejski w drodze rezolucji wyraził swoje stanowisko, uprzedzając prezentację propozycji Komisji Europejskiej. Wśród głównych priorytetów politycznych, zawartych w rezolucji Parlamentu, należy wskazać postulat o zwiększenie środków w ramach WRF o co najmniej 5% w stosunku do poziomu z 2013 roku, tj. 1,06%⁵. W tym zakresie – w kwestii wielkości WRF na lata 2014-2020 – Parlament podtrzymuje stanowisko zbieżne ze stanowiskiem Polski i jawi się jako sojusznik, zwolennik modelu wyjścia z kryzysu w drodze finansowania opartego na duchu europejskiej solidarności, m.in. dzięki priorytetom polityki spójności [Grzelczyk, Tomaszuk, 2011, s. 91]. W kwestii poziomu wydatków Parlament prezentuje odmienne stanowisko niż Komisja Europejska, wskazując, że utrzymanie pulapów WRF na lata 2014-2020 na poziomie wartości z 2013 roku to rozwiązanie niezapewniające finansowania ustalonych już priorytetów politycznych w ramach strategii „Europa 2020”. W kolejnych rezolucjach zachował swój postulat, podkreślając jednocześnie inwestycyjny charakter wydatków z budżetu Unii Europejskiej [Parlament Europejski 2012a; Parlament Europejski 2012b].

Podkreślając rolę, jaką polityka spójności odgrywa w osiąganiu celów strategii „Europa 2020”, Parlament Europejski apeluje, by na ten cel przeznaczono środki w wysokości co najmniej równej w obecnym okresie programowania (2007-2013). Tożsamy postulat (niezmniejszanie poziomu wydatków) Parlament Europejski kieruje w zakresie

⁵ Wartości te zostały wyrażone w odniesieniu do środków na zobowiązania i w cenach stałych, obowiązujących w 2013 roku.

polityki rolnej. W świetle jego postulatów jest podkreślana potrzeba zwiększania wydatków w obszarze badań i rozwoju czy transeuropejskich sieci transportowych [Parlament Europejski, 2011b, s. 34]. Kierunek tych zmian jest więc zgodny z propozycją Komisji.

Zarzucając istniejącemu systemowi brak przejrzystości i sprawiedliwości, Parlament optuje za zniesieniem istniejących mechanizmów korekt i rabatów. O ile można zgodzić się z zarzutem braku klarowności systemu korekt i rabatów (co dostrzega także Komisja Europejska, a co może ulec dalszemu nasileniu w kontekście proponowanych zmian w zakresie systemu zasobów własnych), to całkowite zniesienie tych korekt należy uznać za propozycję nader śmiałą w świetle stale utrzymujących się (choć podlegających pozytywnym zmianom) dysproporcji pomiędzy wkładem do budżetu określonych państw a ich poziomem zamożności, które to dysproporcje legły u podstaw uzgodnień z Fontainebleau.

W odniesieniu do zmian w zakresie dochodów, już w rezolucji z 8 marca 2011 roku Parlament przychylił się do wprowadzenia podatku od transakcji finansowych, który mógłby: *stworzyć zachęty dla sektora finansowego do dokonywania długofalowych inwestycji z wartością dodaną dla prawdziwej gospodarki* [Parlament Europejski 2011a].

Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 8 czerwca 2011 roku zawiera także postulaty dotyczące zarządzania budżetowego. Jedną z istotnych propozycji jest zmiana okresu trwania WRF, który, w opinii Parlamentu Europejskiego, powinien być powiązany z okresem kadencji Komisji Europejskiej i Parlamentu, co służyć ma zwiększeniu odpowiedzialności demokratycznej. Jednakże niedoskonałość tego rozwiązania (pięcioletni okres trwania WRF) wiąże się z koniecznością zapewnienia dłuższych horyzontów czasowych w przypadku określonych strategii i polityk, jak polityka spójności czy wydatki w zakresie transportu. Stąd, w celu zapewnienia stabilności i przewidywalności okresu programowania finansowego pojawia się propozycja okresu dziesięcioletniego, w formule „5+5”, pod warunkiem zapewnienia maksymalnego poziomu elastyczności, w tym obowiązkowego śródkresowego przeglądu. Uznając siedmioletni okres obowiązywania WRF za rozwiązanie przejściowe, Parlament Europejski proponuje zmiany w tym zakresie, począwszy od 2021 roku [Parlament Europejski 2011b, s. 32-33].

Choć 27 czerwca 2013 roku zostało osiągnięte porozumienie polityczne pomiędzy Parlamentem Europejskim a Radą, to w swych końcowych konkluzjach Parlament ocenił, że *ogólny poziom kolejnych WRF ustalony przez Radę Europejską nie spełnia politycznych celów UE* [Parlament Europejski, 2013]. Porozumienie uwzględnia część propozycji Parlamentu (jak wzrost w wysokości do 1 mld EUR środków przeznaczonych na program dystrybucji żywności w celu pomocy osobom najbardziej potrzebującym w Unii), lecz nie zawiera jednego z najważniejszych postulatów Parlamentu, tj. postępów w kwestii reformy systemu zasobów własnych.

Zamknięcie negocjacji na ścieżce politycznej otwiera drogę legislacyjną, która nie zapewnia zmian w kształcie przyjętych propozycji. Podnoszona już, kwestia ryzyka nieprzyjęcia WRF na lata 2014-2020 w terminie zdaje się oddalać, w świetle deklaracji Parlamentu, poddania rozporządzenia w sprawie WRF i nowego porozumienia międzyinstytucjonalnego pod głosowanie wczesną jesienią 2013 roku. Jednak harmonogram przyjmowania WRF należy oceniać jako napięty. W kontekście zbliżającej się finalizacji procesu przyjmowania WRF (oraz aktów sektorowych) można spodziewać się żywego

zainteresowania państw członkowskich, a także beneficjentów polityk unijnych. Termin i kształt ostatecznych rozwiązań wyznaczy im bowiem możliwości i kierunek działań w ciągu kolejnych siedmiu lat.

6. Podsumowanie

Analiza procesów integracji europejskiej może przebiegać według różnej optyki, m.in. ze względu na interes: całej Unii Europejskiej, poszczególnych państw członkowskich czy podmiotów gospodarczych, funkcjonujących w jej ramach, oraz obywateli Unii Europejskiej. Finansowe ramy Unii Europejskiej określają, a w pewnym stopniu determinują kierunek jej działań w okresie kolejnych siedmiu lat. Wieloletnie Ramy Finansowe przekładają priorytety polityki Unii Europejskiej na kategorie finansowe, a ich implementacja staje się odzwierciedleniem wizji integracji, jaka ma być realizowana w przyszłych latach.

Z punktu widzenia państw – beneficjentów netto, zawarte porozumienie polityczne, kontynuujące główną rolę polityki spójności i wspólnej polityki rolnej, to propozycja sprzyjająca utrzymaniu przez te kraje wysokich transferów w ramach corocznych budżetów Unii Europejskiej. Pomimo niewielkich rozmiarów ram finansowych w odniesieniu do dochodu Unii Europejskiej, coroczne transfery z budżetu ogólnego dla państw beneficjentów stanowią już istotny odsetek ich produktu, który w 2011 roku kształtował się w Polsce na poziomie 3,1% PNB [PISM, 2012, s. 3]. Zaplanowany spadek poziomu wydatków w ramach finansowych na 2014–2020 będzie dla tych państw odczuwalny. W tym świetle istotnego znaczenia nabierają planowane mechanizmy, zasady wydatkowania w zakresie polityki spójności czy wspólnej polityki rolnej, których wdrożenie może ostatecznie narażać państwa członkowskie na zmniejszenie transferów z budżetu ogólnego Unii Europejskiej. Egzemplifikując, ryzyko mniejszych transferów wiąże się z zastosowaniem zasady tzw. *cappingu*, określającego maksymalną wysokość transferów z polityki spójności w stosunku do PKB. W interesie państw-beneficjentów tej polityki był jak najwyższy poziom współczynnika. Rada Europejska zdecydowała się go obniżyć w odniesieniu do propozycji Komisji Europejskiej z 2,5% do 2,35% PKB [Rada Europejska, 2013, s. 18].

Propozycje zawarte w porozumieniu politycznym pomiędzy Radą a Parlamentem wskazują na dalszą koncentrację środków (i wysiłków) w ramach polityki spójności i wspólnej polityki rolnej (pomimo zaplanowanego spadku, przewidzianych na te polityki, środków, stale stanowią one główne źródło wydatków Unii Europejskiej). Jeżeli polityka spójności bywa uznawana za politykę inwestycyjną (m.in. przez tworzenie miejsc pracy), to wspólna polityka rolna nie może być zaliczana do istotnego czynnika stymulującego wzrost gospodarczy. Warto w tym miejscu odwołać się do rozważań w kontekście wpływu kryzysu gospodarczego na kształt przyjętych propozycji. O ile Komisja i Parlament Europejski stały na stanowisku, że w obliczu dalszych wyzwań w związku z reperkusjami kryzysu gospodarczego, wieloletnie ramy finansowe powinny pełnić funkcję impulsu, źródła inwestycji pobudzających wzrost, to propozycja Rady Europejskiej w świetle słabej kondycji gospodarczej Unii Europejskiej (i poszczególnych jej państw

członkowskich) uznaje prymat oszczędności. Ostatecznie, przyjęte w czerwcu 2013 roku, porozumienie polityczne zostało oparte na tej drugiej retoryce. Po raz kolejny, będzie utrzymany trend (rozpoczęty perspektywą na lata 2000-2006), w zakresie którego następne rokowania finansowe zakładają zmniejszenie wielkości ram finansowych w odniesieniu do DNB Unii. Oszczędnościom, uzasadnianym kryzysem i trudną sytuacją fiskalną poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej, nie towarzyszyła jednak zasadnicza reforma w zakresie dochodów oraz kierunków wydatkowania, do której mógł przyczynić się właśnie kryzys gospodarczy. Choć sytuacja finansowa i gospodarcza Grecji, Portugalii i Hiszpanii – swego czasu największych beneficjentów polityki spójności, które jednocześnie należały do państw członkowskich najsilniej dotkniętych kryzysem, dała asumpt do rozważań nad zasadnością wydatkowania w ramach tej polityki [Richter, 2013, s. 5], to ostatecznie, kryzys nie stał się bodźcem do radykalnej zmiany struktury ram finansowych.

Należy uznać, że proces negocjacji Wieloletnich Ram Finansowych, mający miejsce w sytuacji utrzymujących się reperkusji kryzysu gospodarczego, stanowił szansę dogłębnej, ponownej analizy ich roli jako narzędzia przyspieszania inwestycji i wzrostu. Do zasadniczych zmian jednak nie doszło. Silna pozycja negocjacyjna państw-płatników netto znalazła odzwierciedlenie w zmniejszeniu wielkości ram finansowych w odniesieniu do DNB Unii. Argumentem na rzecz ograniczania wielkości ram, wysuwanym przez te kraje, był fakt udzielenia pomocy w celu ochrony stabilności finansowej państw członkowskich (doświadczających istotnych problemów finansowych) w ramach Europejskiego Mechanizmu Stabilności. Zwiększenie pozycji netto w ramach WRF byłoby uznane za kolejny, kosztowy wyraz solidarności. Mimo wszystko przyjęte porozumienie, uwzględniające powyższe argumenty, implikuje – w świetle mniejszych ram finansowych – szczególną dbałość w zakresie należytego rozdysponowania czy zarządzania środkami pochodzącymi z budżetu Unii Europejskiej.

Literatura

- European Commission 2011a *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Brussels, 29.6.2011, COM (2011) 500 final.
- European Commission 2011b *Proposal for a Council Decision on the system of own resources of the European Union*, Brussels, 29.6.2011, COM (2011) 510 final.
- European Commission 2011c *The Multiannual Financial Framework 2014-2020*, Presentation of Commissioner Lewandowski, 30 June 2011, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/lewandowski/library/documents/pressConf_MFF_presentation_20110629_en.pdf], data wejścia: 17.08.2013].
- European Union Budget Reform. Institutions, Policy and Economic Crisis 2012*, (eds.) G. Benedetto, S. Milio, Palgrave Macmillan, United Kingdom.
- European Union. Power and Policy – making 2006*, (ed.) J. Richardson, Third edition, Routledge, Taylor & Francis Group, USA, Canada.

- Ferrer J. N. 2012 *Between a rock and the Multiannual Financial Framework*, CEPS Commentary, Brussels.
- Grzelczyk M., Tomaszuk M. J. 2011 *Inauguracja negocjacji wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej na lata 2014-2020 w świetle kryzysu w strefie euro*, Studia i Analizy Europejskie 2(8).
- Komisja Europejska, *Zmieniony wniosek: Rozporządzenie Rady określające wieloletnie ramy finansowe na lata 2014-2020*, Bruksela, 6.7.2012, COM (2012), 388 final.
- Kosikowski C. 2008 *Prawo finansowe Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz, Warszawa.
- Kölling M., Leal C.S. 2012 *The Negotiation of the Multiannual Financial Framework: Budgeting Europe 2020 or Business as Usual?*, Real Instituto Elcano.
- Lewandowski J., *The Commission proposal for the financial framework 2014-2020 – too ambitious or too realistic?*, Introductory statement at the General Affairs Council, Brussels, 27 January 2012, Speech 12/43, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-12-43_en.htm; data wejścia: 23.07.2013].
- Marzinotto B. 2012 *The long – term EU budget: size or flexibility?*, Bruegel Policy Contribution, no. 20.
- Oręziak L. 2009 *Finanse Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Parlament Europejski 2011a *Rezolucja z dnia 8 marca 2011 r. w sprawie innowacyjnych metod finansowania na szczeblu globalnym i europejskim (2010/2105(INI))*, 8 marca 2011, Strasburg.
- Parlament Europejski 2011b *Rezolucja z dnia 8 czerwca 2011 roku w sprawie inwestowania w przyszłość – nowe wieloletnie ramy finansowe (WRF) na rzecz Europy konkurencyjnej, zrównoważonej i sprzyjającej integracji społecznej (2010/2211(INI))*, Strasburg, 8 czerwca 2011.
- Parlament Europejski 2012a *Rezolucja z dnia 13 czerwca 2012 roku w sprawie wieloletnich ram finansowych i zasobów własnych (2012/2678(RSP))*, Strasburg, 13 czerwca 2012.
- Parlament Europejski (2012b) *Rezolucja z dnia 23 października 2012 roku w celu pozytywnego zakończenia procedury zatwierdzania wieloletnich ram finansowych na lata 2014 – 2020 (2011/0177(APP))*, Strasburg, 23 października 2012.
- Parlament Europejski 2013 *Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 3 lipca 2013 roku w sprawie porozumienia politycznego w sprawie wieloletnich ram finansowych na lata 2014–2020 (2012/2799(RSP))*, Strasburg, 3 lipca 2013.
- Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, *Nowe Wieloletnie Ramy Finansowe Unii Europejskiej 2014-2020 z perspektywy państw Europy Środkowo – Wschodniej*, notka informacyjno–rekomendacyjna z dnia 21 grudnia 2012.
- Rada Europejska, *Konkluzje (Wieloletnie Ramy Finansowe)*, Bruksela, 8 lutego 2013.
- Richter S. 2013 *The EU's Multi-Annual Financial Framework for 2014-2020: an Old Construct Fit for a Changed EU*, Research Centre International Economics, Policy Brief, no. 19.
- Rubio E. 2012 *Quel budget européen pour l'après-crise*, Regards croisés sur l'économie, no. (11) 1.
- The law of the European Union and the European Communities with reference to changes to be made by the Lisbon Treaty* 2008, (eds.) P.J.G. Kapteyn, A.M. McDonnell, K.J.M. Mor-

telmans, C.W.A. Timmermans and the late L.A. Geelhoed, Kluwer Law International, The Netherlands.

Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 26.10.2012, C 326/47.

Filip CHYBALSKI¹

ZMIANY W POLSKIM SYSTEMIE EMERYTALNYM A.D. 2014: DIAGNOZA I PERSPEKTYWY²

Streszczenie

W 2014 roku wprowadzono kolejne zmiany w polskim systemie emerytalnym, będące kontynuacją zmian z 2011 roku, a jednocześnie istotnym zaprzeczeniem reformy emerytalnej z lat 1997-1999. Co prawda, system pozostał nadal oparty na modelu zdefiniowanej składki, niemniej stał się ponownie, niemal w całości, publiczny – zarówno w sensie zobowiązań emerytalnych, jak i zarządzania. Celem artykułu jest ocena potencjalnych skutków, jakie niosą ze sobą, wprowadzone w 2014 roku, zmiany w konstrukcji polskiego systemu emerytalnego dla wszystkich trzech jego filarów. Zgodnie z tezą, której prawdziwości autor próbuje dowieść, wprowadzone zmiany będą niekorzystne dla bezpieczeństwa i stabilności finansowej systemu emerytalnego. W opracowaniu w pierwszej kolejności zdefiniowano podstawowe pojęcia, związane z konstrukcją systemu emerytalnego, umiejscowiono podjętą problematykę w teorii ekonomii emerytalnej, aby następnie ocenić wpływ wprowadzonych zmian na cały system oraz na poszczególne jego filary. Artykuł kończy się podsumowaniem, zawierającym konkluzje o charakterze syntetycznym.

Słowa kluczowe: system emerytalny, fundusze emerytalne, OFE, ZUS, reforma emerytalna

CHANGES IN THE POLISH PENSION SYSTEM A.D.2014: DIAGNOSIS AND PROSPECTS

Summary

In 2014, further changes were introduced in the Polish pension system, which are a continuation of the changes of 2011. They are considered to be a retreat from the pension reform started in the years 1997-1999. The pension system has remained defined contribution model, however it has become almost entirely public in terms of liabilities and management, as it was before 1999. The goal of the paper is to assess the potential effects of changes in 2014 on the design of the Polish pension system and on its three pillars. According to the thesis, the author tries to prove the changes will be detrimental to the financial stability of the pension system. The paper first defines the basic concepts associated with the design of the pension system, then places considered issues in the theory of pension economics. In the second part author tries to assess the impact of the implemented changes on the whole system as well as its three pillars. The article ends with a summary containing the conclusions of a synthetic nature.

Key words: pension system, pension funds, OPF, ZUS, pension reform

¹ Dr hab. Filip Chybalski, prof. PŁ – Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Łódzka; e-mail: filip.chybalski@p.lodz.pl.

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/01516.

1. Wstęp

Nowy system emerytalny w Polsce, zwany repartycyjno-kapitałowym, zaczął funkcjonować od 1999 roku na podstawie następujących aktów prawnych: ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych³, ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych⁴ oraz ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych⁵ [Jędrasik-Jankowska, 2001, s. 17-18]. Wprowadzone wówczas zmiany skutkowały podziałem składki emerytalnej (w wymiarze 19,52% wynagrodzenia brutto) pomiędzy I filar – niefinansowy (repartycyjny) i II filar – finansowy (kapitałowy). Na indywidualne konto w I filarze (ZUS) odprowadzano 12,22% podstawy wymiaru składki, a na konto w II filarze (OFE) pozostałe 7,30%. W 2011 roku dokonano zmian w dystrybucji składki pomiędzy ZUS i OFE w ten sposób, że składkę odprowadzaną do OFE obniżono do 2,3% i powstała różnicę zaczęto odprowadzać na specjalne subkonto w ZUS. Od 2014 roku zaczęły obowiązywać kolejne zmiany, jeszcze bardziej marginalizujące rolę filaru finansowego (kapitałowego) w obowiązkowym systemie emerytalnym. Członkostwo w OFE stało się bowiem dobrowolne.

Celem niniejszego artykułu jest ocena potencjalnych skutków, jakie niosą ze sobą, wprowadzone w 2014 roku, zmiany w konstrukcji polskiego systemu emerytalnego dla wszystkich trzech jego filarów. Teza, której prawdziwości autor stara się dowieść dzięki poczynionym rozważaniom, osadzonym w teorii ekonomii emerytalnej oraz w analizie empirycznej polskiego systemu emerytalnego, jest następująca: wprowadzone zmiany wpłyną negatywnie na bezpieczeństwo i stabilność finansową systemu emerytalnego.

Opracowanie składa się z dwóch części. W pierwszej z nich (obejmującej punkt 2.), mającej wymiar *stricte* teoretyczny, zdefiniowano podstawowe pojęcia związane z konstrukcją systemu emerytalnego oraz umiejscowiono podjętą problematykę w teorii ekonomii emerytalnej. W części drugiej (obejmującej punkty: 3. i 4.) – analitycznej, oceniono natomiast wpływ wprowadzonych zmian na cały system emerytalny oraz na poszczególne jego filary. Artykuł kończy się podsumowaniem, zawierającym konkluzję o charakterze syntetycznym.

Autor pragnie zaznaczyć, że ocena efektywności funkcjonowania OFE nie jest przedmiotem tego artykułu i dokonując oceny wprowadzonych w systemie emerytalnym zmian, nie odnosił się do niej. Problematykę tej efektywności podejmowano w wielu opracowaniach i proponowano szereg zmian, które miałyby służyć jej podniesieniu. Jednak zmian tych w zdecydowanej większości nigdy nie zaimplementowano.

2. System emerytalny i jego modele – definicje i klasyfikacje

Wprowadzeniu zmian w polskim systemie emerytalnym w 2014 roku towarzyszyła, i nadal towarzyszy, publiczna debata, w której głos zabiera wielu polityków oraz

³ Zob.: [Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu..., 1997].

⁴ Zob.: [Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń..., 1998].

⁵ Zob.: [Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach..., 1998].

ekonomistów. Jednak debata ta, niestety, została sprowadzona do problemu otwartych funduszy emerytalnych i ich niewystarczającej efektywności, podczas gdy proponowane i ostatecznie wprowadzone zmiany dotyczą konstrukcji całego systemu emerytalnego, a przez to mogą mieć istotny wpływ nie tylko na II filar, ale także na pozostałe. Wynika to stąd, że współcześnie mamy do czynienia z systemami emerytalnymi, funkcjonującymi w zupełnie innych uwarunkowaniach: społecznych, demograficznych i ekonomicznych, aniżeli wcześniej. Instytucja rodziny wielopokoleniowej nie jest już tak powszechna, struktura wiekowa społeczeństwa nie jest już tak korzystna, a gospodarki i rynki finansowe są o wiele bardziej otwarte, niż miało to miejsce kilkadziesiąt lat temu. Dlatego nie można systemów emerytalnych analizować, oceniać, jak również reformować, nie uwzględniając zmian, jakie dokonały się w międzyczasie w ich otoczeniu. Co więcej, oczekiwania względem systemu emerytalnego, że będzie on zapewniał bezwarunkowo świadczenia na poziomie 70-80% stopy zastąpienia, są bezpodstawne. Wynika to stąd, że system emerytalny jest współcześnie narzędziem podziału bieżącego PKB między pokolenie pracujących i pokolenie emerytów [Góra, 2003a, s. 19]. Tak można go zdefiniować w skali makro. Takie podejście prezentują również N. Barr i P. Diamond [Barr, Diamond, 2006, s. 20]. Ich zdaniem, w analizie systemów emerytalnych kwestią zasadniczą jest przyszłe PKB, ponieważ konsumpcja przyszłych emerytów będzie pochodzić właśnie z tego, co zostanie w przyszłości wyprodukowane, zasadniczo przez pokolenie ich dzieci. W ten sposób w przyszłości pokolenie rodziców (już emerytów) i pokolenie ich dzieci (w wieku produkcyjnym) podzielią między sobą wytworzony produkt. System emerytalny, będąc narzędziem tego podziału, ustala jego zasady, mniej lub bardziej sprawiedliwie, a także mniej lub bardziej efektywnie, gdyż podział ten ma istotny wpływ na rozwój gospodarczy, a tym samym na wielkość PKB, jaka będzie podlegała podziałowi w przyszłości. Zasady podziału PKB między pokolenia powinny być istotnie skorelowane z wkładem, jakiego dane pokolenie dokona do systemu emerytalnego w okresie aktywności zawodowej. Można powiedzieć, że w systemie emerytalnym o dobrze zdefiniowanych zobowiązaniach względem emerytów, ich udział w podziale PKB jest pochodną ich wkładu do systemu emerytalnego w okresie, gdy byli aktywni zawodowo.

Powyższe rozważania prowadzą do zdefiniowania systemu emerytalnego w skali mikroekonomicznej. Z punktu widzenia jednostki system emerytalny jest narzędziem alokacji dochodu w cyklu życia, narzędziem wygładzania konsumpcji w cyklu życia lub też narzędziem redystrybucji dochodów w czasie – z okresu aktywności zawodowej do okresu starości [Barr, 1993, s. 231; Barr, Diamond, 2006, s. 16; Blake, 2006, s. 1; Góra, 2003a, s. 19]. Podstawy teoretyczne definiowania systemu emerytalnego w skali mikro właśnie w ten sposób wynikają z teorii konsumpcji i oszczędności, a szczególnie z hipotezy cyklu życia Modiglianego, Brumberga i Ando [Modigliani, Brumberg, 1954; Ando, Modigliani, 1963] oraz hipotezy dochodu permanentnego M. Friedmana [Friedman, 1957]. Cechą wspólną obu hipotez jest wygładzanie konsumpcji przez jednostkę dzięki przewidywaniom dotyczącym kształtowania się określonych parametrów ekonomicznych w przyszłości, w tym dochodów. Powyższe rozważania nad systemem emerytalnym w skali mikro wskazują, że system ten może w mniejszym lub większym stopniu umożliwiać jednostce dokonywanie wyborów w zakresie alokacji dochodu w

cyklu życia. Ma to istotny wpływ na efektywność wygładzenia konsumpcji, przy czym decyzje emerytalne nie należą do prostych, przede wszystkim z powodu niepewności co do przyszłej wartości wielu parametrów determinujących ich optymalność [Chybalski, 2013, s. 761-764].

Literatura dostarcza wielu różnych typologii modeli systemów emerytalnych, ale za najważniejsze z punktu widzenia niniejszego artykułu należy uznać dwie następujące. Pierwsza klasyfikuje systemy emerytalne na podstawie kryterium metody finansowania stosowanej w systemie emerytalnym. Stąd można wyróżnić systemy [Góra, 2003a, s. 17-18; Chybalski, 2012, s. 30]:

- niefinansowe (*unfunded*), w przypadku których w fazie akumulacji kapitału emerytalnego nie są wykorzystywane rynki finansowe, a stopa zwrotu (zwana wskaźnikiem waloryzacji) jest skorelowana z odpowiednimi wskaźnikami makroekonomicznymi (dynamiką cen, dynamiką PKB, dynamiką płac). W tego typu systemach aktywa nie są inwestowane, lecz są przeznaczane na wypłatę bieżących świadczeń emerytalnych;
- finansowe (*funded*), w przypadku których w fazie akumulacji kapitału emerytalnego są wykorzystywane rynki finansowe i stopa zwrotu w takim systemie jest stopą zwrotu z portfela inwestycyjnego, zatem pozostaje skorelowana ze stopą zwrotu z rynków finansowych. W tego typu modelach systemu emerytalnego ma miejsce proces inwestycyjny.

Zazwyczaj w literaturze system niefinansowy jest nazywany repartycyjnym, a system finansowy kapitałowym. Jednak taka terminologia nie jest tak precyzyjna, jak zastosowana powyżej [Góra 2003b, s. 20-22]. Dlatego w dalszej części artykułu będą stosowane pojęcia systemu niefinansowego i finansowego.

Inne ważne kryterium podziału współczesnych systemów emerytalnych to podstawa kalkulacji świadczeń. Za pomocą tego kryterium systemy emerytalne można podzielić na systemy o zdefiniowanej składce (DC – *defined contribution*) i systemy o zdefiniowanym świadczeniu (DB – *defined benefit*). W systemach DC wysokość świadczenia zależy od sumy opłaconych składek, skorygowanej o stopę zwrotu (waloryzacji) oraz od dalszej oczekiwanej długości trwania życia w momencie rozpoczęcia wypłat świadczeń. W systemach DB wymiar emerytury zostaje ustalony na podstawie: okresu opłacania składek, wysokości wynagrodzenia, liczby przepracowanych lat, ale w bezpośrednim oderwaniu od dalszej oczekiwanej długości trwania życia w momencie rozpoczęcia wypłat.

Polski powszechny system emerytalny składa się z jednego filaru niefinansowego (I filar – ZUS/FUS) oraz z dwóch filarów finansowych (filar II – OFE, filar III – IKE, IKZE, PPE) oraz jest systemem opartym na zdefiniowanej składce (poza emeryturami wypłacanymi wciąż w ramach starego systemu, który był oparty na modelu zdefiniowanego świadczenia).

3. Wpływ wprowadzonych zmian na konstrukcję i bezpieczeństwo systemu emerytalnego

Zmiany w polskim systemie emerytalnym, wprowadzone ustawą z dnia 6 grudnia 2013 o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych⁶, stanowią faktycznie finalizację demontażu niefinansowo-finansowego (repartycyjno-kapitałowego) obowiązkowego systemu emerytalnego. Zmieniają one istotnie jego konstrukcję, którą należy analizować przede wszystkim w wymiarze: zobowiązanie państwa – zobowiązanie sektora prywatnego. W wyniku zwiększenia składki emerytalnej, przekazywanej do ZUS kosztem składki płaconej do OFE, już w 2011 roku przyszłe zobowiązania emerytalne państwa zostały istotnie zwiększone, aczkolwiek stanowią one dług ukryty, jako że nie są wykazywane w statystyce oficjalnego długu publicznego. Argument, że OFE generują dług publiczny za przyczyną konieczności emitowania przez rząd obligacji, które służą finansowaniu deficytu funduszu emerytalnego w systemie ubezpieczeń społecznych, spowodowanego zmianami wprowadzonymi w 1999 roku i obowiązkiem przekazywania części składki do OFE, nie jest do końca uzasadniony. Przede wszystkim z tego powodu, że gdyby te składki nie trafiały do OFE, to trafiałyby do ZUS, gdzie byłyby waloryzowane, a tym samym zobowiązanie państwa względem przyszłych emerytów również by rosło, z tym że stanowiłoby element długu ukrytego. Dlatego w tym wymiarze wspomniana różnica ma bardziej charakter księgowy, aniżeli ekonomiczny, ponieważ dotyczy ujawniania lub nieujawniania określonych zobowiązań w statystyce długu publicznego – zobowiązań, w stosunku do których należy przyjąć założenie, że w przyszłości mają zostać przez państwo spłacone.

W świetle powyższego, argument zwolenników ograniczenia roli filaru finansowego (OFE) w obowiązkowym systemie emerytalnym, zgodnie z którym ZUS generuje wyższą stopę zwrotu niż OFE, jest nielogiczny, gdyż uderza w tych, którzy go używają. Oznacza bowiem, że zobowiązanie państwa, wynikające z waloryzacji składek na koncie/subkoncie w ZUS, mogłoby rosnąć szybciej, niż zobowiązanie wynikające z zadłużenia względem OFE (a tym samym jego członków) związane z emisją obligacji. Jednakże to drugie zobowiązanie jest jawne, pierwsze zaś ukryte.

Inną zmianą w systemie emerytalnym, która nie tylko istotnie zwiększy zobowiązania państwa względem przyszłych emerytów, ale wręcz zaprzeczy idei wypłaty emerytur kapitałowych z II filaru, jest tzw. „suwak bezpieczeństwa”. Mechanizm jego działania polega na systematycznym transferowaniu z OFE do ZUS aktywów osób, którym do osiągnięcia wieku emerytalnego pozostało nie więcej niż 10 lat. W ten sposób sektor publiczny zwiększy swoją odpowiedzialność za wypłatę emerytur nie tylko w fazie akumulacji kapitału, ale także w okresie jego dekulacji. Przekazywany z OFE do ZUS stopniowo przez 10 lat kapitał, w momencie osiągnięcia wieku emerytalnego przyjmie maksymalną wartość zobowiązania względem emeryta. Przy czym, kapitał ten nie będzie miał pokrycia w aktywach, ponieważ te zostaną przeznaczone na wypłatę bie-

⁶ Zob.: [Ustawa z dnia 6 grudnia 2013 r. o zmianie niektórych ustaw..., 2013].

zących emerytur. Bez kapitału zaś nie może być mowy o wypłacie emerytur kapitałowych. Natomiast wypłaty te będą podlegać zasadom waloryzacji świadczeń w ZUS, tymczasem te mogą zostać zmienione określoną decyzją polityczną [Bitner, Otto, 2013, s. 3]. Skutkiem tego, finansowy (kapitałowy) wymiar obowiązkowego systemu emerytalnego zostanie ograniczony do niepełnej fazy akumulacji kapitału. Na 10 lat przed osiągnięciem wieku emerytalnego przez daną osobę, mimowolnie będzie się ona stawać uczestnikiem coraz bardziej niefinansowego (repartycyjnego) systemu emerytalnego, by w momencie przejścia na emeryturę udział repartycji wyniósł 100%.

Z punktu widzenia przyszłych emerytów wprowadzone zmiany należy uznać za niekorzystne, gdyż ich należności emerytalne zostaną w zbyt dużym stopniu skoncentrowane w sektorze publicznym. Stanowi to zaprzeczenie reformy emerytalnej z 1999 roku, zgodnie z którą bezpieczeństwo finansowe systemu miało zostać osiągnięte dzięki odpowiedniej dywersyfikacji źródeł wypłat przyszłych świadczeń emerytalnych pomiędzy sektor publiczny i sektor prywatny.

Przesunięcie systemu w kierunku modelu niefinansowego sprawiło, że odprowadzane składki emerytalne w jeszcze większym stopniu będą służyć finansowaniu bieżących emerytur, a w jeszcze mniejszym inwestowaniu. Co prawda, podnoszono argument bezsensowności lokowania przez OFE w obligacje rządowe, skoro uzyskane w ten sposób środki służą dotowaniu ZUS, czyli wypłacie bieżących emerytur. Zamiast tego efektywniej byłoby te pieniądze wpłacić od razu do ZUS. Pojawia się jednak pytanie, bardzo istotne, jeśli chodzi nie o obecnych, ale przyszłych emerytów, czy zobowiązanie wynikające z zapisu na koncie w ZUS jest tak samo wiarygodne i obciążone takim samym ryzykiem, jak zobowiązanie wynikające z obligacji. Jeżeli w przyszłości rząd stanąłby przed koniecznością wyboru pomiędzy obniżeniem emerytur z ZUS a niewykupieniem obligacji, najprawdopodobniej wybrałby to pierwsze, ponieważ niewywiązanie się ze zobowiązania względem emerytów nie pociąga za sobą takich skutków, jak niewywiązanie się względem rynków finansowych, a takim jest niewykupienie obligacji. Przykładem może być Łotwa, której parlament wobec złej sytuacji budżetowej i konieczności spłacenia zobowiązań względem Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Unii Europejskiej, podjął, jak się później okazało niekonstytucyjną, decyzję o obniżeniu świadczeń emerytalnych [ESCR-Net, 2009]. Decyzja państwa o obniżeniu świadczeń z filaru zarządzanego publicznie jest więc jak najbardziej możliwa, co nie znaczy zgodna z ustawą zasadniczą. Zupełnie inaczej jest w przypadku oszczędności emerytalnych, gromadzonych w sektorze prywatnym i przez ten sektor wypłacanych. W tej sytuacji ryzyko ingerencji ze strony rządu w demokratycznym państwie prawa wydaje się być o wiele mniej prawdopodobne. Poza tym, o wiele łatwiej zmienić zasady waloryzacji w ZUS (zarówno kapitału, jak i świadczeń), gdyż wymagają one wyłącznie decyzji politycznej, natomiast o wiele trudniej wpłynąć na rynkową stopę zwrotu (np. z obligacji).

Innym ważnym wymiarem oceny wpływu wprowadzonych zmian na system emerytalny jest stopień jego oparcia na procesie inwestycyjnym. Płaszczyzna ta jest powszechnie przyjmowana i traktowana jako zasadnicza różnica między systemem niefinansowym a finansowym. Nie można jednak jej przeceniać, ponieważ, jak wcześniej wspomniano, system emerytalny jest narzędziem podziału PKB między pokolenia, bez względu na to, czy oparty jest na modelu niefinansowym, finansowym, czy też na ich

hybrydzie. Model wyznacza bowiem tylko sposób określenia przyszłych zobowiązań między pokoleniami, a tym samym sposób podziału przyszłego PKB [Barr, Diamond, 2006, s. 20]. Warto dostrzec inną, ważną kwestię, związaną ze stopniem, w jakim system emerytalny jest oparty na procesie inwestycyjnym, czyli faktycznie na modelu finansowym, gdyż tylko ten umożliwia inwestowanie aktywów emerytalnych na rynkach finansowych. Model niefinansowy bowiem wiąże się z prostym mechanizmem transferu dochodów od pokolenia pracujących do pokolenia emerytów, stąd jego angielska nazwa *pay as you go*. System oparty wyłącznie na tym modelu nie daje zatem możliwości jakiegokolwiek uniezależnienia stopy zwrotu od sytuacji gospodarczej w kraju. Co najwyżej daje pewną możliwość jej uniezależnienia od niekorzystnej sytuacji demograficznej, co jest możliwie do osiągnięcia na skutek dodatniego salda migracji, czyli dzięki importowi siły roboczej, pod warunkiem że imigranci podejmują pracę w kraju i opłacają składki emerytalne.

Jednakże bardziej odporny na sytuację gospodarczą i demograficzną w kraju może być system oparty w istotnym stopniu na modelu finansowym z możliwością lokowania aktywów emerytalnych za granicą. Dywersyfikacja geograficzna w systemie emerytalnym jest uznawana za czynnik zwiększający jego bezpieczeństwo finansowe [Solnik, McLeavy, 2004; Srinivas, Yermo, 1999; Burtless, 2007; Davis, 2002]. Jest kilka przesłanek stosowania tego rodzaju dywersyfikacji w systemie emerytalnym: demografia, rozmiar krajowego rynku finansowego, różnice w stopach zwrotu na różnych rynkach finansowych [Roldos, 2004; Chan-Lau, 2005]. W polskim systemie, po wprowadzonych zmianach, limit dla inwestycji zagranicznych otwartych funduszy emerytalnych zostanie podniesiony stopniowo z obecnych 5% do 30% wartości ich aktywów. Jednak uwzględniając, że składka do OFE wynosi 2,92%, co stanowi zaledwie 15,11% całej składki emerytalnej, potencjalny udział lokat zagranicznych w całym obowiązkowym „portfelu emerytalnym” (ZUS+OFE) nie będzie istotny. Praktycznie, z każdej opłaconej składki emerytalnej, 4,5% jej wysokości będzie mogło być ulokowane na zagranicznych rynkach finansowych. Tym samym możliwy stopień dywersyfikacji geograficznej (międzynarodowej) w obowiązkowym systemie emerytalnym będzie nadal niski.

Opisując dotychczas system emerytalny, skupiono się na fazie akumulacji kapitału emerytalnego, a tym samym rozpatrywano go przede wszystkim jako narzędzie gromadzenia oszczędności. Tymczasem system ten zazwyczaj jest postrzegany jako element systemu ubezpieczeń społecznych. Gdzie zatem jest jego charakter ubezpieczeniowy? Pojawia się on dopiero w drugiej fazie uczestnictwa w tym systemie, czyli w fazie konsumpcji zgromadzonego kapitału emerytalnego (w fazie pobierania świadczenia). Wtedy realizuje się pierwsza faza ryzyka starości, jaką jest dożycie wieku emerytalnego. Rozpoczęcie wypłat świadczeń każe zadać pytanie, czy zgromadzony kapitał okaże się wystarczający, czy przypadkiem jednostka „nie przeżyje zgromadzonych oszczędności”. Ponieważ do wyliczenia kwoty świadczenia w systemie zdefiniowanej składki przyjmuje się dalsze oczekiwane trwanie życia w momencie rozpoczęcia wypłat, druga faza ryzyka starości zrealizuje się wtedy, gdy jednostka będzie żyć dłużej, niż oczekiwane dalsze trwanie jej życia w momencie przejścia na emeryturę. Jest to tzw. ryzyko długowieczności [Szumlicz, 2004, s. 10-11]. Właśnie tutaj dopiero pojawia się element ubezpieczenia w systemie emerytalnym – ubezpieczenie na wypadek długowieczności, czego

wyrazem jest stosowanie w powszechnych systemach emerytalnych renty dożywotniej [Barr, Diamond, 2006, s. 16]. Świadczenia emerytalne są wypłacane nie do momentu skonsumowania kapitału emerytalnego, ale do momentu śmierci.

Polski system emerytalny, na skutek zmian w prowadzonych od 2014 roku, nie zmienia swojego wymiaru ubezpieczeniowego. Mimo że czasami z ubezpieczeniem utożsamia się tylko I filar, drugi zaś z oszczędnościami i inwestowaniem, jest to błędne postrzeganie ubezpieczeniowego charakteru systemu emerytalnego. Dopóki emerytury z OFE mają mieć charakter renty dożywotniej, dopóty II filar jest ubezpieczeniowy w takim samym wymiarze, jak I filar. Niemniej należy mieć świadomość tego, że w trakcie wypłat emerytur dożywotnich przez ZUS, zmianom mogą ulegać zasady waloryzacji świadczeń, co służy zachowaniu jego stabilności finansowej. Po wprowadzonych zmianach, od stabilności finansowej ZUS (oczywiście z uwzględnieniem odpowiedniej dotacji z budżetu państwa), zależeć będzie wypłacalność całego powszechnego systemu emerytalnego. Odpowiedzialność ta bowiem w fazie dekapitalizacji kapitału zostanie zupełnie zdjęta z sektora prywatnego.

4. Wpływ wprowadzonych zmian na poszczególne filary systemu emerytalnego

Wprowadzone zmiany mogą mieć wpływ na wymiar finansowy wszystkich trzech filarów. W przypadku I filaru ten wpływ będzie znaczący, bezpośredni i natychmiastowy. Wynika to stąd, że część obligacyjna OFE została przeniesiona do ZUS, co faktycznie będzie oznaczać umorzenie obligacji i zapisanie wynikających z nich zobowiązań na subkoncie w ZUS. Ponadto, zwiększeniu ulegnie strumień pieniężny składek wpłacanych do ZUS, co będzie efektem pozostania w OFE około 2,34 mln (dane na dzień 11.08.2014) z 16,7 mln dotychczasowych ich członków. Jakie konsekwencje rodzi to dla finansów ZUS, a dokładnie dla jego zobowiązań wobec przyszłych emerytów? Oczywiście, zobowiązania te istotnie wzrosną, co będzie wynikać z zapisów na subkoncie ZUS. Powstaje pytanie, czy mechanizm waloryzacji składek na tym subkoncie zapewnia równowagę pomiędzy dynamiką zobowiązań ZUS, wynikających z zapisów na tych subkontach, a dynamiką przychodów ZUS z tytułu napływających składek. Warunkiem równowagi finansowej I filaru jest bowiem odpowiednie powiązanie strumienia wypłat ze strumieniem wpływów. Przykładowo, jeżeli waloryzacja składek na subkoncie wyniesie w danym okresie 3%, o tyle muszą także wzrosnąć w tym samym okresie przychody z tytułu składek. Logiczne wydaje się, że w przypadku ujemnej dynamiki przychodów z tytułu składek, ujemna powinna być również waloryzacja. Jeżeli wspomniana równowaga nie będzie zachowana, zobowiązania mogą rosnąć szybciej niż wpływy, lub, co mniej prawdopodobne z powodów politycznych, przychody mogą rosnąć szybciej niż zobowiązania. W filarze niefinansowym, stopy waloryzacji składek i świadczeń powinny być w odpowiedni sposób powiązane z demografią i gospodarką oraz powinny w sobie zawierać tzw. automatyczny mechanizm bilansujący (ABM – *automatic balance mechanism*), zapewniający długoterminową równowagę systemu, a przez to jego wypłacalność. Laureat nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, Peter Diamond, w 2004 ro-

ku napisał, że biorąc pod uwagę z jednej strony łatwość, z jaką politycy zwiększają świadczenia i zmniejszają podatki, z drugiej zaś trudność, z jaką obniżają świadczenia i podnoszą podatki, mając zapisane (już dzisiaj) w prawie podwyżkę podatków (składek) i obniżenie świadczeń w przyszłości, ponosi się mniejszy koszt polityczny zachowania równowagi systemu emerytalnego, ponieważ łatwiej jest uchwalić prawo, które „zaboli” w przyszłości niż to, które „zaboli” dzisiaj [Diamond, 2004, s. 18]. Tak właśnie ma działać dobry, automatyczny mechanizm bilansujący w systemie emerytalnym. Istotną zaletą ABM jest względna odporność na czynniki polityczne, ponieważ zapisane w prawie zasady „włączania się” mechanizmu nie wymagają dodatkowych decyzji politycznych. ABM jest oparty na wybranych wskaźnikach demograficznych i ekonomicznych, których określone zmiany wartości powodują zmiany wysokości opłacanych składek emerytalnych lub wypłacanych świadczeń emerytalnych bądź zmiany wskaźników waloryzacji składek lub świadczeń. Na przykład w Kanadzie mechanizm dostosowujący obejmuje zarówno składki, jak i świadczenia, przez co rozkłada ciężar konsekwencji finansowych działania ABM na pokolenie emerytów oraz pokolenie pracujących. Natomiast w Szwecji pełne koszty jego działania ponoszą wyłącznie emeryci. Co ważne, istotną zaletą ABM jest ich wyprzedzające działanie [Vidal-Melia, Boado-Penas, Settergren, 2008, s. 6-10].

Niestety, w I filarze emerytalnym w Polsce nie działa dobry, automatyczny mechanizm bilansujący. W przypadku subkonta w ZUS wskaźnik waloryzacji jest równy średniorocznej dynamice PKB w cenach bieżących w okresie 5 lat poprzedzających waloryzację, przy czym stan konta nie może zostać obniżony na skutek indeksacji. Ten dodatkowy warunek, że waloryzacja nie może powodować obniżenia wartości zobowiązania ZUS względem przyszłego emeryta, stanowi potencjalną przyczynę nierównowagi w systemie niefinansowym. Warto dodać, że wspomniany warunek dotyczy również konta podstawowego w ZUS. Tym samym gospodarka może się skurczyć, zmaleć mogą przychody ZUS z tytułu składek emerytalnych, jednak zobowiązania nie mogą zmaleć. Problem równowagi w ZUS może też mieć miejsce przy dodatniej dynamice PKB. Łatwo bowiem wyobrazić sobie sytuację, w której dynamika PKB jest większa od dynamiki przychodów ZUS z tytułu składek emerytalnych. Czynnikiem to powodującym mogą być np. przedsiębiorcy, których składki emerytalne są opłacane w formie ryczałtu i nie są skorelowane z ich dochodami. Produkt krajowy brutto może więc rosnać szybciej, aniżeli przychody ZUS. W ten sposób system niefinansowy, zamiast automatycznego mechanizmu bilansującego, ma wmontowane coś, co można nazwać „automatycznym mechanizmem niewypłacalności”.

Biorąc pod uwagę fakt, że opłacanie składek w ZUS trwa kilkadziesiąt lat, należy uwzględnić różne scenariusze, w tym okresy dekonunktury gospodarczej. Przykładowo w latach 2008-2012 gospodarka Estonii skurczyła się, według danych Eurostat, o 3,85%, Irlandii o 7,29%, Łotwy o 12,59%, nie wspominając o Grecji, której PKB w ujęciu realnym, w tym okresie zmalało o 20,03%. Założenie, że Polska będzie zawsze „zieloną wyspą” jest co najmniej wątpliwe. Przeniesienie znaczących aktywów z OFE do ZUS i zwiększenie w ten sposób jego zobowiązań powoduje, że zagrożenie niewypłacalnością staje się jeszcze większe. Zwrócili na to uwagę również W. Otto oraz M. Wiśniewski: *Okres 2007–2009 jest dobitnym dowodem na to, jak absurdalne rezultaty daje stosowana*

obecnie reguła przeliczania składek w ZUS. W tym okresie polski PKB wzrósł nominalnie o 26,7 proc., podczas gdy waloryzacja podniosła zobowiązania ZUS o 40,7 proc. Widać wyraźnie, że mechanizm jest wadliwy i daje od czasu do czasu szampańskie waloryzacje odrywające zobowiązania ZUS od realiów gospodarczych. Na tej bez trosce polityków skorzystają zapewne ci, którzy wkrótce przejdą na emeryturę, lecz drogo zapłaci pokolenie 30- i 40-latków [Otto, Wiśniewski, 2013].

Mechanizm waloryzacji w ZUS potwierdza słowa N. Barra, który twierdzi, że w filarze niefinansowym (repartycyjnym) zobowiązanie emerytalne państwa względem obywateli ma charakter obietnicy politycznej [Barr, 1993, s. 233]. Jej wyrazem jest mechanizm waloryzacji, który powstaje wskutek decyzji politycznej, a nie gry rynkowej. Mechanizm ten powinien zapewniać długookresową równowagę systemu, a nie przychyłność wyborców.

Odwrotne saldo przepływów, aniżeli w ZUS, wprowadzone zmiany wywołają po stronie OFE. Aktywa funduszy zostały już zredukowane o część obligacyjną, a ponad 14 mln ich członków przestanie przekazywać składki do OFE. Ogromne znaczenie dla finansów funduszy i wartości ich portfela inwestycyjnego będzie miał także tzw. „suwak bezpieczeństwa”. Istotne ograniczenie roli filaru finansowego w systemie emerytalnym argumentowano, związanym z nim, ryzykiem inwestycyjnym. Faktycznie, poza dyskusją jest teza, że przez wprowadzenie filaru finansowego w 1999 roku, część aktywów emerytalnych uzależniono od wyniku gry na rynkach finansowych. Jednak zmiany wprowadzone w 2014 roku w części, w której dotyczą polityki inwestycyjnej OFE, naraziły je na jeszcze większe ryzyko inwestycyjne. W ten sposób jednej z podstawowych przesłanek wprowadzanych zmian wprost zaprzeczono. Przede wszystkim zakazano OFE lokowania w obligacje emitowane przez polski rząd oraz przez rządy innych państw, pozbawiając je w ten sposób możliwości inwestowania części swoich aktywów w instrumenty finansowe uznawane za najbardziej bezpieczne. Zakaz inwestowania w polskie obligacje, poza tym, że niekorzystny z punktu widzenia członków OFE, nie jest do końca zrozumiały. Sugeruje bowiem, że obligacje polskiego rządu kupione przez obywatela bezpośrednio na rynku lub za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego są pod jakimś (nie do końca zrozumiałym) względem lepsze od obligacji kupionych przez tego samego obywatela za pośrednictwem OFE. Niekorzystny jest również zakaz inwestowania przez fundusze w obligacje emitowane przez rządy innych państw, ponieważ stoi on w sprzeczności z teorią portfelową Markowitza oraz ogranicza możliwość stosowania dywersyfikacji geograficznej w systemie emerytalnym.

Fundusze nakazano także lokować w akcje, czyli instrumenty finansowe uznawane za ryzykowne, co najmniej 75% wartości aktywów. Limit ten będzie stopniowo obniżany i zostanie całkowicie zniesiony od 2018 roku. Niemniej na początku będzie on bardzo wysoki i istotnie zwiększy ryzyko inwestycyjne tej części obowiązkowego portfela emerytalnego, która będzie ulokowana w OFE. Natomiast w skali całego obowiązkowego portfela emerytalnego (ZUS+OFE) udział akcji pozostanie na zbliżonym poziomie do dotychczasowego. Wynika to stąd, że wzrostowi udziału akcji w portfelu OFE będzie towarzyszyć podobny spadek wartości ich całego portfela na skutek przeniesienia części obligacyjnej do ZUS.

Jednocześnie ryzyko inwestycyjne OFE wzrośnie z powodu zniesienia minimalnej wymaganej stopy zwrotu. Mechanizm jej działania, a dokładnie uzależnienie od śred-

niej ważonej (aktywami) stopy zwrotu wszystkich OFE, powodował wprawdzie zachowania stadne na rynku OFE i zachęcał zarządzających nimi do realizowania podobnych strategii inwestycyjnych. Miało to na celu uniknięcie wystąpienia niedoboru aktywów i było zjawiskiem niekorzystnym z punktu widzenia zarządzającego funduszem powszechnego towarzystwa emerytalnego. Jednak „wyglądało” wyniki funduszy w przekroju całego rynku, a tym samym zmniejszało różnicowanie przyszłych emerytur wypłaconych z OFE, stanowiących element obowiązkowego systemu emerytalnego [Kominek, 2012; Marcinkiewicz, 2013]. Ponadto, mechanizm minimalnej, wymaganej stopy zwrotu zniechęcał fundusze do zbyt ryzykownego inwestowania. Zatem, mimo że nie był to mechanizm doskonały [Chybalski, 2009, s. 133-134, 277-278], jego całkowite zniesienie, przy zakazie inwestowania w obligacje rządowe i istotnym zaangażowaniu w akcje, należy ocenić negatywnie.

W literaturze podejmuje się równocześnie problematykę oddziaływania zmian w dystrybucji składki emerytalnej pomiędzy I i II filar na rynek finansowy [Marcinkiewicz, 2011, s. 16-18], co może pozostać nie bez wpływu na same OFE. Wydaje się, że dzisiaj trudno jest do końca przewidzieć, jakie skutki opisywane zmiany wywołają na rynku kapitałowym, ale także na rynku rządowych instrumentów dłużnych, gdzie OFE nie będą już inwestować. Eksperti i wiodące instytucje finansowe w kraju nie są w tej materii zgodne. Niemniej OFE były dotychczas istotnym graczem na obu tych rynkach. Należy zatem wziąć pod uwagę fakt, że jeśli marginalizacja funduszy będzie miała istotny wpływ przede wszystkim na rynek kapitałowy, może mieć miejsce sprzężenie zwrotne i wpływ OFE na giełdę może istotnie dotknąć same fundusze jako podmioty inwestujące zasadniczą część swoich aktywów na GPW. Odpływ części członków funduszy zmniejszy ich zaangażowanie na rynku giełdowym, a tym samym popyt na notowane na nim papiery wartościowe. To znow może obniżyć wycenę instrumentów finansowych, na czym mogą stracić ci, którzy w OFE pozostaną. Jest to zatem prawdziwa niewiadoma, narażająca finansową część systemu emerytalnego na dodatkowe czynniki ryzyka.

Istotne zmiany wprowadzono również w III filarze, a dokładnie w przypadku indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego (IKZE). Mianowicie, w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych ustalono stawkę opodatkowania wypłat z tego rodzaju kont równą 10%, co wobec dotychczas obowiązujących przepisów, zgodnie z którymi dochody te były opodatkowane na zasadach ogólnych (według skali podatkowej stawkami 18% lub 32%), należy uznać za zmianę bardzo korzystną. IKZE to jedyny produkt emerytalny, dostępny w III filarze, opodatkowany „na wyjściu” i zwolniony z opodatkowania „na wejściu”. Pozostałe produkty – indywidualne konta emerytalne (IKE) i pracownicze programy emerytalne (PPE) są opodatkowane „na wejściu”, tzn. opłacane w ich ramach składki pochodzą z dochodu netto podatnika. Jednak wypłaty z IKE i PPE są zwolnione z podatku dochodowego. Zmieniono również zasady ustalania kwot maksymalnych wpłat na IKZE, rezygnując z limitu ustalanego w korelacji do podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie społeczne i pozostając wyłącznie przy limicie kwotowym. W ten sposób limit wpłat na IKZE został ujednolicony dla wszystkich i nie zależy już od dochodów podatnika. Dzięki temu, mniej zarabiający nie są dyskryminowani przez niższy limit wpłat na IKZE, a tym samym niższy limit odliczeń z tego tytułu od podatku dochodowego. Było to dotychczas przejawem redystrybucji

od mniej zamożnych do bardziej zamożnych, czyli w kierunku zupełnie odwrotnym od zazwyczaj pożądanego.

Opisane wyżej, zmiany dotyczące IKZE mogą stać się silnymi stymulatorami ich rozwoju, dotychczas najmniej popularnego, ale jednocześnie najmłodszego produktu emerytalnego, dostępnego w III filarze. Jednak równie istotną, jeśli nie ważniejszą stymulantą rozwoju nie tylko IKZE, ale całego III filaru emerytalnego, mogą stać się zmiany, jakie wprowadzono w obowiązkowym systemie emerytalnym (w I i II filarze) oraz świadomość prognozowanych niskich stóp zastąpienia. Wprowadzonym zmianom towarzyszyła szeroka debata publiczna, przy okazji której społeczeństwo zwiększyło, z pewnością, swoją wiedzę na temat systemu emerytalnego. Znaczący opór wobec marginalizacji znaczenia OFE w systemie obowiązkowym może świadczyć o tym, że znaczna część społeczeństwa oczekuje, iż w systemie emerytalnym zobowiązania wobec przyszłych emerytów zostaną rozłożone pomiędzy sektor publiczny i prywatny w rozsądnej proporcji. Podobnie jest z zarządzaniem w tym systemie, które także nie powinno być w całości lub niemal w całości przypisane sektorowi publicznemu, ale również w rozsądnej części sektorowi prywatnemu. Ponadto, okazało się, że bez względu na opinie prawne (bardzo zróżnicowane), społeczeństwo środki zgromadzone w OFE traktuje jako własne oszczędności, których istotną część państwo, bez ich zgody, przesunęło do ZUS, a faktycznie zapisze na subkoncie w ZUS, ponieważ wyrażające je papiery wartościowe w postaci obligacji rządowych zostały umorzone i obniżą oficjalny dług publiczny. W obliczu tych zmian III filar rysuje się jako potencjalne źródło zdywersyfikowania portfela emerytalnego pomiędzy sektor publiczny i prywatny, a jednocześnie nie budzi wątpliwości co do własności gromadzonych w nim oszczędności (te w III filarze z pewnością są osobiste i stanowią własność prywatną). Co więcej, w debacie publicznej nad zmianami w systemie emerytalnym wielokrotnie podnoszono kwestię stopy zastąpienia w systemie obowiązkowym, która wobec stopy zastąpienia w systemie zdefiniowanego świadczenia (60-70%) spadnie do około 30-40%. Informacja ta, jak nigdy dotychczas, przebiegała się w mediach i można oczekiwać, że została przez społeczeństwo zdyskontowana w większym stopniu, aniżeli kiedykolwiek wcześniej. Może to być kolejny, istotny czynnik rozwoju III filaru emerytalnego w Polsce, ponieważ bez dobrowolnych oszczędności trudno będzie wygładzić konsumpcję w cyklu życia na satysfakcjonującym poziomie.

5. Podsumowanie

Polski system emerytalny jest już reformowany od ponad 15 lat, przy czym zmiany, wprowadzone w latach 2011-2013, stanowiły pewnego rodzaju odwrót od zmian zapoczątkowanych w latach 1997-1999. Wtedy bowiem zaczęto reformować system w kierunku bardziej prywatnego, podczas gdy na przestrzeni ostatnich dwóch lat system ten ponownie stał się, niemal w całości, publiczny zarówno, jeśli chodzi o zobowiązania, jak i o zarządzanie. Stał się również systemem mało zdywersyfikowanym, bardziej ryzykownym w części finansowej (kapitałowej), z jednoczesnym dużym zagrożeniem, wewnętrznym niebilansowaniem się w części niefinansowej, przez co z góry został

skazany na dopłaty z budżetu państwa z powodu zbyt hojnych formuł waloryzacyjnych. Zwiększeniu ulegnie równocześnie poziom ryzyka inwestycyjnego w obowiązkowym filarze finansowym, co będzie negatywnie oddziaływać na bezpieczeństwo i stabilność finansową całego systemu. Jednak jak zauważono, większe upublicznienie systemu obowiązkowego może służyć rozwojowi III filaru, a tym samym zwiększeniu prywatnych oszczędności, a przez to roli prywatnego sektora w skali całego systemu emerytalnego.

Niższa od oczekiwanej efektywność OFE jest bezdyskusyjna, rozpoznane zostały jednocześnie jej źródła, czemu w krajowej literaturze poświęcono wiele miejsca. Jednak OFE trudno jest uznać za największy problem polskiego systemu emerytalnego. Bóiem niemniej istotne są, szeroko zakrojone, często nieuzasadnione i niesprawiedliwe społecznie, przywileje emerytalne, niebilansowanie się I filaru w długim okresie, a także słabo rozwinięty III filar, oparty na dobrowolnych oszczędnościach. Marginalizacja OFE i zwiększenie roli ZUS w systemie zabezpieczenia emerytalnego nie służą wzrostowi jego efektywności, bezpieczeństwa i stabilności finansowej. Wprowadzone zmiany, co najwyżej, zwiększają bezpieczeństwo bieżących wypłat. Tym samym korzysta na nich pokolenie obecnych emerytów i tych, którzy na emeryturę przejdą w najbliższym czasie, podobnie jak pokolenia te korzystają na hojnych waloryzacjach, które w obliczu niekorzystnych trendów demograficznych są możliwe do zrealizowania tylko w krótkim okresie. Natomiast w długim okresie zmiany te należy ocenić negatywnie i są one niekorzystne dla młodego pokolenia, opłacającego dzisiaj składki.

Podsumowując, system emerytalny, o czym wcześniej wspomniano, jest narzędziem podziału PKB między pokolenia. Można go określić nawet mianem narzędzia gry międzypokoleniowej, w której, aby ktoś mógł zyskać, ktoś inny musi stracić. W tym momencie zyskują starsi, tymczasem młodzi tracą, nie tylko z powodu zmian w systemie emerytalnym, ale także z racji sztucznego, mającego wymiar księgowy, nie ekonomiczny, obniżenia jawnego długu publicznego (o około 9% PKB, według szacunków Ministra Finansów). To zaś, w obliczu „kumulacji wyborów” w latach 2014–2015, zwiększy prawdopodobnie hojność państwa, a tym samym zmniejszy motywację do reformowania finansów publicznych, w tym redukcji przywilejów emerytalnych.

Literatura

- Ando A., Modigliani F. 1963 *The life cycle hypothesis of saving: aggregate implications and tests*, „American Economic Review”, vol. 53.
- Barr N. 1993 *Ekonomika polityki społecznej*, Poznań.
- Barr N., Diamond P. 2006 *The economics of pensions*, „Oxford Review of Economics Policy”, vol. 22, no. 1.
- Bitner M., Otto W. 2013 *Błędne diagnozy i błędne recepty*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://kobe.org.pl/wp-content/uploads/2013/09/Opinia-KOBE-o-planowanych-zmianach-w-systemie-emerytalnym.pdf>], data wejścia: 11.08.2014].
- Blake D. 2006 *Pension Economics*, West Sussex 2006.
- Burtless G. 2007 *International investment for retirement savers: Historical evidence on risk and returns*, Center for Retirement Research, „Working Paper”, no. 2007-5.

- Chan-Lau J. 2005 *Pension funds and emerging markets*, „Financial Markets, Institutions and Instruments”, vol. 14, no. 3.
- Chybalski F. (red.) 2009 *Otwarte fundusze emerytalne w Polsce. Analiza działalności inwestycyjnej, finansów oraz decyzji członków*, Warszawa.
- Chybalski F. 2012 *Skuteczność i efektywność systemu emerytalnego. Koncepcja analizy i próba pomiaru*, Łódź.
- Chybalski F. 2013 *Decyzje emerytalne w ekonomii: implikacje dla polskiego systemu emerytalnego*, „Ekonomista”, nr 6.
- Davis E. P. 2002 *Pension fund management and international investment – A global perspective*, Pensions Institute, Discussion Paper, no. 0206.
- Diamond P. 2004 *Social Security*, „American Economic Review”, vol. 94, no. 1.
- ESCR-Net 2009, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.escr-net.org/docs/i/1285934>, data wejścia: 20.01.2014].
- Friedman M. 1957 *A Theory of Consumption Function*, Princeton.
- Góra M. 2003a *System emerytalny*, Warszawa.
- Góra M. 2003b *Inne spojrzenie na podstawowe zagadnienia ekonomii emerytalnej*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.case-research.eu/pl/node/56281>, data wejścia: 20.01.2014].
- Jędrasik-Jankowska I. 2001 *Ubezpieczenia emerytalne. Trzy filary*, Warszawa.
- Kominek Z. 2012 *Regulatory induced herding? Evidence from Polish pension funds*, „Economic Change and Restructuring”, vol. 45, no. 1-2.
- Marcinkiewicz E. 2011 *Zmiana zasad dystrybucji składki emerytalnej a znaczenie OFE na rynku finansowym*, „Polityka Społeczna”, numer specjalny pt.: „Problemy zabezpieczenia emerytalnego w Polsce i na świecie”, część I.
- Marcinkiewicz E. 2013 *Czy istnieją lepsze i gorsze OFE? Analiza persystencji wyników inwestycyjnych*, [w:] *Współczesne zabezpieczenie emerytalne. Wybrane aspekty ekonomiczne, finansowe i demograficzne*, (red.) F. Chybalski, E. Marcinkiewicz, Łódź.
- Modigliani F., Broomberg R. 1954 *Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data*, [in:] *Post Keynesian Economics*, (ed.) Kurihara K. New Jersey.
- Otto W., Wiśniewski M. 2013 *ZUS – równowaga to mit*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/1029930.html>, data wejścia: 22.01.2014].
- Roldos J. E. 2004 *Pension reform, investment restriction, and capital markets*, International Monetary Fund, Policy Discussion Papers PDP/04/4.
- Solnik B., McLeavey D. 2004 *International Investments*, Boston.
- Srinivas P. S., Yermo J. 1999 *Do investment regulations compromise pension fund performance? Evidence from Latin America*, „Revista de Analisis Economico”, vol. 14, no. 1.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, Dz. U. 1998, Nr 137, poz. 887.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, Dz. U. 1998, Nr 162, poz. 1118.
- Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, Dz. U. 1997, Nr 139, poz. 934.

-
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2013 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych, Dz. U. 2013, poz. 1717.
- Vidal-Melia C., Boado-Panas M., Settergren O. 2009 *Automatic Balance Mechanisms in pay-as-you-go pension systems*, „The Geneva Papers on Risk and Insurance Issue and Practice”, vol. 34.

Jan KACZMARZYK, Piotr KANIA¹

SKUTKI RYZYKA SYSTEMU EMERYTALNEGO DLA ROZWOJU SPOŁECZNO-EKONOMICZNEGO – PRZYPADEK KRYZYSU FINANSOWEGO I FISKALNEGO

Streszczenie

System emerytalny jest ważnym elementem kształtowania procesów społeczno-ekonomicznych, gdyż celem jest zapewnienie dochodów osobom w wieku emerytalnym. Przedmiotem artykułu jest system emerytalny w ujęciu procesów zachodzących w czasie akumulacji i wykorzystania kapitału emerytalnego, które odbywają się w warunkach ryzyka generowanego przez kryzysy finansowe i fiskalne. Celem artykułu jest wskazanie oddziaływania skutków ryzyka systemowego na realizację celu systemu emerytalnego, w tym wskazania jego skutków w wymiarze zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego. Zakłócenia w realizacji celu systemu emerytalnego mogą mieć istotny wpływ na ograniczenie jej ze względu na konieczność równoważenia bieżących potrzeb finansowych kosztem kolejnych pokoleń. Rozważania teoretyczne zostały zilustrowane badaniami empirycznymi dotyczącymi oddziaływania kryzysu finansowego i fiskalnego na polski system emerytalny. W tym celu wykorzystano dane finansowe dotyczące otwartych funduszy emerytalnych oraz systemu finansów publicznych za lata 1999-2012..

Słowa kluczowe: system emerytalny, ryzyko, kryzys finansowy, kryzys fiskalny.

THE EFFECTS OF PENSION SYSTEM RISK FOR THE SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT - THE CASE OF THE FINANCIAL AND FISCAL CRISIS

Summary

The pension system is an important element in shaping the social and economic processes, because its aim is to provide income during retirement. This article is about the pension system in terms of the processes occurring during the accumulation and use of the retirement capital, which take place in conditions of risk generated by financial and fiscal crises. This article aims to identify the impact of the effects of systemic risk for the implementation of the pension system, including an indication of its effects in the dimension realization of the idea of social-economic sustainable development. Turbulence in the implementation of the pension system may have a significant impact on reducing other state measures because of the need to balance the current financial needs at the expense of subsequent generations. Theoretical considerations are illustrated by empirical studies on the impact of the financial crisis and the fiscal on the Polish pension system. For this purpose the financial data relating to pension funds and public finance system for the years 1999-2012.

Key words: pension system, risk, financial crisis, fiscal crisis.

¹ Dr Jan Kaczmarzyk – Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, e-mail: jan.kaczmarzyk@ue.katowice.pl; dr Piotr Kania – Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, e-mail: piotr.kania@ue.katowice.pl.

1. Wstęp

System emerytalny jest ważnym elementem kształtowania procesów społeczno-ekonomicznych, gdyż celem jest zapewnienie dochodów osobom w wieku emerytalnym. Z mikroekonomicznego punktu widzenia jego realizacja wiąże się z cyklem życia jednostki gospodarującej, która musi podejmować decyzje w okresie aktywności zawodowej ile konsumować a ile oszczędzać, m.in. na emeryturę. Z makroekonomicznego punktu widzenia następuje proces redystrybucji dochodów poprzez publiczny i rynkowy system finansowy między różnymi pokoleniami, które chcą utrzymać określony standard życia.

Przedmiotem artykułu jest system emerytalny w ujęciu procesów zachodzących w czasie akumulacji i wykorzystania kapitału emerytalnego, które odbywają się w warunkach ryzyka gospodarczego, a szczególnie ryzyka systemowego generowanego przez kryzysy finansowe i fiskalne. Celem artykułu jest wskazanie oddziaływania skutków ryzyka systemowego na realizację celu systemu emerytalnego, międzypokoleniowego podziału i finansowania jego skutków w wymiarze realizacji idei zrównoważonego rozwoju w wymiarze społeczno-ekonomicznym. Zakłócenia w realizacji celu systemu emerytalnego mogą mieć istotny wpływ na ograniczenie aplikacyjności tej idei ze względu na konieczność równoważenia bieżących potrzeb finansowych kosztem kolejnych pokoleń. Rozważania teoretyczne zostały zilustrowane badaniami empirycznymi dotyczącymi oddziaływania kryzysu finansowego i fiskalnego na polski system emerytalny. W tym celu wykorzystano dane ze sprawozdań finansowych otwartych funduszy emerytalnych obejmujące okres od 2002 do 2012 roku oraz dane finansowe dotyczące systemu finansów publicznych za lata 1999-2012.

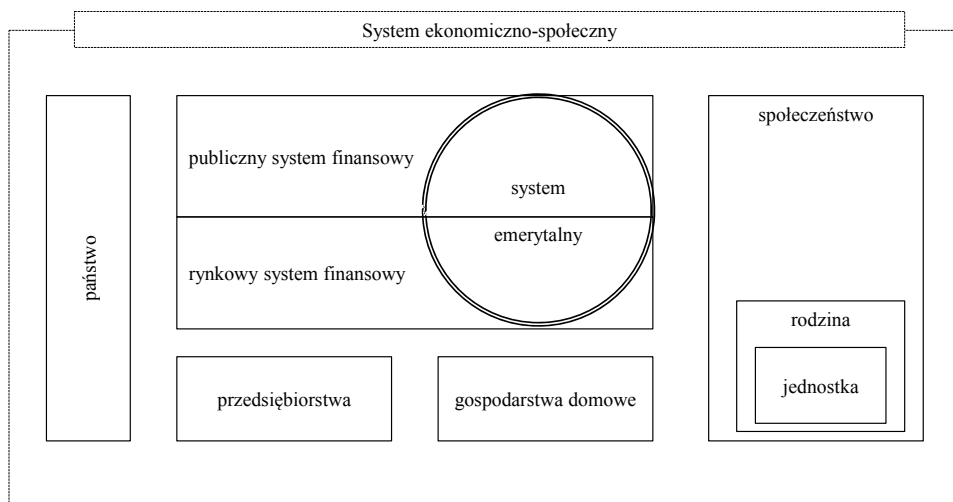
2. System emerytalny a zrównoważony rozwój społeczno-ekonomiczny

Każda jednostka gospodarująca (gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo) ma styczność z systemem emerytalnym w ramach swoich procesów gospodarczych. Gospodarstwo domowe przede wszystkim może optymalizować konsumpcję w czasie, poprzez przesuwanie części swojego dochodu z pracy na okres, gdy jego członkowie osiągną wiek emerytalny [Blake 2006, s. 13-14]. W przypadku przedsiębiorstw system emerytalny jest z jednej strony przyczyną podwyższonych kosztów pracy, które jednak przyczyniają się do poprawy jakości kapitału ludzkiego [Kania, 2012, s. 143], a z drugiej strony jest źródłem pozyskania kapitału na działalność operacyjną i rozwojową. Innym podmiotem powiązany z systemem emerytalnym jest państwo, które zwykle przyjmuje na siebie zadania regulacyjne i nadzorcze, ale także często jest bezpośrednim realizatorem programów emerytalnych składających się na jego strukturę. Ten szeroki zakres zadań państwa w obszarze systemu emerytalnego wynika nie tylko z jego funkcji w gospodarce, ale przede wszystkim jest związane z zapewnieniem jak najlepszego realizowania jego podstawowego celu, jakim jest dostarczanie świadczeń emerytalnych [Kania, 2011, s. 181] poprodukcyjnej części społeczeństwa, czyli osobom w wieku emerytalnym. W aspekcie ekonomicznym system ten wymaga współdziałania gospodarstw domowych, przedsię-

biorstw i państwa, natomiast w sferze społecznej przyczynia się nie tylko do stabilizacji funkcjonowania jednostki i rodziny w sferze mentalnej, ale także wymaga zaangażowania znacznej części populacji, co wpływa na interakcje różnych grup społecznych i ich interesów (RYS. 1).

RYSUNEK 1.

System emerytalny w strukturze systemu społeczno-ekonomicznego



Źródło: opracowanie własne.

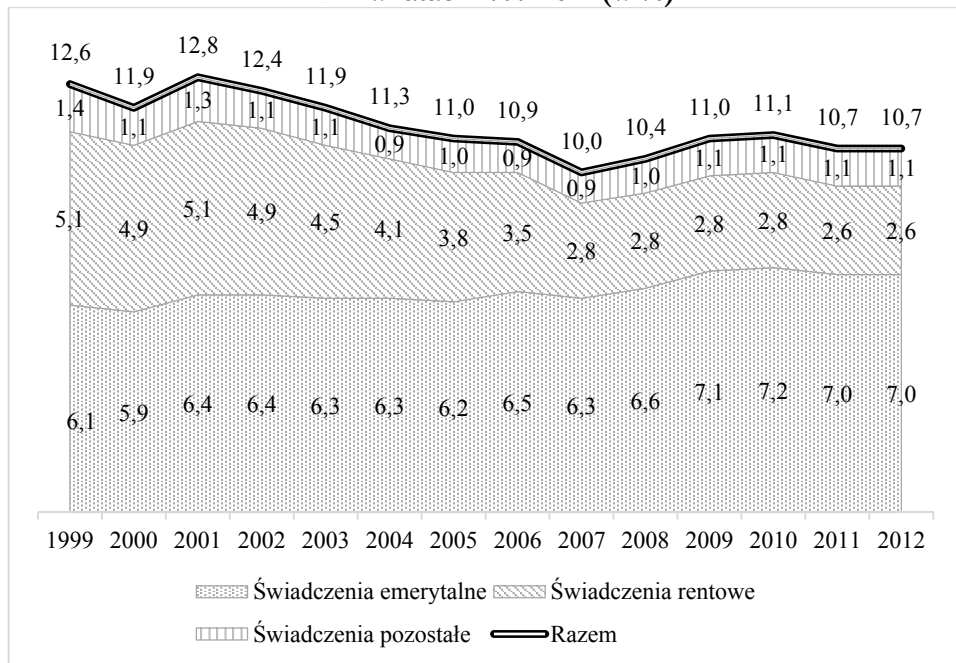
Ze względu na uwypuklenie sposobu realizacji celu systemu emerytalnego, jest on z reguły rozpatrywany w ujęciu funkcjonalnym, gdzie wskazuje się na kolejne elementy składowe świadczenia emerytalnego, tzw. filary, przy czym z punktu widzenia nauki istotne jest wskazanie istotnych cech systemowych, takich jak spójność, trwałość, ciągłość oraz celowość w działaniu [Kania 2011, s. 181]. W tym ujęciu system emerytalny tworzy „(...) ogół planów (programów), które wypłacają dochody osobom w podeszłym wieku” [Mattil 2006, s. 7], co wymaga zaangażowania różnego rodzaju instytucji i instrumentów ekonomicznych, które realizując swój cel wywołują określone skutki ekonomiczne czy społeczne.

Ponieważ system emerytalny jest elementem systemu społeczno-ekonomicznego, chociażby ze względu na rodzaj głównego źródła utrzymania większej części społeczeństwa, jakim we współczesnej gospodarce rynkowej jest praca, nie można pominąć jego oddziaływania, nie tylko na sytuację ekonomiczną podmiotów gospodarczych, ale także na możliwości rozwoju takiej gospodarki i kształtowanie obecnych i przyszłych stosunków społecznych. Elementem umowy społecznej może być ekonomiczna koncepcja zrównoważonego rozwoju. Oznacza to, przy planowaniu i realizacji zadań rozwoju przyjmuje się, że kombinacja technik ekonomicznych, społecznych i ekologicznych powinna dać taką formę gospodarowania oraz współżycia między ludźmi, która umożliwi funkcjonowanie kolejnych pokoleń w oparciu o spr-

wiedliwość wewnątrz- i międzypokoleniową, przy czym przy ustalaniu tego celu bierze się pod uwagę kryteria stabilizacyjne i rozwojowe [Kształtowanie... 2011, s. 31-32]. W takim przypadku należy wziąć pod uwagę możliwość oddziaływania systemu emerytalnego na stabilność i równowagę tych procesów, a wynika to z tego, że:

- funkcjonowanie programów emerytalnych wymaga tworzenia wspólnoty ryzyka, która niezależnie od zasady jej działania – opartej na sprawiedliwości społecznej czy na sprawiedliwości aktuarialnej - powoduje przejście z poziomu jednostki do poziomu zbiorowości, a więc ma wymiar społeczny;
- realizacja celu systemu emerytalnego wymaga redystrybucji dochodów, która odbywa się albo międzypokoleniowo (finansowanie repartycyjne), albo wewnątrzpokoleniowo (finansowanie kapitałowe), zawsze jednak prowadzi do ograniczenia bieżącej konsumpcji osób aktywnych zawodowo na rzecz pokolenia emerytów, co wyrównuje poziom konsumpcji zarówno w czasie jak i w przestrzeni społecznej;
- głównym obszarem jego funkcjonowania jest system finansowy, publiczny lub rynkowy, co w przypadku tego drugiego umożliwia tworzenie kapitału na potrzeby gospodarki, a gospodarstwom domowym umożliwia uczestniczenie w zyskach generowanych przez przedsiębiorstwa.
- tworzenie rezerw kapitałowych w systemie emerytalnym może być wykorzystane na potrzeby finansowania zadań społecznie uzasadnionych jednak niemających jednoznacznych kryteriów opłacalności ekonomicznej.

System emerytalny jest współcześnie istotnym elementem procesów gospodarczych. Tylko część pracownicza tego systemu w Polsce powoduje redystrybucję na poziomie 6-7% PKB (RYS. 2). Jego korzyści w wymiarze zaspokajania potrzeb gospodarstw domowych są oczywiste. Równocześnie należy jednak mieć na uwadze to, że zachwianie równowagi w tym systemie może rodzić skutki nie tylko dla jego beneficjentów, ale także dla całej gospodarki czy społeczeństwa. Głównym powodem tych fluktuacji w przebiegu procesu dostarczania świadczeń emerytalnych są zmiany zachodzące w otoczeniu społeczno-ekonomicznym, ale są one uwarunkowane wyborem formy finansowania tych świadczeń, a tym samym redystrybucji dochodu poprzez system emerytalny. Wydaje się, że dyskusja – zarówno naukowa, jak i społeczna, przy rozważaniach nad wyborem modelu finansowego systemu emerytalnego, nie powinny pomijać problemu ryzyka, który jest jego immanentną cechą. Dlatego też analizę oddziaływania kryzysu finansowego i fiskalnego na polski system emerytalny poprzedzono wyjaśnieniem istoty ryzyka systemu emerytalnego.

RYSUNEK 2.**Wydatki na świadczenia z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych w relacji do PKB w latach 1999-2012 (w %)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

3. Istota ryzyka systemu emerytalnego

Ponieważ funkcjonowanie systemu emerytalnego przede wszystkim przebiega w sferze finansowej gospodarowania, to jego mechanizm działania polega na dopasowaniu strumieni pieniężnych związanych z przychodami programów emerytalnych oraz ich wydatkami na świadczenia emerytalne w czasie i przestrzeni. Oznacza to, że dokonywana w ramach jego instrumentów i instytucji redystrybucja dochodów nie powinna powodować nierównowagi między różnymi pokoleniami oraz między różnymi grupami społecznymi i podmiotami gospodarczymi w ramach danego pokolenia. Jednak bezpośrednie powiązanie z procesami gospodarczymi, społecznymi i naturalnymi powoduje, że pojawia się możliwość powstania odchylenia od równowagi w tym systemie. Jeżeli ta nierównowaga ma charakter negatywny, tzn. że powstałe odchylenie wymaga dodatkowych nakładów finansowych lub generuje dodatkowe koszty społeczne, to można mówić o istnieniu ryzyka systemu emerytalnego.

Ryzyko systemu emerytalnego można wyrazić jako możliwość utraty równowagi finansowej powodującej konieczność interwencji finansowej lub pozafinansowej ze strony władz regulacyjnych. Przez użytą w definicji ryzyka systemu emerytalnego równowagę finansową należy rozumieć sytuację, w której istnieje możliwość finan-

sowania przyrzeczonych świadczeń emerytalnych na podstawie nabytych uprawnień ze środków finansowych pierwotnie na ten cel przeznaczonych (środków celowych). Można stwierdzić, że ryzyko systemu emerytalnego - podobnie jak ryzyko systemu finansowego, na co zwrócili uwagę D. Hendricks, J. Kambru, P. Mosser – wiąże się z procesem przechodzenia od sytuacji satysfakcjonującej jego interesariuszy do stanu, w którym następuje brak satysfakcji wszystkich podmiotów, które muszą ponieść skutki tego ryzyka [Solarz 2008, s. 19].

Zdefiniowane w ten sposób ryzyko systemu emerytalnego ma przede wszystkim wymiar zewnętrzny, tzn. opisany skutkami w postaci konieczności dofinansowania świadczeń ze źródeł zewnętrznych, albo podjęcia przez organ regulacyjny decyzji o zmianie zasad przyznawania świadczeń emerytalnych lub obciążeń kontrybucyjnych. Pierwsza grupa zmian ma charakter przejściowy i może wiązać się z uruchomieniem funduszy rezerwowych, przyznaniem dotacji budżetowych lub zaciągnięciem pożyczek. Druga grupa decyzji ma charakter trwały, najczęściej powodujący zmiany strukturalne w samym systemie emerytalnym.

Ryzyko systemu emerytalnego należy także rozpatrywać od strony przyczyn, czyli z punktu widzenia zagrożeń generujących możliwość utraty równowagi finansowej. W takim przypadku ryzyko systemu emerytalnego należy określić jako możliwość powstania odchyłeń od zaplanowanego przebiegu procesów akumulacji i dystrybucji kapitału emerytalnego na skutek zmian zachodzących w parametrach determinujących ich przebieg. Skutki takich odchyłeń mogą zostać zaabsorbowane przez mechanizmy ochronne zaimplementowane w samym systemie (wymiar wewnętrzny ryzyka), ale mogą także mieć skutki zewnętrzne, a więc takie, które powodują konieczność przerzucenia ich na interesariuszy (gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa) lub całe społeczeństwo, co ponownie wskazuje istotę definicji ryzyka tego systemu.

Ze względu na przyczyny ryzyko systemu emerytalnego można poddać dalszej dekompozycji. M. Góra wymienia następujące szeroko rozumiane typy ryzyka: demograficzne, gospodarcze, nieakceptacji, organizacyjne, nieuczciwości, hazard moralny oraz ryzyko polityczne [Góra 2003, s. 84]. B. Mattil wskazuje na zewnętrzne przyczyny ryzyka systemu emerytalnego oddziałujące na jego równowagę (*sustainability*) oraz generujące określone skutki dystrybucyjne, które dzieli na makroekonomiczne oraz społeczne. W pierwszej grupie wymienia tempo wzrostu PKB, wzrost poziomu cen i wynagrodzeń, poziom bezrobocia, dochodowość inwestycji, natomiast w drugiej grupie wskazuje na strukturę demograficzną, politykę państwa czy katastrofy [Mattil 2006, s. 30-34]. Mając na uwadze główny obszar interakcji systemu emerytalnego z otoczeniem należy wymienić grupę przyczyn ekonomicznych, a wśród nich ryzyko tempa wzrostu gospodarczego, ryzyko inflacji, ryzyko finansowe oraz ryzyko fiskalne, a także grupę przyczyn pozaekonomicznych, z ryzykiem demograficznym społecznym (nieakceptacji), ryzykiem socjalnym czy ryzykiem politycznym.

Pozostałe przyczyny, które zasadniczo mają charakter przyczyn wewnętrznych, należy wymienić pod wspólną nazwą ryzyka operacyjnego, które związane jest z organizacją systemu emerytalnego, a przede wszystkim z koniecznością funkcjonowania w nim podmiotów realizujących poszczególne zadania. H.D. Skipper, W.J. Kwon do

tego typu ryzyka zaliczają ryzyko majątkowe (utrata mienia i odpowiedzialności cywilnej), ryzyko osobowe i ryzyko personelu, ryzyko koncentracji i ryzyko reputacji [Skipper, Kwon 2007, 21-22]. Dotyczy ono możliwości powstania straty w wyniku działań podejmowanych przez podmioty wchodzące w skład systemu emerytalnego, związane z wykorzystaniem istniejących w nim mechanizmów, instytucji lub narzędzi, a także z prowadzeniem przez nie działalności gospodarczej. Ryzyko to może dotyczyć nieprawidłowo funkcjonujących wewnętrznych procedur, ludzi czy rozwiązań systemowych, a także może pochodzić z zewnątrz. Do zagrożeń generujących to ryzyko zalicza się m.in. oszustwa (wewnętrzne i zewnętrzne), bezpieczeństwo pracy i relacje z pracownikami, zniszczenie fizyczne aktywów, wady systemów czy zarządzanie procesami biznesowymi [*Zarządzanie...* 2007, s. 24].

Niektóre z przyczyn ryzyka nieekonomicznego mają swoje przyczyny naturalne, jak ryzyko socjalne, które powiązane jest z występowaniem programach emerytalnych grup osób dotkniętych innymi typami ryzyka osobowego (socjalnego), które powodują, że nie mogą one w normalny sposób uczestniczyć w procesie gromadzenia środków na wypłatę emerytur, np. osoby przebywające na zasilku chorobowym, na rencie inwalidzkiej czy bezrobotni. Ich oddziaływanie na ryzyko systemu emerytalnego ma działanie dwukierunkowe. Z jednej strony nie uczestniczą oni w tworzeniu funduszu emerytalnego, gdyż są zwolnieni z opłacania składek, a z drugiej strony często zachowują uprawnienia do świadczenia emerytalnego w tym okresie.

Zdecydowana większość przyczyn ryzyka systemu emerytalnego ma swoje źródło w procesach społecznych czy gospodarczych. Powoduje to, że ma ono charakter dynamiczny. Oprócz koniecznego dla kategorii ryzyka rezultatu negatywnego, mogą one mieć skutki odwrotne (pozytywne). Ryzyko takie może mieć charakter neutralny, pod warunkiem, że korzystny przebieg przyszłych zdarzeń zostanie wykorzystany do zabezpieczenia się przed ewentualnymi skutkami negatywnymi. Przykładem może być ryzyko demograficzne, które wiąże się z relacją zachodzącą pomiędzy osobami aktywnymi zawodowo a osobami pobierającymi świadczenia emerytalne [Góra 2003, s. 84], chociaż może być także postrzegane od strony procesów naturalnych, tj. dzietności (płodności młodego pokolenia) oraz długowieczności (przeciętnego dalszego trwania życia pokolenia poprodukcyjnego) [Bohn 2006, s. 11-12]. Przede wszystkim zauważane jest ono w aspekcie niekorzystnego trendu demograficznego, tzn. gdy znacząco zmniejsza się liczebność tej pierwszej grupy względem drugiej, tj. następuje efekt starzenia się społeczeństwa. Takie spojrzenie ma przede wszystkim swój bezpośredni wymiar ekonomiczny, który przejawia się w pytaniu: czy osoby aktywne zawodowo (wnoszące kontrybucję do systemu) będą w stanie sfinansować przyrzeczony w przeszłości poziom konsumpcji obecnym emerytom? Można jednak wskazać sytuację odwrotną, w takim przypadku powinno się wykorzystać powstałe nadwyżki finansowe do tworzenia rezerw na wypadek konieczności uzupełnienia niedoboru środków w systemie emerytalnym w kolejnej niekorzystnej fazie cyklu demograficznego.

Ponieważ obietnice składane przyszłym emerytom, a więc osobom aktywnym zawodowo są wyceniane w jednostkach pieniężnych, które odzwierciedlają podział PKB pomiędzy aktywnych zawodowo a emerytów, stąd czynniki ekonomiczne są

istotnymi determinantami ryzyka system emerytalnego. Aby obietnice składane osobom przystępującym do systemu emerytalnego mogły być w przyszłości zrealizowane możliwości podziału PKB między te dwie grupy interesariuszy nie mogą się w przyszłości zmienić. Znaczące pogorszenie się wypracowywanego przez pokolenie aktywne zawodowo dochodu narodowego może doprowadzić do konieczności finansowania przyrzeczonych uprawnień emerytalnych z innych źródeł niż środki dostępne w systemie, ale nie zmienia to faktu, że skutki te odczuje pokolenie aktywne zawodowo. Zwykle ryzyko warunkowane czynnikami ekonomicznymi związane jest z funduszami kapitałowymi, jednak ma ono także znaczenie dla finansowania repartycyjnego, gdyż nawet przy niskim poziomie PKB mogą być realizowane uprawnienia emerytalne, kosztem obecnego i przyszłych pokoleń aktywnych zawodowo.

Fundusze kapitałowe oceniane są przede wszystkim przez pryzmat stopy zwrotu z czasowego (długookresowego) zaangażowanego w procesy gospodarcze kapitału emerytalnego. Oznacza to uzyskiwanie w sferze realnej określonego poziomu dochodowości, który następnie będzie przekładał się na trwały wzrost wartości aktywów. W badaniach przeprowadzonych na rynku amerykańskim ustalono, że długoterminowa, realna stopa zwrotu z akcji w ujęci realnym wynosi około 7% w skali roku, co odpowiada trwałej tendencji rozwojowej przedsiębiorstw i gospodarki. [Hal-sen 2003, s. 154-155]. Efektywność gospodarki może nie przekładać się na bieżącą wartość kapitału emerytalnego, szczególnie w krótkich okresach. Wynika to ze specyfiki ryzyka finansowego, które odzwierciedla nie tylko zmiany w płynności i wypłacalności pojedynczych podmiotów, ale także obejmuje procesy rynkowe związane z wyceną aktywów finansowych. Fundusze kapitałowe nabywając tego typu aktywa narażone są na okresowe zmiany ich wartości, szczególnie w czasie kryzysu finansowego, kiedy ryzyko to przybiera ekstremalne rozmiary.

Ryzyko fiskalne dotyczy przede wszystkim repartycyjnych funduszy emerytalnych, które zwykle stanowią części finansów publicznych i są powiązane z budżetem państwa. Równowaga finansów publicznych, a przede wszystkim jej długookresowy brak powoduje, że programy emerytalne oparte na bieżącym finansowaniu mogą być objęte zakresem działań sanacyjnych.

Kierunek działań sanacyjnych w obrębie systemu emerytalnego może mieć różny przebieg. Np. kryzys finansowy może być przyczyną likwidacji kapitałowej części obowiązkowego systemu emerytalnego (przykładem jest chociażby działanie rządu Węgier po kryzysie finansowym z 2008 roku), którego rzeczywiste przyczyny znajdowały się po stronie kryzysu fiskalnego, czy działania podjęte w Polsce w 2011 roku, które miały na celu ograniczenie skutków reformy emerytalnej z 1998 roku dla równowagi finansów publicznych. W kolejnych punktach artykułu przedstawione zostały wyniki badań dotyczące oddziaływania skutków kryzysu finansowego i fiskalnego na strukturę systemu emerytalnego w Polsce. Przypadek ten jest szczególnie ciekawy z tego powodu, że pomiędzy kapitałową częścią obowiązkowego systemu emerytalnego a finansami publicznymi występuje powiązanie, które jest wynikiem wprowadzonej reformy, a ma bezpośrednie skutki dla równowagi finansowej budżetu państwa.

4. Kryzys finansowy a efektywność otwartych funduszy emerytalnych

Przedmiotem badań oddziaływania kryzysu finansowego na wyniki uzyskiwane przez otwarte fundusze emerytalne objęto wszystkie fundusze, co w zestawieniach tabelarycznych reprezentuje pozycja „OFE ogółem”. Ze względu na zachodzące procesy konsolidacyjne na rynku otwartych funduszy emerytalnych wyniki badań jednostkowych zostały zaprezentowane dla funduszy funkcjonujących w 2012 roku. Ze względu na specyfikę publikowanej sprawozdawczości finansowej funduszy, do oceny stopnia oddziaływania kryzysu finansowego na ich efektywność przyjęto kwartalne wyniki finansowe wyrażone w relacji do wartości aktywów netto za okres od początku 2000 roku do końca 2012 roku. Dokonano dekompozycji ich wyniku finansowego na trzy składowe:

- wynik z inwestycji, czyli efekt działalności inwestycyjnej uwzględniający przychody z lokat (odsetki, dywidendy itp.) pomniejszone o koszty działalności operacyjnej;
- zysk (stratę) z inwestycji, czyli efekt będący różnicą między ceną nabycia składnika aktywów a ceną jego sprzedaży po uwzględnieniu kosztów ponoszonych w trakcie tych operacji;
- zysk (stratę) z wyceny inwestycji, czyli skutek przeszacowania wartości składników aktywów ze względu na różnicę między ceną nabycia a ceną rynkową w dniu wyceny.

Jako parametry odzwierciedlające zachowanie rynku przyjęto indeksy giełdowe WIG oraz WIG20. W ich przypadku wzięto pod uwagę wskaźnik tempa zmian za okresy odpowiadające kwartalnym okresom sprawozdawczym otwartych funduszy emerytalnych. Ponieważ rozkład częstości przyjętych parametrów był zbliżony do rozkładu normalnego, co potwierdzono za pomocą testu zgodności chi-kwadrat, do badań zastosowano odpowiadające tym rozkładom miary statystyczne.

W pierwszym etapie badań dokonano oceny oddziaływania zmienności przyjętych indeksów giełdowych na wyodrębnione komponenty wyniku finansowego otwartych funduszy emerytalnych. Wskaźnik odzwierciedlający wynik z inwestycji uzyskał niewielką, ale ujemną korelację z indeksami giełdowymi, co oznacza, że ten składnik wyniku finansowego otwartych funduszy emerytalnych praktycznie nie jest uzależniony od zmienności cen rynkowych aktywów. Natomiast słabą, ale dodatnią zależnością cechuje się składnik wyniku finansowego w postaci zrealizowanych zysków (strat) ze sprzedaży składników aktywów (por. TABELA 1, RYS. 3). W pierwszym przypadku uzyskana wartość współczynnika Pearsona jest wynikiem rodzaju przychodów otwartych funduszy emerytalnych składających się z odsetek od wierzytelności papierów wartościowych, które nie są zależne od popytu i podaży na instrumenty finansowe. Także dywidendy z akcji nie są uzależnione od bieżącej sytuacji na rynku kapitałowym, ale raczej wyników przedsiębiorstw. Natomiast zyski (straty) ze sprzedaży aktywów bardziej reagują na zmiany cen na rynku, gdyż ich poziom zależy od wyceny rynkowej. Jednak ze względu na dużą wartość aktywów i relatywnie małe odpływy kapitału otwarte fundusze emerytalne mają możliwość wyboru sprzedawanych aktywów, przy zachowaniu struktury lokat wymaganej przepisami prawa.

TABELA 1.

Współczynniki korelacji wyniku finansowego otwartych funduszy emerytalnych i stóp zwrotu z indeksów giełdowych WIG i WIG20 w ujęciu kwartalnym za lata 2000-2012

Lp.	Wyszczególnienie	Wynik z inwestycji		Zrealizowane zyski (straty) z inwestycji		Niezrealizowane zyski (straty) z wyceny inwestycji		Wynik finansowy	
		WIG	WIG20	WIG	WIG20	WIG	WIG20	WIG	WIG20
1	AEGON OFE	-0,1073	-0,1173	0,1440	0,2098	0,8727	0,8322	0,8777	0,8495
2	Allianz Polska OFE	-0,1662	-0,1872	0,3546	0,5027	0,8012	0,7151	0,8841	0,8514
3	Amplico OFE	-0,1094	-0,1182	0,4215	0,4945	0,8913	0,8333	0,9129	0,8819
4	Aviva OFE	-0,1659	-0,1697	0,4406	0,4936	0,9061	0,8808	0,9091	0,8909
5	AXA OFE	-0,1995	-0,2227	0,2869	0,3170	0,8796	0,8163	0,9083	0,8898
6	Generali OFE	-0,1181	-0,1295	0,2500	0,3002	0,8918	0,8559	0,9188	0,8949
7	ING OFE	-0,1030	-0,1237	0,2227	0,3661	0,8934	0,8636	0,8866	0,8810
8	Nordea OFE	0,0215	0,0334	0,1393	0,3206	0,8740	0,8399	0,4234	0,5707
9	Pekao OFE	-0,1660	-0,1710	0,4423	0,3808	0,8559	0,8145	0,8935	0,8340
10	PKO BP Bankowy OFE	-0,0744	-0,0906	0,4203	0,4915	0,5736	0,6921	0,8704	0,8688
11	OFE Pocztylion	-0,1417	-0,1522	0,2383	0,3436	0,9086	0,8705	0,9228	0,9023
12	OFE POLSAT	-0,2422	-0,2321	0,4809	0,5763	0,8575	0,7438	0,9109	0,8312
13	OFE PZU "Złota Jesień"	-0,1042	-0,1284	0,3106	0,3760	0,8847	0,8205	0,8927	0,8452
14	OFE WARTA	-0,2037	-0,2160	0,3166	0,3744	0,8303	0,7861	0,9159	0,8939
15	OFE ogółem	-0,1405	-0,1528	0,4156	0,5260	0,9054	0,8747	0,9091	0,8895

Uwagi: w przypadku badanych funduszy przy 50 stopniach swobody dla $\alpha=0,05$ za istotny statystycznie należy uznać współczynnik korelacji $r=\pm 0,3541$ (przy $\alpha=0,01$ $r=\pm 0,4433$).

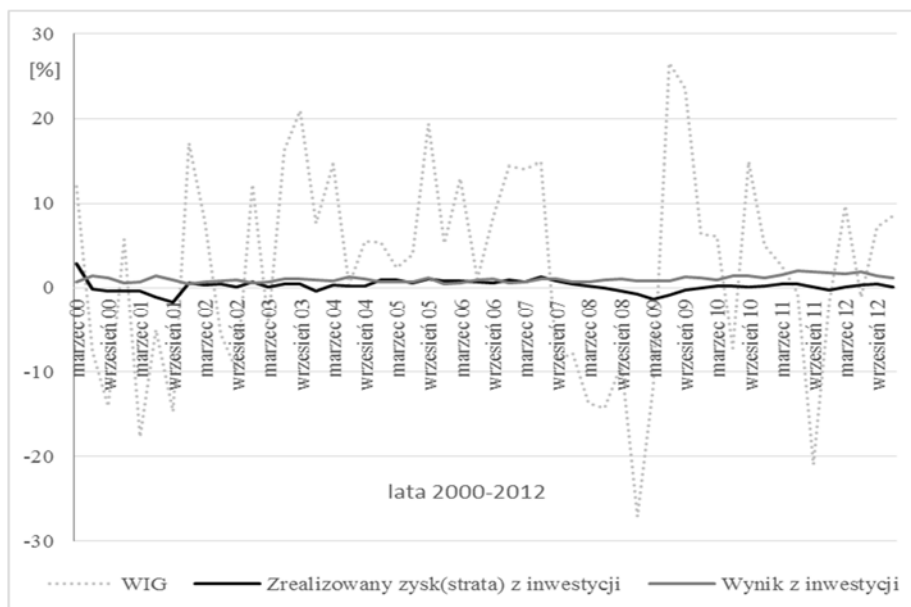
Źródło: opracowanie własne.

Największy stopień zależności od zmienności rynku wykazuje natomiast niezrealizowany zysk (strata) z wyceny inwestycji (TABELA 1, RYS. 4). Ze względu na konieczność dokonywania wyceny aktywów w każdy dzień roboczy, co jest związane z koniecznością podawania wartości jednostki rozrachunkowej, która służy do przeliczania kwot wpłacanych składek i wypłacanego kapitału emerytalnego, ten komponent wyniku finansowego jest silnie dodatnio skorelowany ze zmiennością rynku mierzoną indeksami WIG i WIG20.

W podobny sposób zachowuje się również wynik finansowy otwartych funduszy emerytalnych, którego wartość bezpośrednio wpływa na wartości aktywów netto. Spowodowane jest to tym, że zysk (strata) z wyceny inwestycji jest głównym składnikiem tego wyniku. Powodem tej sytuacji jest konieczność utrzymywania odpowiedniej struktury aktywów niezależnie od bieżącej sytuacji rynkowej. Oceniając efektywność otwartych funduszy emerytalnych należy też pamiętać, że są to instytucje gromadzące oszczędności długoterminowo, stąd są bardziej skłonne do wyboru strategii inwestycyjnej typu „kup i trzymaj”, niż inne formy zbiorowego inwestowania, jak. np. fundusze inwestycyjne, gdzie strategie timingu rynkowego są bardziej akceptowane.

RYSUNEK 3.

Zmienność wyniku z inwestycji oraz zrealizowanego zysku(straty) z inwestycji otwartych funduszy emerytalnych na tle zmienności wzorca odniesienia (indeksu WIG) w latach 2000-2012

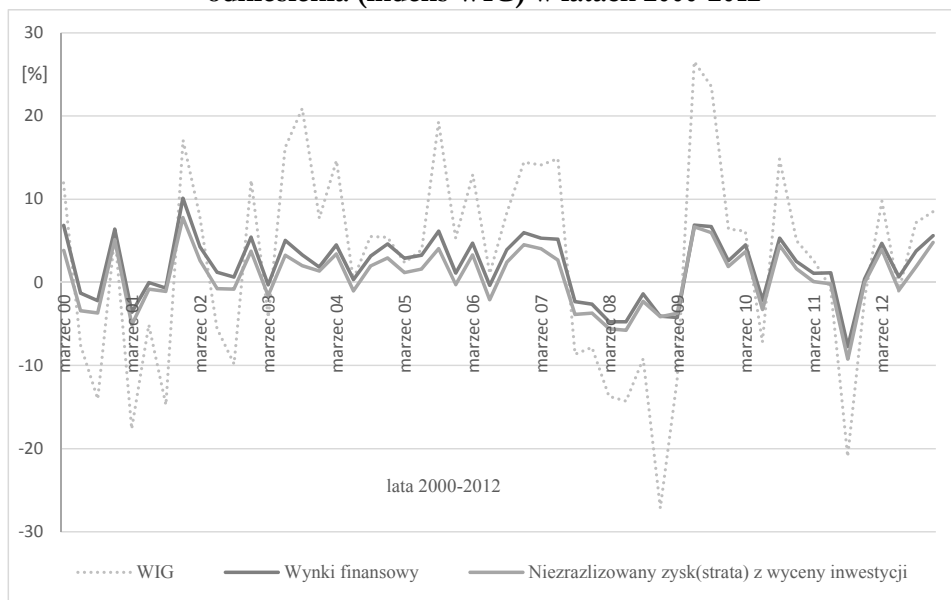


Źródło: opracowanie własne.

Z porównania parametrów statystyki opisowej (TABELA 2) można wnioskować, że zmienność wyniku finansowego otwartych funduszy emerytalnych była mniejsza w badanym okresie od zmienności przyjętych wzorców odniesienia w postaci indeksów giełdowych WIG oraz WIG20. Ich rozkłady były bardziej skupione wokół wartości średniej i większa ich liczba przypada powyżej średniej. To jednak skutkuje średnio niższymi wynikami niż było to możliwe do uzyskania na rynku, np. inwestując w portfel odzwierciedlający strukturalnie indeksy giełdowe. Mniejsza zmienność (ryzyko) uzyskiwanych wyników oraz ich niższa wartość jest skutkiem struktury aktywów, które oprócz akcji obejmują także obligacje. Z tego względu fundusze emerytalne bardziej przypominały fundusze inwestycyjne stabilnego wzrostu, w których przypadku udział akcji w portfelu nie przekracza zwykle 40% wartości aktywów.

RYSUNEK 4.

Zmienność wyniku finansowego oraz niezrealizowanego zysku (straty) z wyceny inwestycji otwartych funduszy emerytalnych na tle zmienności wzorca odniesienia (indeks WIG) w latach 2000-2012



Źródło: opracowanie własne.

TABELA 2.

Statystyki opisowe rozkładów empirycznych składowych wyniku finansowego otwartych funduszy emerytalnych oraz stóp zwrotu indeksów giełdowych (WIG, WIG20) w ujęciu kwartalnym w latach 2000-2012

Wyszczególnienie	Średnia	Odchylenie standardowe	Percentyl					Skośność	Kurtzoza	Współczynnik zmienności
			0,05	0,25	0,5	0,75	0,95			
Wynik z inwestycji	1,06	0,61	0,51	0,70	0,95	1,29	2,03	7,62	125,92	0,57
Zrealizowany zysk (strata) z inwestycji	0,35	2,17	-1,55	0,15	0,25	0,75	1,99	16,67	394,44	6,19
Niezrealizowany zysk (strata) z inwestycji	0,52	3,94	-5,81	1,84	0,96	3,18	5,72	0,37	12,88	7,54
Wynik finansowy	2,00	4,91	-4,61	0,36	2,26	4,84	6,83	5,12	67,88	2,45
WIG	2,50	11,95	-16,04	-7,29	5,15	12,05	20,03	-0,29	-0,44	4,78
WIG20	1,49	12,39	-20,61	-7,70	3,44	8,93	20,35	-0,24	-0,44	8,30

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskiwane przez otwarte fundusze emerytalne wyniki z działalności inwestycyjnej są kształtowane przez zmienność rynku kapitałowego. Kryzys finansowy 2007/8 nie pozostał bez wpływu na ich wyniki (RYS. 3 i 4), jednak przede wszystkim wpływ ten miał charakter przejściowy. Uzyskiwany wynik z inwestycji potwierdza też, że koszty działalności inwestycyjnej w pełni pokrywane były z przychodów z lokat, a więc nie obciążały kapitału powstającego z wpłacanych składek. Z przeprowadzonych szacunków wynika też, że przeciętna roczna stopa zwrotu netto (czyli po uwzględnieniu opłaty dystrybucyjnej) mierzona od początku 2000 roku do końca 2012 roku wyniosła dla wszystkich funduszy łącznie na poziomie 12,6% w skali roku. Można więc stwierdzić, że tworzenie realnego kapitału emerytalnego przez otwarte fundusze emerytalne przynosi wartość dodaną przyszłym emerytom. Jednak ocenę ich funkcjonowania utrudnia szczególnie sposób ich powiązania z finansami publicznymi i generowanym przez coroczne deficyty budżetu państwa długiem publicznym.

5. System emerytalny a finanse publiczne w kontekście kryzysu fiskalnego

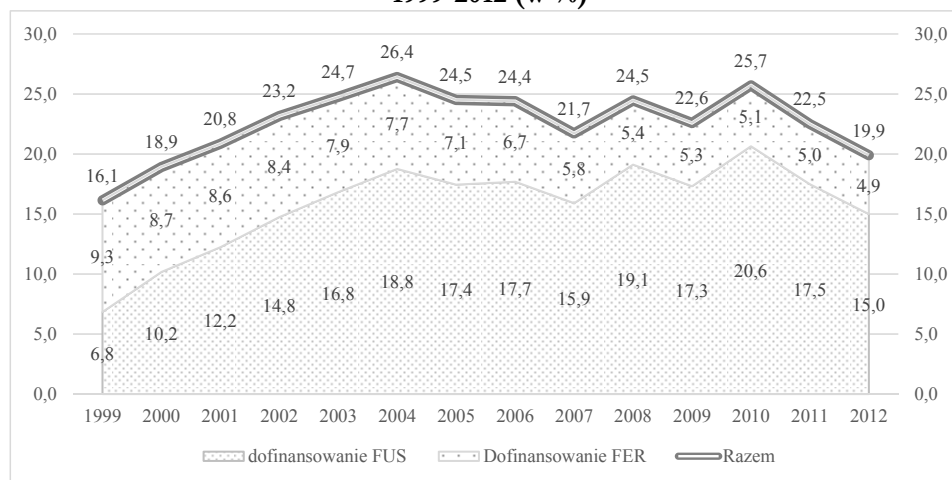
Kryzys fiskalny wiąże się z taką sytuacją w polityce fiskalnej, w której państwo albo nie jest w stanie dalej obsługiwać długu publicznego bez drastycznych cięć w wydatkach, albo nie jest w stanie realizować swoich zadań bez konieczności wstrzymania obsługi spłaty tego długu. Pierwszym przejawem rodzącego się kryzysu fiskalnego jest przekroczenie norm ostrożnościowych mierzonych zwykle poziomem zadłużenia w relacji do produktu krajowego brutto. Bezpośrednim skutkiem nadmiernego zadłużenia jest konieczność wyboru między realizacją zadań państwa a utrzymaniem wypłacalności.

Jedną z przyczyn długu publicznego w Polsce są zmiany strukturalne spowodowane nadmiernymi w stosunku do dochodów wydatkami państwa związanymi z przekształceniami społeczno-ekonomicznymi po 1989 roku. Szczególną rolę w tym obszarze odgrywają ubezpieczenia społeczne, a zwłaszcza ubezpieczeniowa część systemu emerytalnego zarówno pracowniczego, jak i rolniczego.

Ponieważ państwo jest gwarantem wypłaty świadczeń emerytalnych, niedobór własnych środków funduszy finansujących te świadczenia jest uzupełniany dotacją wyrównawczą. Od 1999 roku Fundusz Ubezpieczeń Społecznych, a w zasadzie jego subfundusz emerytalny, znalazł się w nowej sytuacji związanej z reformą emerytalną. Część składki wpłacanej na ubezpieczenie emerytalne jest przekazywana do otwartych funduszy emerytalnych, stąd powstaje luka w przypisie składki, którą uzupełnia się dopłatą (do 2003 roku dotacją) z tytułu przekazania składek do funduszy kapitałowych. Można określić tę sytuację jako dodatkowy koszt społeczny reformy emerytalnej, którego skutkiem jest wzrost wydatków z budżetu państwa na zrównoważenie repartycyjnej części systemu emerytalnego. Z tego powodu łączny udział dotacji do funduszy emerytalnych (tj. Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz Funduszu Emerytalno-Rentowego) w wydatkach budżetu państwa wzrósł z 16,1% w 1999 roku do 26,4% wydatków w 2004 roku i utrzymywał się w granicy powyżej 21,7% do 25,7% do 2011 roku (RYS. 5). Należy zwrócić uwagę na to, że jest to zasadniczo jedno z zadań państwa, które absorbuje od 20

do 25% jego wydatków budżetowych, przy równoczesnym posiadaniu przez te programy emerytalne własnych dochodów wyodrębnionych z dochodów publicznych.

RYSUNEK 5.
Dofinansowanie FUS oraz FER w relacji do wydatków budżetowych w latach 1999-2012 (w %)

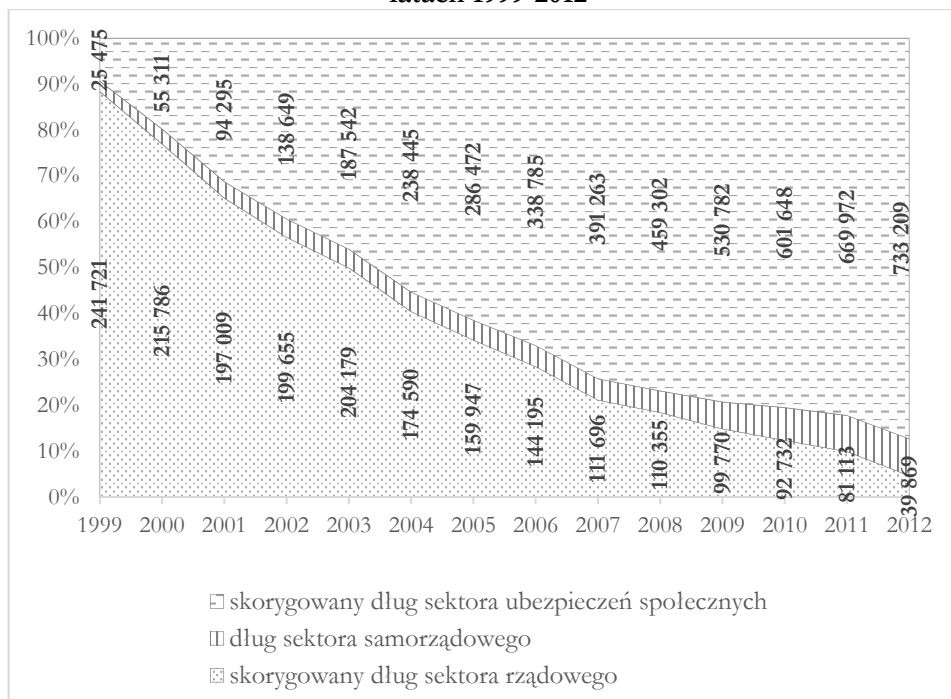


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i ZUS

Ponieważ analizowane fundusze reparycyjne (Fundusz Ubezpieczeń Społecznych oraz Fundusz Emerytalno-Rentowy) nie wykazywały nadwyżki finansowej w żadnym z kolejnych lat budżetowych 1999-2012, można przyjąć, że tworzą własny dług względem budżetu państwa. Gdyby przyjąć takie założenie, okazałoby się, że głównym czynnikiem generowania długu publicznego w Polsce są właśnie ubezpieczenia społeczne (RYS. 6). Można więc uznać, że obecną przyczyną strukturalną corocznego deficytu budżetowego i długu publicznego są ubezpieczenia społeczne. Jednym z powodów tego stanu rzeczy jest reforma emerytalna i wspomniany wyżej jej koszt społeczny pokrywany ze środków budżetowych przez wszystkich obywateli płacących podatki.

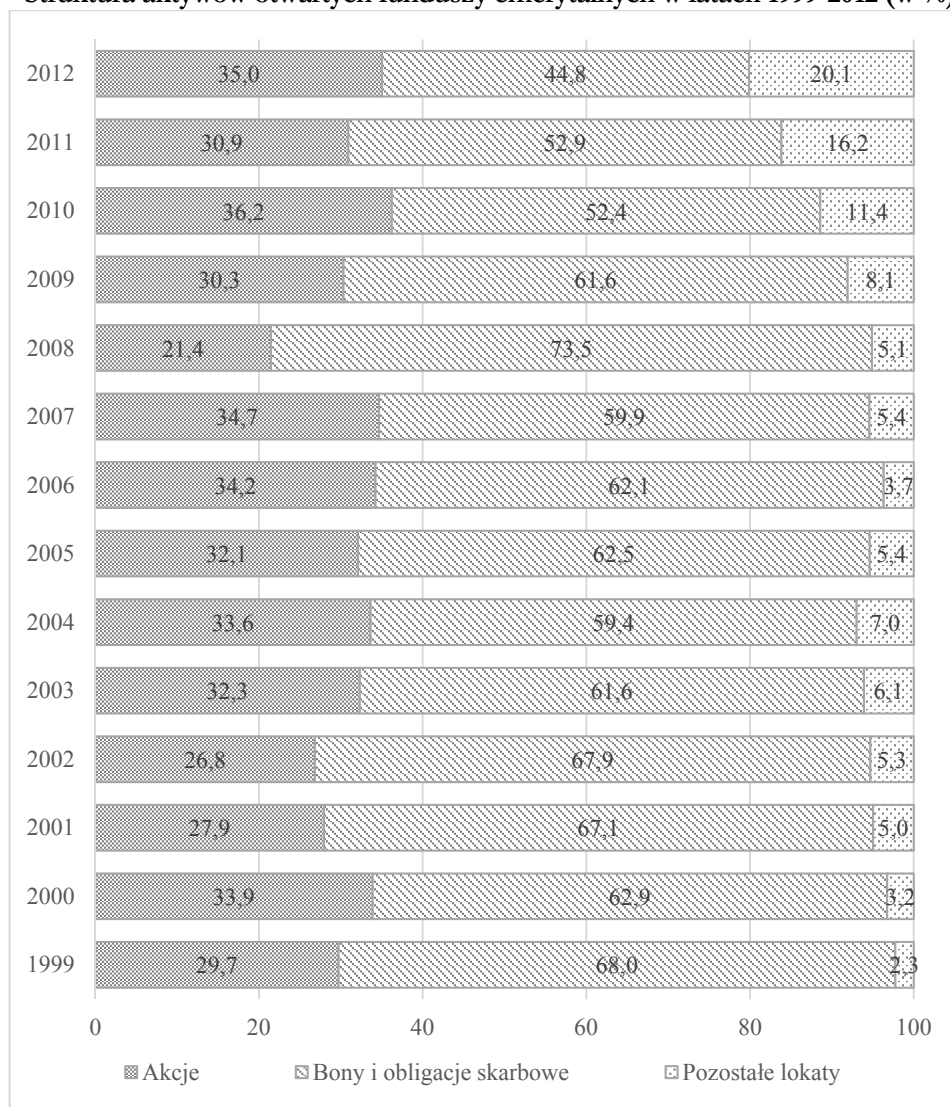
RYSUNEK 6.

Skorygowany dług sektora rządowego i sektora ubezpieczeń społecznych w latach 1999-2012



Źródło: opracowanie własne.

Jednym z zaproponowanych rozwiązań ograniczenia przyczyn strukturalnych deficytu budżetowego i długu publicznego było zmniejszenie transferu składki do otwartych funduszy emerytalnych, co spowodowało zmniejszenie udziału dotacji do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych do poziomu 15% wydatków budżetowych. Otwarte fundusze emerytalne są nie tylko źródłem kapitału dla przedsiębiorstw, ale równocześnie są nabywcą długu publicznego. W strukturze ich aktywów papiery udziałowe stanowią nie więcej niż 40%, a w roku kumulacji kryzysu finansowego zmniejszyły się do 21,4%. Dominującym składnikiem aktywów są obligacje i bony skarbowe. Ich udział na koniec 2012 roku wyniósł 44,8%, ale w roku 2008 stanowiły te instrumenty 73,5% wartości aktywów (RYS. 7).

RYSUNEK 7.**Struktura aktywów otwartych funduszy emerytalnych w latach 1999-2012 (w %)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Na koniec 2012 roku wartość zakumulowanego kapitału emerytalnego przez otwarte fundusze emerytalne wyniosła ponad 271 mld zł, z tego prawie 122 mld zł był to nabyty dług Skarbu Państwa.

Dlatego też w perspektywie dalszego wzrostu długu publicznego jednym z przyjętych rozwiązań pod koniec 2012 roku jest umorzenie części tego długu z aktywów

otwartych funduszy emerytalnych i równocześnie przeniesienie zobowiązań wobec przyszłych emerytów do finansowania repartycyjnego.

6. Zakończenie

Funkcjonowanie systemu emerytalnego nie jest wolne od zmienności czynników demograficznych, społecznych czy ekonomicznych. Wykorzystanie modelu kapitałowego finansowania świadczeń emerytalnych powoduje, że system ten staje się interesariuszem rynkowego systemu finansowego i ze względu na swoją pozycję ponosi skutki kryzysu finansowego, jednak mają one charakter przejściowy. Natomiast model kapitałowy finansowania emerytur umożliwia równowagę międzypokoleniową w redystrybucji dochodu w związku z realizacją celu systemu emerytalnego a równocześnie zapewnia gromadzenie kapitału, który może być wykorzystany w procesie rozwoju gospodarczego (służy pokoleniu aktywnemu i emerytalnemu równocześnie). Model repartycyjny finansowania emerytur w przypadku realizacji ryzyka systemowego – na który jest bardziej wrażliwy – wymaga interwencji ze strony władzy publicznej, której skutkiem może być powiększenie długu publicznego oraz obciążenie bieżącego i kolejnych pokoleń jego spłatą, a więc jest źródłem kryzysu fiskalnego. Zabezpieczenie interesariuszy systemu emerytalnego może odbywać się za pomocą gwarancji wypłacalności funduszy i/lub gwarancji minimalnej emerytury, które wymagają systemowych rozwiązań regulacyjnych opartych na modelu finansowania kapitałowego.

Z perspektywy możliwości realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju wybór kapitałowego modelu finansowania emerytur jest bezpieczniejszy, gdyż uwalnia budżetowe środki na potrzeby finansowania zadań i projektów społecznie pożądanych, a niemożliwych lub trudnych do realizacji z funduszy prywatnych. Specyfika sytuacji polskich finansów publicznych, powodująca odwrót od kapitałowej metody finansowania emerytur, może przynieść korzyści obecnemu pokoleniu aktywnych zawodowo, ze względu na możliwość poprawy ich sytuacji materialnej za pomocą programów polityki społecznej, na które mogą być przeznaczone dodatkowe „rezerwy” uwolnione dzięki zmniejszeniu poziomu długu publicznego, jednak większe korzyści będą osiągnięte poprzez wydatkowanie tych funduszy na wydatki infrastrukturalne, gdyż dadzą one korzyści także przyszłym pokoleniom.

Literatura

- Blake D. 2006 *Pension economics*, Wiley, New York.
- Bohn H. 2006 *Who bears what risk? An intergenerational perspective*. [w:] *Restructuring retirement risk*. (ed.) D. Blitzstein, O.S. Mitchell, S.P. Utkus, Oxford University Press, New York.
- Góra M. 2003, *System emerytalny*. PWE, Warszawa.
- Halsen J.A. 2003 *Mutual funds*, Blackwell Publishing, Malden-Oxford-Carlton.

- Kania P. 2011 *Finansowe skutki reformy emerytalnej*, [w:] *Kontrowersje wokół finansów*, (red.) T. Famulska, J. Nowakowski, Difin, Warszawa.
- Kania P. 2012 *Ubezpieczenie społeczne a mechanizm jego finansowania – funkcja czy dysfunkcja w rozwoju gospodarczym*, [w:] *System finansowy a rozwój gospodarczy. Szanse i zagrożenia*, (red.) B. Filipiak i J. Fila, Difin, Warszawa.
- Kształtowanie teorii i wdrożeniowe aspekty zrównoważonego rozwoju* 2011 (red.) B. Pokrobko, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok.
- Skipper H.D., Kwon W.J. 2007 *Risk management and insurance. Perspectives in a global economy*, Blackwell Publishing, Malden-Oxford-Carlton.
- Solarz J.K. 2008 *Zarządzanie ryzykiem system finansowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zarządzanie ryzykiem* 2007 (red.) K. Jajuga, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Małgorzata SOLARZ¹

DETERMINANTY ORAZ SPOSOBY OGRANICZANIA WYKLUCZENIA FINANSOWEGO OSÓB BEZROBOTNYCH

Streszczenie

Osoby wykluczone finansowo, czyli takie które doświadczają problemów w dostępie do produktów i usług finansowych w odpowiedniej dla nich formie, nie mogą aktywnie uczestniczyć w życiu ekonomicznym i społecznym. Wśród podmiotów wrażliwych na wykluczenie finansowe znajdują się osoby o niskich dochodach oraz bezrobotni. Wobec tego m.in. im dedykowana jest unijna strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju, sprzyjającego włączeniu społecznemu – „Europa 2020”. Celem niniejszego opracowania stało się zidentyfikowanie czynników determinujących wykluczenie finansowe osób bezrobotnych oraz wskazanie kierunków działań inkluzyjnych zmierzających do ograniczenia tego ważnego problemu społeczno-ekonomicznego. Wykorzystane metody badawcze – model regresji logistycznej i metody opisowe, pozwoliły wyciągnąć następujące wnioski. Po pierwsze, do głównych determinant wykluczenia finansowego bezrobotnych oprócz niskich/braku dochodów należy zaliczyć: brak awersji do zadłużania się, częste problemy z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego, niski poziom świadomości finansowej oraz słabe wykształcenie. Po drugie, wśród podstawowych obszarów, w jakich powinny być prowadzone działania inkluzyjne skierowane do tej grupy społecznej znajdują się m.in. kształtowanie umiejętności finansowych, ochrona konsumenta, oferowanie produktów „szytych na miarę” potrzeb.

Słowa kluczowe: wykluczenie finansowe, inkluzja finansowa, bezrobotny, model regresji logistycznej

DETERMINANTS AND METHODS TO REDUCE FINANCIAL EXCLUSION OF THE UNEMPLOYED

Summary

The financially excluded individuals, i.e. those who experience problems in accessing financial products and services in the form adequate for their needs, are not capable of participating actively in both economic and social life. Among the people sensitive to financial exclusion there are mainly those with low income and the unemployed. Therefore the EU strategy for smart, sustainable and inclusive growth – “Europe 2020” is, among others, dedicated to them. The objective of the hereby study is to identify factors determining financial exclusion of the unemployed and to indicate the directions of inclusive activities aimed at the reduction of such an important socio-economic problem. The applied research methods – the logistic regression model and the descriptive methods allowed for drawing the following conclusions. Firstly, among the major determinants of financial exclusion suffered by the unemployed, apart from low/no income, the following should be listed: no aversion to incurring debts, frequent problems with managing the household budget liquidity, low level of financial awareness and poor education. Secondly, among the basic areas in which inclusion ac-

¹ Dr Małgorzata Solarz – Katedra Finansów i Rachunkowości, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, e-mail: m_solarz@op.pl.

tivities, aimed at this social group, should be conducted there are, among others, consumer protection, offering "tailor made" products or developing financial skills.

Key words: financial exclusion, financial inclusion, unemployed, logistic regression model

1. Wstęp

„Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu” jest współcześnie realizowaną długookresową strategią rozwoju Unii Europejskiej na lata 2010-2020 [Europe 2020..., 2010]. W dokumencie tym podkreślona została potrzeba wspólnego działania państw członkowskich na rzecz wychodzenia z kryzysu oraz wdrażania reform umożliwiających stawienie czoła wyzwaniom związanym z globalizacją, starzeniem się społeczeństw czy rosnącą potrzebą racjonalnego wykorzystywania zasobów. W celu osiągnięcia założeń zaproponowano trzy wzajemnie wzmacniające się priorytety:

- wzrost inteligentny (*smart growth*), czyli rozwój oparty na wiedzy i innowacjach,
- wzrost zrównoważony (*sustainable growth*), czyli transformacja w kierunku gospodarki niskoemisyjnej, efektywnie korzystającej z zasobów i konkurencyjnej,
- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (*inclusive growth*), czyli wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną.

Zadaniem zawartych w tym dokumencie instrumentów realizacyjnych w postaci projektów przewodnich zwanych inicjatywami flagowymi (*flagship initiatives*) jest przyspieszenie i ukierunkowanie sposobów realizacji założonych celów rozwojowych. Wśród wspomnianych inicjatyw znajduje się „Europejski program walki z ubóstwem”, który sprowadza się do zapewnienia spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej poprzez pomoc osobom biednym i wykluczonym społecznie oraz umożliwienie im aktywnego uczestniczenia w życiu społecznym. Niestety o tym ostatnim nie można mówić, jeśli poszczególne osoby lub całe gospodarstwa domowe są wyłączone z uczestnictwa w systemie finansowym – dotyczy je problem wykluczenia finansowego. W dokumentach unijnych poświęconych tej tematyce można odnaleźć informację, że osoby o niskich dochodach, bezrobotni są grupą społeczną szczególnie wrażliwą na wykluczenie finansowe, czyli doświadczającą problemów w dostępie do produktów i usług finansowych w odpowiedniej dla nich formie. Niski poziom czy wręcz brak dochodu to ważna, ale nie jest jedyna przyczyna zepchnięcia osób bezrobotnych na margines systemu finansowego, a tym samym skazanie ich na drogą ofertę instytucji pożyczkowych. Wykluczenie społeczne implikuje wykluczenie finansowe, wobec tego promowane przez „Strategię Europa 2020” działania w obszarze inkluzji społecznej są bardzo pożądane w walce z ekskluzją finansową.

W świetle przedstawionych faktów zrodziła się koncepcja niniejszego artykułu, którego celem stało się zidentyfikowanie czynników determinujących wykluczenie finansowe osób bezrobotnych oraz wskazanie kierunków działań inkluzyjnych zmierzających do ograniczenia tego ważkiego problemu społeczno-ekonomicznego. Wykorzystane w opracowaniu metody badawcze to model regresji logistycznej oraz metody opisowe. Da-

ne empiryczne pochodzą z badań własnych przeprowadzonych metodą standaryzowanego wywiadu kwestionariuszowego na próbie 120 osób należących do Jeleniogórskiego Stowarzyszenia Osób Bezrobotnych – odbierających paczki żywnościowe w okresie okoloświątecznym 2013 r.

2. Wykluczenie finansowe a osoby bezrobotne

Definicja wykluczenia finansowego (*financial exclusion*) została sformułowana w dokumencie Komisji Europejskiej – „Financial services provision and prevention of financial exclusion”. Zgodnie z nią wykluczenie finansowe oznacza „proces, w którym obywatele doświadczają problemów w dostępie do i/lub korzystaniu z produktów i usług finansowych na głównym rynku (*mainstream market*), które są odpowiednie do ich potrzeb i umożliwiają im prowadzenie normalnego życia w społeczeństwie” [Anderloni i inni 2008, s. 9]. W kontekście przytoczonej definicji należy podkreślić, iż jej autorzy odnoszą problem ekskluzji finansowej wyłącznie do formalnie działających, nadzorowanych przez państwo instytucji finansowych, a pomijają kwestie związane z alternatywnymi pośrednikami finansowymi. Wobec tego osoby, które nie mogą zadłużyć się w banku i w związku z tym korzystają w usług podmiotów sektora shadow banking² zaliczani są do grona wykluczonych finansowo.

Analizowane zjawisko może być rozumiane sensu stricto bądź sensu largo. W pierwszym przypadku odnosi się do osób, które nie korzystają z żadnych produktów i usług finansowych – kont osobistych, kart płatniczych, lokat czy kredytów bankowych, a w drugim przypadku dotyczy osób, o których mówi się, że są ubankowieni w stopniu ograniczonym, tzn. dysponują rachunkiem bankowym, ale np. bez możliwości skorzystania z kredytu [Anderloni i inni 2008, s. 11].

Warto również zaznaczyć, że w kontekście wykluczonych finansowo członków społeczeństwa można mówić o ekskluzji rzeczywistej i nieuświadomionej. Pierwsza z nich przejawia się tym, że osoby chcą, ale nie mogą skorzystać z oferty instytucji finansowych. Na przeszkodzie staje im np. wiek – mają za dużo lat, aby nabyć polisę, albo niski dochód, który dyskwalifikuje ich w opinii banku jako potencjalnych kredytobiorców. Z kolei nieuświadomione wykluczenie finansowe dotyczy osoby, które nie uczestniczą w rynku finansowym, gdyż nie odczuwają takiej potrzeby, poddają się samowykluczeniu. W tym świetle za osobę wykluczoną nie można uznać taką, która nie posiada konta osobistego z własnej woli. W podobnym tonie zjawisko ekskluzji finansowej tłumaczą eksperci Banku Światowego, którzy w raporcie „Finance for All?” napisali, że wykluczenie finansowe objawia się niemożnością sko-

² Rada Stabilności Finansowej (FSB) - instytucja, która wspiera i koordynuje działania największych krajowych organów finansowych na szczeblu międzynarodowym – definiuje shadow banking jako „system pośrednictwa kredytowego, który obejmuje jednostki lub działalności pozostające poza regulowanym systemem bankowym” [*Shadow Banking...*, 2011, s. 1]. Tworzą go podmioty: 1) przyjmujące depozyty, które nie są gwarantowane; 2) transformujące płynność oraz transferujące ryzyko kredytowe; 3) oferujące sekurytyzację, pożyczki papierów wartościowych i transakcje z przyrzeczeniem odkupu.

rzystania przez osoby fizyczne i przedsiębiorców z formalnych usług finansowych z uwagi na cenowe i pozacenowe bariery [Demirgüç-Kunt i inni 2008, s. 27].

Próbie zidentyfikowania osób szczególnie narażonych na wykluczenie finansowe podjął K. C. Chakrabarty [Chakrabarty 2006, s. 7]. Z jego opracowania wynika, że są to głównie: osoby o niskich dochodach, niepełnosprawni, ludzie starzy i dzieci, kobiety, osoby słabo wykształcone, mniejszości etniczne i bezrobotni. Problem często dotyczy też gospodarstw domowych mających trudności finansowe (nadmierne zadłużenie wskutek nieszczęśliwego wypadku czy utraty pracy). Z uwagi na temat niniejszej pracy dalsze rozważania zostaną skoncentrowane na jednej z wymienionych grup społecznych, tj. na ludziach bezrobotnych.

Według przepisów Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. 2004 nr 99, poz. 1001, z późn. zm.) bezrobotny „jest osobą niezatrudnioną i niewykonującą innej pracy zarobkowej, zdolną i gotową do podjęcia zatrudnienia w pełnym wymiarze czasu pracy obowiązującym w danym zawodzie lub służbie, (...) zarejestrowaną we właściwym dla miejsca zameldowania stałego lub czasowego powiatowym urzędzie pracy oraz poszukującą zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej, jeżeli ukończyła 18 lat, nie osiągnęła wieku emerytalnego”. GUS podał, że w listopadzie 2013 r. ponad 2,1 mln Polaków nie miało pracy, co oznacza, że bezrobotni zarejestrowani w urzędach pracy, stanowili 13,2% cywilnej ludności aktywnej zawodowo. Najgorzej sytuacja wyglądała w województwie warmińsko-mazurskim (21,1%), a najlepiej w wielkopolskim (9,5%). W powiecie jeleniogórskim stopa bezrobocia wyniosła 19,6%, zaś w samym mieście blisko 9,4%.

Osoby bezrobotne na co dzień żyją z oszczędności, o ile jeszcze takie posiadają, zasiłków, zapomóg z pomocy społecznej, są na utrzymaniu rodziny, poza tym często dochody czerpią z pracy nierejestrowanej („na czarno”), która może mieć charakter stały lub sezonowy. Brak dochodów lub niemożność ich udokumentowania staje się poważną przeszkodą w otrzymaniu pożyczki bankowej, a tym samym stanowi istotną barierę na drodze do poprawy sytuacji ekonomicznej ubogich gospodarstw domowych. Uniemożliwia zwiększenie dochodów czy ustabilizowanie wydatków, które pozwoliłyby na zmniejszenie presji finansowej związanej z różnymi nieprzewidzianymi wydarzeniami (np. nagłą śmiercią członka rodziny, wypadkiem czy chorobą). Trudno jednoznacznie określić czy wykluczenie finansowe jest skutkiem czy przyczyną zubożenia pewnych grup społecznych. Niskie dochody zamykają gospodarstwu domowemu drogę do kredytu bankowego z uwagi na niedostateczną zdolność kredytową. Tym samym wszelkie przejawy przedsiębiorczości mającej ostatecznie doprowadzić do poprawy jakości życia kończą się niepowodzeniem. W efekcie nierówności społeczne tylko się pogłębiają. Powszechnie bowiem wiadomo, że kredyt najłatwiej uzyskać bogatemu, który będzie mógł pomnażać swój majątek korzystając z efektów dźwigni finansowej. Z kolei ubogi poprzez wykluczenie go z głównego rynku kredytowego trafia na drogą ofertę niebankowych instytucji pożyczkowych.

Warunkiem podjęcia skutecznych działań mających na celu ograniczanie wykluczenia finansowego osób bezrobotnych jest właściwe rozpoznanie jego determinant. Niewątpliwie najdonioślejszą z nich jest niski dochód, natomiast co do pozostałych czynników to do ich zidentyfikowania w niniejszym opracowaniu zostanie wykorzystany model regresji logistycznej.

3. Determinanty wykluczenia finansowego osób bezrobotnych

3.1. Regresja logistyczna – ujęcie teoretyczne

Regresja to metoda statystyczna, której celem jest badanie zależności pomiędzy zmiennymi niezależnymi (objaśniającymi), zwanymi predyktorami (*predictors*), a zmienną zależną (objaśnianą). Formalnie rzecz ujmując, regresja pozwala estymować warunkową wartość oczekiwaną - $E(Y|X)$ zmiennej zależnej dla określonych wartości lub wektora zmiennych niezależnych. W praktyce metoda ta polega na konstrukcji funkcji opisującej, jak zależy wartość oczekiwana zmiennej zależnej od zmiennych niezależnych. Ogólną postać regresji można przedstawić następująco:

$$E(X|Y) = f(X, \beta) \quad (1)$$

gdzie:

Y – zmienna zależna

X – zmienne niezależne

$E(X|Y)$ – warunkowa wartość oczekiwana Y przy danej wartości X

β - wektor współczynników regresji

$f(X, \beta)$ – funkcja regresji

W praktyce badawczej można spotkać się z sytuacjami, gdy zmienna objaśniana przyjmuje wartości 0 – gdy zjawisko nie ma miejsca i 1 – gdy dane zjawisko występuje (np. konkretne zachowanie, ujawnienie postawy, opinii itd.). Taki dychotomiczny charakter zmiennej zależnej sprawił, że należy sięgnąć po analizy nieliniowe. Modelem regresyjnym stosowanym dla tego typu zmiennych zależnych jest regresja logistyczna (model logitowy), w tym przypadku dwumianowa. Znana jest ona badaczom od lat 70-tych XX w., a dokładnie od opublikowania przez D. J. Finneya pracy pt. „Probit analysis” [Finney, 1971].

Model regresji logistycznej oparty jest na funkcji logistycznej. Przyjmuje ona wartości z przedziału $<0;1>$, gdzie 0 i 1 są wartościami brzegowymi osiąganymi w $+\infty$ i $-\infty$ [Hosmer, Lemeshow 2000, s. 5-6]. Równanie regresji logistycznej, podobnie jak równanie regresji liniowej pozwala na obliczenie wartości oczekiwanej zmiennej zależnej. Ponieważ model regresji logistycznej dotyczy binarnych zmiennych zależnych, wartość oczekiwana zmiennej zależnej Y' została zastąpiona wartością warunkowego prawdopodobieństwa, że zmienna zależna Y przyjmie wartość 1 dla zmiennych niezależnych X_1, X_2, \dots, X_k . Z własności funkcji logistycznej wynika, że obie te wartości (oczekiwane zmiennej Y' oraz warunkowe prawdopodobieństwo przyjęcia wartości 1) są równe. Stąd model regresji logistycznej można wyrazić równaniem [Kleinbaum, Klein 2005, s. 7]:

$$P(Y' = 1|X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{1}{1 + e^{\logit(p)}} \quad (2)$$

$$\logit(p) = \ln \frac{p}{1-p} = \ln(p) - \ln(1-p) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k \quad (3)$$

$$P(Y' = 1|X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k)}} \quad (4)$$

gdzie:

$P(Y' = 1|X_1, X_2, \dots, X_k)$ - warunkowe prawdopodobieństwo osiągnięcia przez zmienną zależną wartości 1 przy konkretnych wartościach zmiennych x_1, x_2, \dots, x_k
 e – stała Eulera = 2,71828..., baza logarytmu naturalnego

β_0 - stała regresji dla regresji logistycznej

β_i - współczynnik regresji logistycznej dla i -tej zmiennej niezależnej

X_i - i -ta zmienna niezależna

$i = 1, 2, \dots, k$

Regresja logistyczna bazuje na tzw. prawdopodobieństwie szansy (odds – O), czyli stosunku prawdopodobieństwa, że dane zdarzenie wystąpi (p) do prawdopodobieństwa, że dane zdarzenie nie wystąpi ($q = 1 - p$). Warto zwrócić uwagę również na fakt, iż współczynniki regresji logistycznej obliczane są według metody największej wiarygodności, a nie jak ma to miejsce w przypadku regresji liniowej, gdzie szacowane są za pomocą metody najmniejszych kwadratów.

Testowanie modelu regresji logistycznej odbywa się na trzech obszarach. Pierwszym jest testowanie słuszności całej teorii, a więc wszystkich przypuszczeń razem wziętych. Sprowadza się ono do zbadania jakości dopasowania modelu, czyli odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu dobrze wyjaśnia on zmienną zależną. Drugim obszarem jest testowanie poszczególnych hipotez polegające na identyfikacji istotności statystycznej przewidzianego wpływu predyktorów na zmienną zależną. Trzecim wymiarem weryfikacji jest analiza mocy predykcyjnej teorii, czyli poznania, jak dobrze model klasyfikuje obserwacje.

Weryfikacja jakości dopasowania modelu polega na przeprowadzeniu czterech testów: współliniowości (*collinearity*), ilorazu wiarygodności, Hosmera-Lemeshowa (*test H-L, goodness-of-fit test*) (szerzej [Hosmer, Lemeshow 1980, s. 1043-1069]) oraz zbieżności. Odnosząc się do ostatniego z wymienionych testów należy nadmienić, że ze względu na wykorzystywaną metodę szacowania współczynników regresji logistycznej zastosowanie znalazł tu współczynnik determinacji, określany mianem pseudo- R^2 (zwany od nazwiska jego twórcy R^2 McFaddena [McFadden 1974, s. 105–142]), a właściwie jego zmodyfikowana wersja - R^2 Nagelkerke'a.

Po analizie jakości dopasowania modelu można przejść do weryfikacji poszczególnych hipotez. W regresji logistycznej stosuje się w tym celu dwie metody: test Walda (Z_w) i iloraz szans (OR – *odds ratio*). Pierwsza analizuje istotność statystyczną wpływu predyktorów na zmienną zależną i polega najpierw na oszacowaniu współczynnika regresji β oraz wartości błędu standardowego (S.E. – *standard error*) dla danej zmiennej niezależnej X , a następnie obliczeniu na ich podstawie statystyki Walda (5), która ma rozkład chi-kwadrat, dlatego otrzymaną jej wartość dla X należy porównać z odczytaną z tablic rozkładu wartością krytyczną dla zadanego α .

$$Z_w = \frac{\beta}{S.E.(\beta)} \quad (5)$$

Iloraz szans natomiast informuje, jak zmienia się szansa zajścia zdarzenia zawartego w zmiennej zależnej (wartość 1) w przypadku wzrostu danej zmiennej niezależnej o jedną jednostkę. Oblicza się go w następujący sposób:

$$OR = \frac{O(A)}{O(B)} = \frac{P(A)}{1-P(A)} \div \frac{P(B)}{1-P(B)} \quad (6)$$

gdzie:

$P(A)$ – prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia (wartość 1 w zmiennej zależnej) w klasie obserwacji A (wartość 1 zmiennej niezależnej);

$P(B)$ – prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia (wartość 1 w zmiennej zależnej) w klasie obserwacji B (wartość 0 zmiennej niezależnej).

Przyjmuje się, że jeżeli:

- $OR > 1$, to czynnik zawarty w X ma stymulujący wpływ na wystąpienie danego zdarzenia. Wtedy OR informuje, o ile wzrasta szansa na wystąpienie wartości 1 w zmiennej zależnej, gdy predyktor wzrasta o jedną jednostkę;
- $OR < 1$, to czynnik zawarty w X negatywnie wpływa na wystąpienie danego zdarzenia. Wtedy OR informuje, o ile spada szansa na wystąpienie wartości 1 w zmiennej zależnej, gdy predyktor wzrasta o jedną jednostkę;
- $OR = 1$, to czynnik zawarty w X nie ma wpływu na wystąpienie danego zdarzenia.

Przy analizie ilorazu szans wyznacza się również dla każdego predyktora tzw. przedział ufności (CI – *Confidence Interval*). Jest to przedział liczbowy, który z określonym z góry przez badacza prawdopodobieństwem $1-\alpha$, zwanym poziomem ufności, będzie zawierał nieznaną wartość szacowanego parametru populacji.

Trzecim wymiarem weryfikacji jakości modelu jest analiza mocy predykcyjnej teorii, czyli poznania, jak dobrze klasyfikuje on obserwacje. Weryfikacja możliwości predykcyjnych modelu (teorii) sprowadza się do dokonania dwóch testów w oparciu o tabelę klasyfikacyjną i krzywą ROC. W przypadku regresji logistycznej standardowa tabela klasyfikacyjna jest macierzą kwadratową o wymiarach 2×2 , w której kolumny zawierają klasy decyzji prognozowane przez model, a wiersze klasy decyzji zaobserwowane realnie (zob. tab. 1).

TABELA 1.

Przykład tabeli klasyfikacyjnej

Klasyfikacja		Decyzje prognozowane	
		Pozytywna	Negatywna
Decyzje zaobserwowane	Pozytywna	Prawdziwie pozytywna (TP – True Positive)	Fałszywie negatywna (FN – False Negative)
	Negatywna	Fałszywie pozytywna (FP – False Positive)	Prawdziwie negatywna (TN – True Negative)

Źródło: [Hosmer, Lemeshow 2000, s. 160].

Istotnym elementem analizy tabeli jest procentowe określenie trzech wielkości: trafności (ACC), czułości (C – *sensitivity*) i specyficzności (S – *specificity*). Pierwsza określa, jaki procent w całej liczbie obserwacji stanowią przypadki poprawnie pozytywnie i negatywnie sklasyfikowane przez model i wyraża się wzorem:

$$ACC = 100 \left[\frac{TP+TN}{TP+TN+FP+FN} \right] \% \quad (7)$$

Czułość informuje o procentowym udziale przypadków poprawnie i pozytywnie sklasyfikowanych przez model we wszystkich przypadkach pozytywnie zaobserwowanych i przybiera postać:

$$C = 100 \left[\frac{TP}{TP+FN} \right] \% \quad (8)$$

Natomiast specyficzność określa procentowy udział przypadków poprawnie, lecz negatywnie przewidzianych przez model w ogólnej liczbie przypadków negatywnie zaobserwowanych:

$$S = 100 \left[\frac{TN}{FP+TN} \right] \% \quad (9)$$

Powyższe wskaźniki są wyliczane w tzw. punkcie odcięcia prawdopodobieństwa przewidywanego i informują, w jakim stopniu model prawidłowo przewiduje wartości zmiennej zależnej.

Analiza ROC (*Receiver Operating Characteristics*) polega na konstrukcji krzywej ilustrującej związek między dwoma współczynnikami klasyfikacyjnymi: czułością i specyficznością. Jeśli wykres pokrywa się z przekątną ($y=x$), to oznacza, że model nie wnosi do analizy, gdyż dokonane przez niego klasyfikacje są tak samo dobre jak decyzja losowa. Im bardziej krzywa zbliża się do lewej ćwiartki wykresu, tym lepsze są wskazania modelu. Wysoki poziom czułości (bliski 1) oznacza, że model prawidłowo rozpoznaje dane przypadki, podczas gdy niska wartość 1-S świadczy o tym, że niewiele przypadków negatywnych klasyfikuje jako pozytywne.

Najważniejszą jednak własnością interpretacyjną ROC jest pole powierzchni znajdujące się pod krzywą, oznaczane jako AUC (*Area Under Curve*). Przyjmuje ono wartości w przedziale [0,1] i świadczy o jakości klasyfikacyjnej modelu. Im wyższy jest wskaźnik AUC, tym lepszy model. Przyjmuje się, że jeśli AUC osiągnie wartość 0,7 to klasyfikację należy uznać za akceptowalną, a jeżeli przekroczy 0,8 za bardzo dobrą [Hosmer, Lemeshow 2000, s. 162].

3.2. Metodologia badań

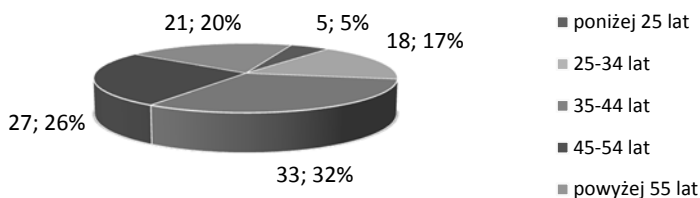
Sformułowany we wstępie opracowania cel zdeterminował wybór zmiennych do modelu ekonometrycznego. Zmienna zależna Y (osoba wykluczona finansowo w rozumieniu przedstawionym w podrozdziale trzecim, gdzie 1-sukces, 0-porażka) ma charakter dychotomiczny. Jeśli chodzi o kandydatki na zmienne objaśniające to wytypowano je na podstawie ogólnej wiedzy z zakresu finansów osobistych, a także dotychczasowych badań i obserwacji o podobnej tematyce prowadzonych przez autora w obszarze wykluczenia finansowego. W kolejnym etapie metody badawczej przystąpiono do gromadzenia danych statystycznych. Zadanie to zrealizowano stosując metodę standaryzowanego wywiadu kwestionariuszowego (patrz załącznik artykułu) przeprowadzonego osobiście przez autora na próbie 120 osób należących do Jeleniogórskiego Stowarzyszenia Osób Bezrobotnych – odbierających paczki żywnościowe w okresie okolicznościowym 2013 r. Po wyeliminowaniu odpowiedzi sprzecz-

nych i niepełnych ostatecznie do dalszej analizy zostało zakwalifikowane 104 poprawnie wypełnione kwestionariusze.

Kobiety stanowiły 56,7% ankietowanych, podczas gdy mężczyźni 43,3%. Jeśli chodzi o wiek, to najwięcej bezrobotnych mieściło się w przedziale od 35 do 44 lat (32%), dokładna struktura wieku respondentów została przedstawiona na wykresie (rys. 1). Trzeci z parametrów opisujących próbę badawczą tj. wykształcenie wskazuje, iż kwestionariusz wypełniło 13 osób z wykształceniem podstawowym, 39 z zasadniczym zawodowym, 44 ze średnim oraz 8 z policealnym i wyższym. Wszyscy respondenci byli mieszkańcami Jeleniej Góry.

RYSUNEK 1.

Struktura badanej populacji ze względu na wiek



Źródło: opracowanie własne.

Na pytanie „Czy posiada Pan/Pani rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy w banku lub Spółdzielczej Kasie Oszczędnościowo-Kredytowej?” pozytywnie odpowiedziało 80 osób, tj. 76,9% respondentów. Zatem konta osobistego nie posiada 24 ankietowanych, tj. 23,1% ogółu. Okazuje się, że właściciele ROR-ów korzystają najczęściej z oferty: Banku Zachodniego WBK SA – 30 osób (37,5%), Pekao SA – 14 osób (17,5%), PKO BP SA – 13 osób (16,25%), BGŻ SA – 11 osób (13,75%), SKOK – 8 osób (10%), inne – 4 osoby (5%). Z kolei bezrobotni deklarujący nieposiadanie konta osobistego byli pytani o przyczynę takiego stanu rzeczy, i tak 100% z nich wskazało na brak zainteresowania posiadaniem tego produktu finansowego.

Odpowiedzi twierdzącej na 2. pytanie – Czy posiada Pan/Pani kredyt/pożyczkę w banku lub SKOK-u? udzieliło 10 osób (9,6% badanych), w tym 2 respondentów było zadłużonych w banku, a 8 w SKOK-u. Zdecydowana większość – 90,4% tj. 94 bezrobotnych nie zawarło umowy pożyczkowej ani z bankiem, ani ze SKOK-iem. Grupę tę zapytano o przyczyny nieposiadania pożyczki bankowej, i jak okazało się 21 osób otrzymało odmowną decyzję w banku, 12 respondentów nawet się o nią nie ubiegało, bo stwierdziło, że nie dostaną pożyczki ze względu na brak stałych dochodów, pozostali tj. 61 osób zadeklarowało brak chęci bycia pożyczkobiorcą.

Zdecydowana większość respondentów (71; 68,3%) nie posiada zadłużenia w niebankowej instytucji finansowej. Pozostali to jest 33 osoby najczęściej korzystają z oferty następujących podmiotów: Provident – 18 osób (54,6%), Pośrednictwo Finansowe

„Kredyty-Chwilówki” – 6 osób (18,2%), Bocian Pożyczki – 3 osoby (9,1%), Wonga.com – 2 osoby (6,1%), inne – 4 osoby (12%).

Kolejne pytanie miało określić stosunek respondentów do zadłużania się, czyli skłonność do zaciągania pożyczek. Uzyskane wyniki zestawiono w tabeli 2.

TABELA 2.

Odpowiedzi na pytanie: „Proszę określić swój stosunek do zadłużenia (skłonność do zaciągania pożyczek)”

Wariant odpowiedzi	Liczba odpowiedzi	Odsetek
Nie mam pożyczek i wcale nie zamierzam zadłużać się	35	33,6%
Mam pożyczkę, ale planuję jak najszybciej zmniejszyć zadłużenie	15	14,4%
Nie mam pożyczek, ale planuję zadłużyć się	24	23,1%
Mam pożyczkę i planuję utrzymać poziom zadłużenia na dotychczasowym poziomie	26	25,0%
Mam pożyczkę i nadal planuję zwiększać zadłużenie	4	3,9%
RAZEM	104	100%

Źródło: opracowanie własne.

W pytaniu szóstym, które brzmiało - „Czy ma Pan/Pani problemy z bieżącym regulowaniem swoich zobowiązań?” - 28 osób (27% respondentów) odpowiedziało, że często ich doświadczają, kolejne 45 osób (43% respondentów) stwierdziło, że zdarzają się im problemy tego typu raz, dwa razy do roku, natomiast 31 osób (30% respondentów) zadeklarowało brak trudności związanych z płynnością finansową.

W ostatnim pytaniu ankiety osoby zostały poproszone o ustosunkowanie się do pięciu stwierdzeń. Otrzymane odpowiedzi przedstawiono w tabeli 3.

TABELA 3.

Odpowiedzi na pytanie: „Czy zgadza się Pan/Pani ze stwierdzeniem?”

Treść stwierdzenia	Tak		Raczej tak		Raczej nie		Nie	
	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)
Przepisy prawa regulują maksymalną wysokość odsetek, zatem całkowity koszt pożyczki jest znany	13	12,5	46	44,2	24	23,1	21	20,2
Od momentu podpisania umowy o kredyt konsumencki nie można się z niej już wycofać	21	20,2	32	30,8	17	16,3	34	32,7
Atrakcyjnym dla klienta rozwiązaniem są kredyty 0% oferowane w sklepach, bo nic nie kosztują	23	22,1	22	21,2	35	33,7	24	23,0
Osoba, która miała w przeszłości problemy ze spłatą kredytu i jest uwidoczniiona w bazie BIK, nie ma już szansy na kredyt w banku	68	65,4	21	20,2	8	7,7	7	6,7
Oprocentowanie pożyczki udzielonej przez instytucję niebankową może wynieść 500% p.a.	36	34,6	29	27,9	20	19,2	19	18,3

Źródło: opracowanie własne.

Zmienną zależną modelu (Y - osoba wykluczona finansowo) zakodowano na podstawie odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych na cztery pytania (1, 1B, 2, 2B) dotyczące posiadania bądź nieposiadania konta osobistego i pożyczki, a także deklaracji re-

spondentów odnośnie chęci bądź niechęci korzystania z tego rodzaju produktów finansowych. Miało to na celu zidentyfikowanie osób, które nie posiadają ROR-u, ale jednocześnie chciały by go mieć i (suma) osób, które nie mogły zaciągnąć pożyczki bankowej, ale chciałyby to uczynić. Respondenci przynależący do tej grupy podlegają rzeczywistemu wykluczeniu finansowemu, a nie samowykluczeniu. W badanej populacji 23,1% osób zadeklarowało fakt nieposiadania konta osobistego (dla porównania wskaźnik ubankowania dla Polski wynosił na koniec 2011 r. 70,19%, czyli ROR-u nie ma 29,81% Polaków [World Bank eAtlas..., 2013]). Wszyscy ankietowani jako przyczynę tego stanu rzeczy wskazali brak potrzeby, a wręcz zbyteczne w ich przekonaniu dodatkowe koszty obciążające budżet domowy. Pozostają oni zatem poza obszarem niniejszej analizy.

Z produktów pożyczkowych korzysta ok. 45% ankietowanych bezrobotnych. Zaledwie kilka osób spłaca długi względem banku, które powstały jeszcze w okresie zatrudnienia, a zdecydowana większość jest klientami instytucji niebankowych. Ci ostatni wpisują się w profil osoby wykluczonej finansowo tzn. takiej, która chce korzystać z produktów i usług bankowych nawet kosztem gorszych warunków cenowych, ale nie ma takiej możliwości. Zdana jest na ofertę sektora instytucji pożyczkowych, wśród których prym wiodzie Provident i Pośrednictwo Finansowe „Kredyty - Chwilówki” Sp. z o.o. W tym kontekście postawiono pytanie badawcze – jakie czynniki poza niskimi dochodami, sprzyjają wykluczeniu finansowemu osób bezrobotnych.

Do przeprowadzenia analizy wytypowano kilka zmiennych niezależnych o charakterze demograficznym, społeczno-ekonomicznym i psychograficznym. Po zweryfikowaniu ich stopnia zmienności (współczynnik zmienności V_x wynosił powyżej 30%) przystąpiono do selekcji kandydatek na zmienne objaśniające. Ostatecznie do dalszych badań przyjęto cztery zmienne nieparametryczne wielokategorialne uporządkowane (tab. 4), które okazały się najsilniej powiązane ze zmienną objaśnianą Y i jednocześnie najsłabiej powiązane między sobą. Do badania istotności korelacji posłużono się metodami C-Pearsona, V-Cramera.

TABELA 4.

Zmienne zależne uwzględnione w modelu logistycznym

Zmienna	Kategorie
X_1 - awersja do zadłużania się	3 - osoba wykazuje bardzo silną awersję do zadłużania się; 2 - osoba wykazuje silną awersję do zadłużania się; 1 - osoba wykazuje słabą awersję do zadłużania się; 0 - osoba nie wykazuje awersji do zadłużania
X_2 - problemy z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego	2 - częste problemy finansowe; 1 - sporadycznie problemy finansowe; 0 - brak problemów finansowych
X_3 - świadomość finansowa	3 - wysoki poziom świadomości finansowej; 2 - przeciętny poziom świadomości finansowej; 1 - niski poziom świadomości finansowej; 0 - bardzo niski poziom świadomości finansowej
X_4 - wykształcenie	1 - podstawowe; 2 - zasadnicze zawodowe; 3 - średnie; 4 - policealne, wyższe

Źródło: opracowanie własne.

Pierwsza ze zmiennych objaśniających (X_1) pokazuje stosunek do zadłużania się. Awersja zgodnie ze słownikiem języka polskiego oznacza silne uczucie niechęci do cze-

goś, w tym przypadku do zadłużania się. Ponadto awersja jest uznawana jako antonim terminu skłonność. Zmienną zakodowano na podstawie odpowiedzi na czwarte pytanie ankiety. Respondent, który zadeklarował, że nie posiada pożyczek i nie planuje ich zaciągać w przyszłości – pierwszy wariant odpowiedzi - wykazuje bardzo silną awersję do zadłużania się (33,6% wskazań). Silną awersją do zadłużania się cechują się osoby, które wskazały drugi i trzeci wariant odpowiedzi, z kolei o słabej awersji można mówić w odniesieniu do ankietowanych decydujących się na odpowiedź „Mam pożyczkę i planuję utrzymać poziom zadłużenia na dotychczasowym poziomie”. Wreszcie osoby, które mają i planują nadal zwiększać swoje zadłużenie (4% respondentów) cechują się brakiem awersji do zadłużania się.

Druga zmienna objaśniająca (X_2) dotyczy problemów z płynnością pojawiających się w związku z zarządzaniem budżetem gospodarstwa domowego. Przejawiać się one mogą brakiem wystarczających dochodów pozwalających na terminowe regulowanie rachunków za czynsz, energię elektryczną czy inne media, bądź też na spłacanie rat zaciągniętych wcześniej pożyczek. W takiej sytuacji gospodarstwa domowe najczęściej pożyczają środki pieniężne od rodziny i znajomych, spóźniają się z zapłatą i ponoszą z tego tytułu kary, lub decydują się na zaciągnięcie wysoko oprocentowanej pożyczki w firmie pożyczkowej. Jeśli takie problemy finansowe pojawiają się rzadko to nie niosą ze sobą groźnych konsekwencji. Gorzej jeśli mają charakter nagminny i dochodzi do sytuacji zaciągania coraz droższych pożyczek na spłatę wymagalnych długów, bowiem bardzo często oznacza to początek spirali zadłużenia. Częste kłopoty finansowe w szóstym pytaniu ankiety zadeklarowało 27% respondentów, podczas gdy tylko ok. 30% z nich nie stwierdziło żadnych problemów z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego.

Kolejna zmienna objaśniająca to świadomość finansowa (X_3). Badaniem jej poziomu wśród Polaków ogółem i w różnych przekrojach zawodowych zajmowały się m.in. D. Maison z Uniwersytetu Warszawskiego [Maison, 2013], M. Iwanicz-Drozdowska z SGH [Iwanicz-Drozdowska, 2011]. Regularnie wyniki na temat świadomości finansowej analizowanej w skali międzynarodowej publikuje OECD. Na potrzeby niniejszego modelu ankietowanym zostały przedstawione w siódmym pytaniu ankiety różne stwierdzenia, a ich zadaniem było określenie czy są one prawdziwe, raczej prawdziwe, raczej fałszywe czy fałszywe. Udzielone odpowiedzi pozwoliły zakodować zmienną X_3 . Za każdą odpowiedź można było uzyskać od 0 do 3 punktów, czyli za wszystkie poprawne odpowiedzi można było zdobyć max. 15 punktów. Następnie stworzono cztery równe kategorie odpowiadające danym poziomom świadomości finansowej respondentów i tak np. osoba przypisana do kategorii nr 3 musiała w teście zdobyć od 12 do 15 punktów.

Ze zmiennych o charakterze społeczno-demograficznym, tylko poziom wykształcenia respondentów okazał się być istotny statystycznie i dlatego stał się ostatnią zmienną objaśniającą modelu (X_4).

Współczynniki korelacji zmiennej Y modelu względem zmiennych X_1 , X_2 , X_3 i X_4 obliczone metodą C-Pearsona z wykorzystaniem Statystycznego Oprogramowania Obliczeniowego PQStat, jak już wspomniano, można uznać za wysokie, a nawet bardzo wysokie, bowiem kształtują się od 0,5 do 0,7. Z kolei wartości współczynników korelacji

między zmiennymi X_1 , X_2 , X_3 i X_4 nie przekraczają wartości 0,270, co uprawnia do stwierdzenia, że są słabe, szczegółowe wyniki zestawiono w macierzy:

$$\begin{bmatrix} 1,00 & 0,221 & 0,270 & 0,251 \\ 0,221 & 1 & 0,176 & 0,206 \\ 0,270 & 0,176 & 1 & 0,255 \\ 0,251 & 0,206 & 0,255 & 1 \end{bmatrix} \quad (10)$$

Kolejnym etapem budowy modelu regresji logistycznej jest postawienie hipotez badawczych określających wpływ poszczególnych czynników (zmiennych niezależnych) na wykluczenie finansowe bezrobotnych (zmienna zależna). I tak:

- H_1 : Prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego zależy od stopnia awersji do zadłużania się;
- H_2 : Prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego zależy od skali problemów z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego;
- H_3 : Prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego zależy od poziomu świadomości finansowej;
- H_4 : Prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego zależy od poziomu wykształcenia.

Następnie należy postawić hipotezy zerowe, stanowiące negację powyższych przypuszczeń. Zakładają one brak istotnego wpływu X_1 , X_2 , X_3 , X_4 na zmienną Y .

3.2. Regresja logistyczna – wyniki badań

Model regresji logistycznej należy poddać weryfikacji w trzech obszarach: jakości dopasowania, istotności poszczególnych hipotez i mocy predykcyjnej teorii. Rozpoczynając od obszaru pierwszego, należy w pierwszej kolejności dokonać testu współliniowości. Krzyżowe korelacje między predyktorami wskazują jednoznacznie na słabe zależności, w żadnym przypadku nie przekraczają one granicy 0,2. Ponadto wskaźnik VIF (*variance inflation factor*) dla wszystkich zmiennych jest poniżej krytycznej wartości ($VIF < 3$). Wobec tego można wykluczyć niepożądane zjawisko współliniowości.

Wyniki trzech kolejnych testów jakości dopasowania modelu regresji logistycznej przedstawiono w tabeli 5.

TABELA 5.

Współczynniki jakości dopasowania modelu

Test	Współczynnik
Test ilorazu wiarygodności	$-2\log(L) = 64,47$
	$\chi^2 = 65,49$ (df = 4; p = <0,000001)
Test Hosmera-Lemeshow'a	$\chi^2 = 2,49$ (df=8; p=0,96)
R ² Nagelkerke	0,65

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem Statystycznego Oprogramowania Obliczeniowego PQStat.

Jeśli chodzi o wartość statystyki G dla dewiancji budowanego modelu to wynosi ona 65,45, podczas gdy $\chi^2_{krytyczne}$ dla $\alpha=0,01$ i czterech stopni swobody jest równe 13,277, co oznacza, że wynik testu jest istotny statystycznie. Można zatem odrzucić H_0 i przyjąć, że model jest zdecydowanie lepszy od losowego. Wynik drugiego testu – Hosmera-Lemeshowa – również potwierdza dobre dopasowanie modelu, bowiem nie jest on istotny na poziomie 0,01, gdyż $\chi^2_{krytyczne}$ dla α i ośmiu stopni swobody wynosi 20,09 a w analizowanym przypadku $\chi^2_{otrzymane} < \chi^2_{krytyczne}$ ($2,49 < 20,09$) dla $p > \alpha$ ($0,96 > 0,01$). Natomiast współczynnik determinacji R^2 Nagelkerke pokazuje, że 65% wariancji zmiennej zależnej jest wyjaśniana przez wariancję zmiennych niezależnych. Oznacza on bowiem, że istnieje jeszcze pewien nieduży procent wariancji, który wyjaśniają inne predyktory nie ujęte w modelu. Reasumując, teoria zdała test jakości dopasowania, gdyż jest lepsza od modelu losowego i podaje nowe wyjaśnienie zachowania zmiennej zależnej.

Po teście jakości dopasowania modelu można przejść do weryfikacji hipotez. Tabela 6 przedstawia wyniki regresji logistycznej.

TABELA 6.

Wyniki regresji logistycznej

Wyszczególnienie	wsp. β	błąd β	-99% CI	+99%CI	Wald stat.	wartość p	iloraz szans
w. wolny	9,7025	2,4316	3,4392	15,9658	15,9219	0,00007	16358,72
X_1	-1,2435	0,3300	-2,0935	-0,3935	14,1987	0,00016	0,2884
X_2	1,8470	0,5314	0,4782	3,2157	12,0814	0,00051	6,3406
X_3	-1,6392	0,4115	-2,6992	-0,5792	15,8665	0,00007	0,1941
X_4	-1,3958	0,5070	-2,7016	-0,0899	7,5802	0,00590	0,2476

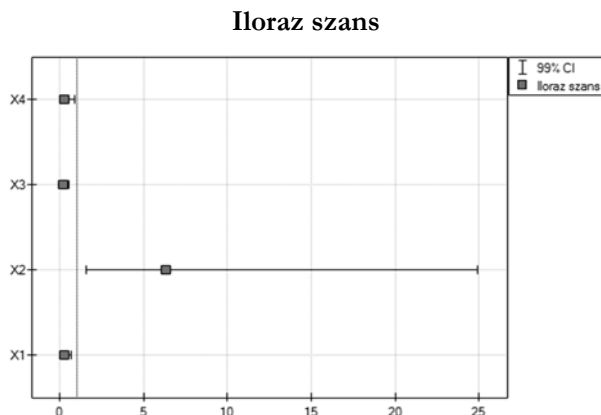
Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem Statystycznego Oprogramowania Obliczeniowego PQStat.

Równanie regresji logistycznej przyjmuje następującą postać:

$$P(Y' = 1|X_1, X_2, X_3, X_4) = \frac{1}{1 + e^{-(9,7025 - 1,2435 X_1 + 1,8470 X_2 - 1,6392 X_3 - 1,3958 X_4)}} \quad (11)$$

Zmienna X_1 – awersja do zadłużania się jest istotna statystycznie na bardzo wysokim poziomie ($p < 0,001$), co pozwala odrzucić H_0 o braku wpływu tego predyktora na zmienną zależną i przyjąć za prawdziwą hipotezę alternatywną H_1 ($\chi^2_{krytyczne}$ dla $\alpha = 0,01$ i $df = 1$ jest równe 6,635, podczas gdy statystyka Walda w modelu osiągnęła wartość 14,1987). Iloraz szans dla analizowanej zmiennej wynosi 0,2884 (por. rys. 2), czyli jest mniejszy od 1, świadcząc o destymulującym, ujemnym wpływie awersji do zadłużania się na wykluczenie finansowe jednostki. Oznacza to, że osoby obawiające się zadłużać, unikające kredytów i pożyczek są mniej podatne na ekskluzję. Dokładnie wartość OR można zinterpretować następująco: prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego osób bezrobotnych spada blisko 3-krotnie, gdy stopień ich awersji do zadłużania się wzrasta o jeden poziom. Przedział ufności ($\pm 99\%$) omawianej zmiennej wynosi od 0,1233 do 0,6747.

RYSUNEK 2.



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem Statystycznego Oprogramowania Obliczeniowego PQStat.

Kolejna zmienna X_2 – problemy z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego jest istotna statystycznie również na wysokim poziomie ($p < 0,001$), co pozwala odrzucić H_0 o braku jej wpływu na zmienną zależną i przyjąć za prawdziwą hipotezę alternatywną H_2 ($\chi^2_{krytyczne}$ dla $\alpha = 0,01$ i $df = 1$ jest równe 6,635, podczas gdy statystyka Walda w tym przypadku osiągnęła wartość 12,0814). Iloraz szans dla analizowanej zmiennej wynosi 6,3406, czyli jest większy od 1, świadcząc o stymulującym i dodatnim wpływie predyktora na wykluczenie finansowe jednostki. Oznacza to, że osoby odczuwające częste problemy finansowe, którym okresowo brakuje środków pieniężnych na bieżące wydatki są bardziej podatne na wykluczenie finansowe. Zatem wartość OR można zinterpretować następująco: prawdopodobieństwo wystąpienia ekskluzji finansowej wzrasta ponad sześciokrotnie, gdy stopień problemów z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego wzrasta o jeden poziom. Przedział ufności omawianej zmiennej wynosi od 1,6132 do 24,9210.

Zmienna X_3 – świadomość finansowa podobnie jak dwie poprzednie zmienne objaśniające jest istotna na bardzo wysokim poziomie ($p < 0,0001$), co pozwala odrzucić H_0 o braku wpływu tego predyktora na zmienną zależną i przyjąć za prawdziwą hipotezę alternatywną H_3 ($\chi^2_{krytyczne}$ dla $\alpha = 0,01$ i $df = 1$ jest równe 6,635, podczas gdy statystyka Walda dla tego predyktora osiągnęła wartość 15,8665). Iloraz szans dla analizowanej zmiennej wynosi 0,1941, a zatem jest mniejszy od jedności, świadcząc o destymulującym i ujemnym wpływie tego predyktora na ekskluzję finansową. Wartość tę można zinterpretować następująco: prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego osób bezrobotnych spada blisko pięciokrotnie, gdy stopień ich świadomości finansowej wzrasta o jeden poziom. Przedziały ufności omawianej zmiennej wskazują, że z prawdopodobieństwem 0,99 (99%) można oczekiwać, że iloraz szans wystąpienia wykluczenia finansowego osób bezrobotnych w odniesieniu do świadomości finansowej nie będzie niższy niż 0,0673 i wyższy niż 0,5604.

Ostatnia analizowana zmienna niezależna X_4 – wykształcenie jest istotna statystycznie, gdyż p wynosi poniżej 0,01, co pozwala odrzucić H_0 o braku wpływu tego predyktora na zmienną zależną i przyjąć za prawdziwą hipotezę alternatywną H_4 ($\chi^2_{krytyczne}$ dla $\alpha = 0,01$ i $df = 1$ jest równe 6,635, podczas gdy statystyka Walda w tym przypadku osiągnęła wartość 7,5802). Iloraz szans dla tej zmiennej wynosi 0,2476, czyli jest mniejszy od jedności, dowodzi to destymulującego i ujemnego wpływu tego predyktora na wykluczenie finansowe. Oznacza to, że osoby z wyższym wykształceniem są mniej podatne na ekskluzję finansową. A dokładnie wartość OR można zinterpretować następująco: prawdopodobieństwo wystąpienia wykluczenia finansowego spada blisko czterokrotnie, gdy poziom wykształcenia osoby bezrobotnej wzrasta o jednostkę. Przedział ufności analizowanej zmiennej niezależnej wynosi od 0,0671 do 0,9140.

Po weryfikacji hipotez można przejść do analizy mocy predykcyjnej modelu. Tab. 7 obrazuje zdolności klasyfikacyjne teorii. Celność modelu (ACC) przy punkcie odcięcia 0,5 wynosi 85,6% i jest wyższa w porównaniu do modelu tylko z wyrazem wolnym, co oznacza, że posiada on wartość dodatnią. Inne współczynniki, to jest czułość i specyficzność, wynoszą kolejno: $C=72,7\%$ i $S=91,5\%$.

TABELA 7.

Tabela klasyfikacyjna

Klasyfikacja		Wartość obserwowana		
		1	0	Σ
Wartość przewidywana	1	24	6	30
	0	9	65	74
	Σ	33	71	104

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem Statystycznego Oprogramowania Obliczeniowego PQStat.

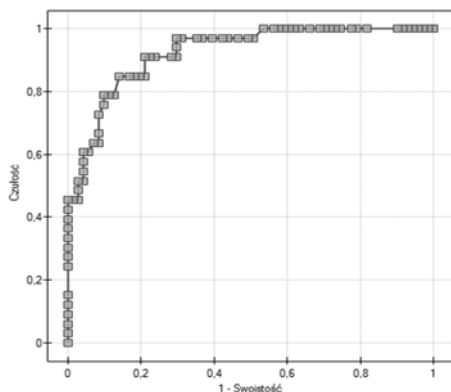
Model sklasyfikował zatem poprawnie ok. 86% klas decyzyjnych, z czego prawidłowo pogrupowanych przypadków pozytywnych jest 73%, a negatywnych 92%. Widać zatem, że o ile teoria potrafi bardzo dobrze prognozować postawy, w przypadku których wykluczenie finansowe nie będzie miało miejsca, to nieco gorzej radzi sobie z predykcją zachowań względem osób, które podatne są na zostanie wykluczonymi z rynku produktów i usług finansowych.

Na podstawie czułości i specyficzności skonstruowano krzywą ROC (rys. 3). Pole powierzchni pod krzywą (AUC) wyniosło 0,924 przy $p < 0,000001$, co oznacza, że jest znacznie większe niż 0,5 a tym samym model jest bardzo dobry, klasyfikuje przypadki znacznie lepiej niż model losowy.

Podsumowując, wykluczenie finansowe jest bardziej prawdopodobne u osób bezrobotnych, które mają problemy z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego, cechuje je niska awersja do zadłużania się, są słabo wykształcone a poziom ich świadomości finansowej jest na niskim poziomie.

RYSUNEK 3.

Krzywa ROC



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem Statystycznego Oprogramowania Obliczeniowego PQStat.

4. Wybrane sposoby ograniczania wykluczenia finansowego bezrobotnych

4.1. Idea odpowiedzialnych finansów

Istnienie barier, takich jak marginalizacja, oznacza złamanie naczelnej w koncepcji rozwoju zrównoważonego idei sprawiedliwości intrageneracyjnej, a pośrednio także intergeneracyjnej [Rydzewski, 2012, s. 59]. Właściwe rozpoznanie przyczyn wykluczenia finansowego pozwala szukać odpowiednich metod mających zapobiegać i ograniczać to niepożądane społeczno-ekonomiczne zjawisko. Podejmowane w tym obszarze działania określane są mianem inkluzji finansowej (*financial inclusion*). Zgodnie z тезami dokumentu Banku Światowego powinny one wpisywać się w ideę odpowiedzialnych finansów (*responsible finance*). Nadrzędnym celem tej koncepcji jest „przyczynianie się do promowania idei zrównoważonego rozwoju, stąd działania podejmowane w jej ramach powinny służyć gospodarce, społeczeństwu i środowisku naturalnemu, zarówno w skali poszczególnych państw jak i w ujęciu międzynarodowym (...) a dostęp do szerokiej gamy usług finansowych, w tym dotyczących oszczędności, ubezpieczenia, kredytu, dostarczanych gospodarstwom domowym i przedsiębiorstwom w sposób odpowiedzialny jest jednym z najważniejszych elementów składowych zrównoważonego wzrostu i rozwoju” [Advancing..., 2011, s. 1]. Zdaniem autorów cytowanego opracowania odpowiedzialne finanse przejawiają się w skoordynowanych działaniach podejmowanych w systemie finansowym przez publiczne i prywatne podmioty, mających na celu oddziaływanie na instytucje finansowe i ich klientów w taki sposób, aby ostatecznie przyczynić się do stworzenia bardziej inkluzyjnego, sprawiedliwego rynku finansowego.

Przeprowadzone w pierwszej części artykułu badania doprowadziły do zidentyfikowania czynników zwiększających prawdopodobieństwo wykluczenia finansowego wśród

osób bezrobotnych. Pozwoli to w drugiej części opracowania wskazać na konkretne kierunki działań inkluzyjnych, z długiej listy proponowanych przez Bank Światowy, realizowanych w myśl koncepcji odpowiedzialnych finansów. Niska świadomość finansowa, brak umiejętności zarządzania płynnością budżetu gospodarstwa domowego, czy duża skłonność do zadłużania się wymagają inicjatyw w następujących obszarach: odpowiedzialny dostawca produktów i usług finansowych, kształtowanie umiejętności finansowych i ochrona konsumenta.

4.2. Odpowiedzialny dostawca produktów i usług finansowych

Pierwszym obszarem, na który wskazują eksperci Banku Światowego jest odpowiedzialny dostawca produktów i usług finansowych, taki który przedstawia ofertę produktów „szytych na miarę” potrzeb swoich klientów. Sprzedaje ją rzetelnie informując o najistotniejszych parametrach, tak aby nabywca mógł podjąć właściwą, świadomą decyzję zakupową.

Z przeprowadzonych na potrzeby niniejszego opracowania badań wynika, że parametrem w znacznym stopniu determinującym wykluczenie finansowe osób bezrobotnych są problemy z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego. Oznacza to, że osoby mające często kłopoty finansowe, którym okresowo brakuje środków pieniężnych na bieżące wydatki są bardziej podatne na wykluczenie finansowe. Takim gospodarstwom domowym potrzebny jest produkt, który pozwoliłby niwelować te chwilowe niedobory. Niestety instytucje bankowe nie mają w tym zakresie nic do zaoferowania osobom bezrobotnym, którzy nie posiadają zdolności kredytowej pozwalającej na to by otrzymać kartę kredytową czy kredyt w rachunku bieżącym, czyli typowych instrumentów służących zarządzaniu płynnością budżetu gospodarstwa domowego.

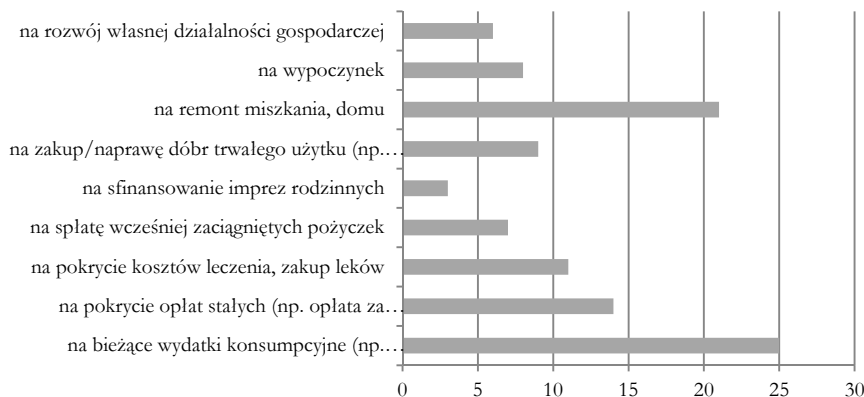
Warto sięgnąć do odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych na pytanie „W jakiej sytuacji sięgnąłś/sięgnąłbyś po pożyczkę?” Uzyskane wyniki tylko potwierdzają wcześniejsze spostrzeżenia, że bezrobotni potrzebują pieniędzy na krótki okres czasu i w niewielkiej kwocie, głównie po to by zrównoważyć budżet. Blisko 50% respondentów wskazało, że wzięłoby pożyczkę, aby sfinansować zakup żywności, odzieży, pokryć koszty leczenia, zakupu leków, czy opłat stałych (rys. 4).

Mikropożyczki internetowe to produkty „szyte na miarę” potrzeb, osób mających przejściowe problemy w równoważeniu dochodów i wydatków budżetu gospodarstwa domowego. Oferują je niebankowe podmioty pożyczkowe prowadzące działalność w Internecie. Pierwsze tego rodzaju firmy pojawiły się na polskim rynku kilka lat temu, ale dopiero w latach 2012-2013 wyraźnie zwiększyły sprzedaż swych produktów. Net-Credit, Kredito24, Wonga.com, Vivus Finance dynamicznie zdobywają rynek. Ostatni z wymienionych podmiotów w ciągu pierwszego roku od rozpoczęcia działalności tj. od lipca 2012 obsłużył 300 tys. klientów, udzielając im pożyczek na kwotę 250 mln zł. Przedsiębiorstwa tego typu oferują pożyczki o niskiej wartości z terminem zwrotu do 30 dni. W 2013 r. przeciętna kwota mikropożyczki wynosiła 449 zł w przypadku pierwszej pożyczki zaciąganej przez klienta oraz 745 zł wobec klientów określanych jako „powracający” – zaciągających kolejną pożyczkę w danej firmie po wcześniejszej pełnej i terminowej spłacie poprzedniej. Mikropożyczki spłacane są jednorazowo lub – na wniosek

klienta – przedłużane na następny okres, często ich całkowitym kosztem jest prowizja powiększająca kwotę spłacaną na koniec okresu kredytowania. Średnie koszty obsługi długu wynoszą od 19% do 23% pożyczonej kwoty [Raport – Mikropożyczki..., 2013, s. 5].

RYSUNEK 4.

W jakiej sytuacji sięgnął (sięgnąłby) Pan/sięgnęła (sięgnęłaby) Pani po pożyczkę?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonej ankiety.

Ponad 20% respondentów (rys. 4) wskazało na remont mieszkania/domu jako na cel zaciągnięcia pożyczki, w tym przypadku można powiedzieć, że wydatki mają charakter inwestycyjny, podobnie jak te dotyczące zakupu czy naprawy dóbr trwałego użytku. Banki posiadają w ofertach adekwatne produkty, ale nie dla osób bezrobotnych, więc zainteresowanym pozostają niebankowe instytucje pożyczkowe. Najwięcej (ok. 55%) ankietowanych wybrało Providenta na pożyczkodawcę, dość często wymieniano również Pośrednictwo Finansowe „Kredyty – Chwilówki” Sp. z o.o.

4.3. Ochrona konsumenta

Działaniem pozwalającym zapobiegać zjawisku wykluczenia finansowego jest objęcie szczególną ochroną prawną osób fizycznych występujących jako konsumenci usług bankowych. W tym obszarze odpowiedzialnych finansów wiodącą rolę pełni państwo, z jednej strony jako legislator, a z drugiej jako egzekutor. Przepisy prawa mają chronić interesy słabszego podmiotu występującego na rynku finansowym, a mianowicie każdego konsumenta, w tym bezrobotnego i jednocześnie budować jego zaufanie do systemu finansowego. Z inicjatywy instytucji rządowych i pozarządowych, po aferze z firmą AmberGold, w wyniku której finansowo ucierpiało wielu Polaków, postanowiono bliżej przyrzeć się działalności parabanków, które to pozyskują wielu klientów z grona wykluczonych finansowo. W różnych gremiach naukowych, politycznych, biznesowych dyskutowano, czy i jaką rolę powinno odegrać Państwo w zakresie regulacji alternatywnego rynku finansowego. Próbowano znaleźć kompromis pomiędzy nadmiernym inter-

wencjonizmem państwowym a samoregulacją sektora shadow banking. Z jednej strony Państwo ma chronić interesy słabszych podmiotów, jakimi niewątpliwie są konsumenci, z drugiej strony nie powinno godzić w swobodę działalności gospodarczej.

Mając na względzie fakt, że samoregulacja sektora shadow banking oparta na idei społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) może okazać się nie dość skuteczna oraz to, że nadmierne zakazy mogą doprowadzić do przejścia firm pożyczkowych do szarej strefy, wprowadzono zmiany do ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw, które weszły w życie 18 stycznia 2014 r. Mają one na celu zwiększenie poziomu ochrony uzasadnionych interesów konsumentów dokonujących czynności prawnych z różnymi instytucjami finansowymi, w tym niebankowymi. Nowelizacja wprowadza m.in. zasadę iż Komisja Nadzoru Finansowego będzie publikować w mediach komunikaty dotyczące zagrożeń w zakresie funkcjonowania rynku finansowego, a także obowiązek pożyczkodawców do wyrażania stopy oprocentowania kredytu w stosunku rocznym (więcej patrz Dz. U. 2013, poz. 1567). Nie znalazły się w niej zapisy dotyczące ograniczania całkowitego kosztu kredytu czy obowiązku zasilania przez kredytodawców kredytów konsumenckich zewnętrznych baz danych wykorzystywanych do oceny zdolności kredytowej potencjalnych dłużników, o których dyskutowano na etapie rządowego projektu.

W Polsce funkcjonują różne ustawy mające chronić interesy konsumentów, w tym również usług bankowych. Dość wymienić: Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. 2007 nr 50 poz. 331 z późn. zm.), Ustawa Prawo bankowe (Dz. U. 1997 nr 140 poz. 939 z późn. zm.), Ustawa o kredycie konsumenckim (Dz. U. 2011 nr 126, poz. 715 z późn. zm.), tzw. ustawa antylichwiarska (Ustawa o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw – Dz. U. 2005 nr 157, poz. 1316), tzw. ustawa o upadłości konsumenckiej (Ustawa z 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. 2008 nr 234, poz. 1572 z późn. zm.). Przy czym warto zauważyć, że nawet najlepsze przepisy prawa nie ochronią w stopniu należytym konsumenta, który nie jest ich świadomy. O zapisach art. 54 Ustawy o kredycie konsumenckim, który stanowi że „konsument ma prawo, bez podania przyczyny, do odstąpienia od umowy o kredyt konsumencki w terminie 14 dni od dnia zawarcia umowy” nie wiedziało 49% ankietowanych. Z kolei 56,7% z nich zgodziło się z twierdzeniem – „Przepisy prawa w Polsce regulują maksymalną wysokość oprocentowania pożyczki, zatem całkowity koszt długu jest znany”. Niezbędna staje się zatem akcja edukacyjna prowadząca do kształtowania zdolności finansowych konsumentów, która stanowi 3. obszar „odpowiedzialnych finansów”.

4.4. Kształtowanie umiejętności finansowych

Przeprowadzone na potrzeby niniejszego opracowania badania pokazały, że wykluczeniu finansowemu osób bezrobotnych sprzyja niski poziom świadomości finansowej. Podejmowane działania inkluzyjne powinny zatem zmierzać do kształtowania zdolności finansowych. Jednym z podmiotów, który ma do odegrania w tym obszarze dużą rolę jest państwo, rozumiane jako władze rządowe i samorządowe, banki centralne, instytucje nadzoru czy organizacje zrzeszające konsumentów. Do realizowanych przez nie działań

inkluzyjnych przeciwdziałających wykluczeniu finansowemu można zaliczyć organizowanie ogólnopolskich kampanii społecznych. Na przykład celem akcji „Zanim podpiszesz” jest zwrócenie uwagi społeczeństwa na ryzyko związane z zawieraniem umów finansowych, w tym przede wszystkim z zaciąganiem wysoko oprocentowanych pożyczek tzw. „chwilówek”. Współorganizatorami tej inicjatywy są: Bankowy Fundusz Gwarancyjny, Komisja Nadzoru Finansowego, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Sprawiedliwości, Narodowy Bank Polski, Policja oraz Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Państwo ma wiele do zrobienia w zakresie kształtowania zdolności finansowych, jego bezwzględna przewagą jest możliwość organizacji kampanii społecznych, które cieszą się dużym zaufaniem, gdyż są obiektywne, nie zawierają elementów skłaniających do zakupu określonych produktów finansowych, docierają przez media do szerokiego grona odbiorców. Z drugiej jednak strony pojawiają się koszty tego typu działań. Oczywiście jest, że każda inicjatywa musi kosztować i należałoby ją raczej potraktować jako inwestycję na przyszłość. Wzrost świadomości finansowej obywateli w długim okresie może zapobiec np. nadmiernemu zadłużeniu, które spycha ludzi poza główny rynek produktów i usług finansowych, stają się oni klientami instytucji pożyczających pieniądze na wysoki procent. Z czasem wpadają w pętlę zadłużenia, pogłębia się ich ubóstwo, wymagają objęcia ich świadczeniami z opieki społecznej, co niewątpliwie obciąża budżet państwa.

Odpowiedzialne finanse interpretowane z punktu widzenia dostawców produktów i usług finansowych sprowadzają się do realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Komisja Europejska w 2001 r. opublikowała *Green Paper on CSR*, gdzie społeczną odpowiedzialność biznesu zdefiniowano jako koncepcję, według której przedsiębiorstwa dobrowolnie realizują strategie uwzględniające interesy społeczne, ochronę środowiska, a także relacje z stakeholders [Green Paper..., 2001, s. 6]. Bycie odpowiedzialną instytucją przejawia się zatem nie tylko w spełnianiu wymogów formalnych wynikających z zasad prawa i ekonomii, ale też w podejmowaniu działań oczekiwanych i pożądanых przez społeczeństwo. Obserwując funkcjonujące na rynku finansowym podmioty można zauważyć, że coraz więcej z nich uwzględnia w swoich strategiach biznesowych koncepcję CSR. Natomiast wśród inicjatyw przez nie podejmowanych znajdują się również takie, które ukierunkowane są na kształtowanie zdolności finansowych społeczeństwa, a tym samym na walkę z wykluczeniem finansowym. Na przykład Bank BPH zorganizował kampanię „Kobieta w świecie finansów” mającą na celu edukację i wspieranie kobiet w osiąganiu niezależności finansowej, rozwijaniu przedsiębiorczości. Z kolei Provident od 2007 r. realizuje program Akademia Rodzinnych Finansów, którego celem jest szerzenie wiedzy i rozwijanie umiejętności potrzebnych do efektywnego i odpowiedzialnego zarządzania domowym budżetem. Stowarzyszenie Krzewienia Edukacji Finansowej działające w systemie Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych uczestniczy w kampanii informacyjnej skierowanej do osób nadmiernie zadłużonych – zyciewkredycie.pl.

5. Podsumowanie

Konkludując, osoby bezrobotne to podmioty wrażliwe na wykluczenie finansowe. Wykorzystane w niniejszym opracowaniu metody badawcze – model regresji logistycznej i metody opisowe, pozwoliły zidentyfikować, jakie czynniki poza brakiem lub niskimi dochodami, sprzyjają wykluczeniu finansowemu tej grupy społecznej. Otóż są to: brak awersji do zadłużania się, niski poziom świadomości finansowej, słabe wykształcenie oraz częste problemy z zarządzaniem płynnością budżetu gospodarstwa domowego. Działania inkluzyjne, które zmierzają do włączenia jak największej liczby osób bezrobotnych do systemu finansowego, a tym samym ograniczenia ważnego problemu społeczno-ekonomicznego, jakim jest wykluczenie finansowe, wpisują się w realizację celów rozwojowych unijnej strategii – „Europa 2020”. Koncentrują się one w następujących obszarach: kształtowanie umiejętności finansowych, ochrona konsumenta, oferowanie produktów „szytych na miarę” potrzeb osób bezrobotnych.

Literatura

- Advancing Responsible Finance for Greater Development Impact. A Stock-Taking of Strategies and Approaches among Development Agencies and Development Finance Institutions* 2011, The German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, The International Finance Corporation and The Consultative Group to Assist the Poor, Berlin, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/5886c3804958610ba542b519583b6d16/ResponsibleFinanceReport.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=5886c3804958610ba542b519583b6d16>], data wejścia: 23.12.2013].
- Anderloni L. i inni 2008 *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, European Commission, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.esbg.eu/uploadedFiles/Position_papers/ESBG%20Comments%20on%20Financial%20Inclusion.pdf], data dostępu: 15.12.2013].
- Chakrabarty K. C. 2006 *Financial Inclusion. Concept, Issues and Roadmap*, Institute for Development and Research in Banking Technology. Established by Reserve Bank of India, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.idrbit.ac.in>], data wejścia: 07.12.2013].
- Demirgüç-Kunt A. i inni 2008 *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, The World Bank, Washington.
- Europe 2020: a strategy for smart, sustainable and inclusive growth: communication from the Commission* 2010, European Commission, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/europe2020/documents/related-document-type/index_en.htm], data wejścia: 23.12.2013].
- Finney D. J. 1971 *Probit Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Green paper – promoting a European Framework for corporate social responsibility* 2001, Commission of the European Communities, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.csr-in-commerce.eu/document_library.php/en/717/green-paper-

- quotpromoting-a-european-framework-for-corporate-social-responsibilityquot-com2001366-fi, data wejścia: 20.12.2013].
- Hosmer D. W., Lemeshow S. 2000 *Applied Logistic Regression*, John Wiley & Sons. New York.
- Hosmer D., Lemeshow S. 1980 *Goodness-of-fit tests for the multiple logistic regression model*, „Communications in Statistics – Theory and Methods”, nr 10.
- Iwanicz-Drozdowska M. 2011 *Edukacja i świadomość finansowa. Doświadczenia i perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa.
- Kleinbaum D. G., Klein M. 2005 *Logistic regression – a self-learning text*, New York.
- Maison D. 2013 *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- McFadden D. 1974 *Conditional logit analysis of qualitative choice behavior*, [w:] *Frontiers in Econometrics*, (red.) P. Zarembka, New York.
- Raport – Mikropożyczki w Polsce 2013, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://static.squarespace.com/static/51bf101ae4b010d205f86e84/t/5391fdc3e4b0dd94905fec79/1402076611218/Mikropo%C5%BCyzki%20w%20Polsce.pdf, data wejścia: 28.12.2013].
- Rydzewski P. 2012 *Marginalizacja społeczna a rozwój zrównoważony – przykład bezdomności*, „Problemy Ekorozwoju”, nr 1.
- Shadow Banking: Strengthening Oversight and Regulation 2011, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111027a.pdf, data wejścia 27.12.2013].
- World Bank eAtlas of Financial Inclusion 2013, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.app.collinsindicate.com/worldbankatlas-fi/en-us, data wejścia: 28.12.2013].

Załącznik: Kwestionariusz ankiety

1. Czy posiada Pan/Pani rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy (konto osobiste) w banku lub SKOK-u ?

<input type="radio"/> Tak 1A. W jakiej instytucji ma Pan/Pani konto osobiste? <input type="checkbox"/> PKO BP SA <input type="checkbox"/> Bank Zachodni WBK SA <input type="checkbox"/> Pekao SA <input type="checkbox"/> SKOK <input type="checkbox"/> w innej, jakiej?.....	<input type="radio"/> Nie 1B. Dlaczego nie posiada Pan/Pani konta osobistego? <input type="checkbox"/> Bank/SKOK odmówił mi zawarcia umowy rachunku <input type="checkbox"/> Nie jestem zainteresowany/a posiadaniem tego produktu <input type="checkbox"/> Inny powód, jaki?.....
---	--

2. Czy posiada Pan/Pani kredyt/pożyczkę w banku lub SKOK-u?

<input type="radio"/> Tak 2A. W jakiej instytucji ma Pan/Pani pożyczkę? <input type="checkbox"/> PKO BP SA <input type="checkbox"/> Bank Zachodni WBK SA <input type="checkbox"/> Pekao SA <input type="checkbox"/> SKOK <input type="checkbox"/> w innej, jakiej?.....	<input type="radio"/> Nie 2B. Czy był Pan/Pani zainteresowany/a wzięciem kredytu/pożyczki w banku lub SKOK-u? <input type="checkbox"/> Tak, ale bank/SKOK odmówił mi jego udzielenia <input type="checkbox"/> Tak, ale uważam, że w banku nie mam szans na kredyt/pożyczkę <input type="checkbox"/> Nie, nie jestem zainteresowany/a tym produktem
---	--

3. Czy jest Pan/Pani zadłużony/a w niebankowej instytucji pożyczkowej?

<input type="radio"/> Tak	<input type="radio"/> Nie
---------------------------	---------------------------

<p>3A. W jakiej instytucji niebankowej ma Pan/Pani pożyczkę?</p> <p><input type="checkbox"/> Pośrednictwo Finansowe „Kredyty-Chwilówki”</p> <p><input type="checkbox"/> Provident</p> <p><input type="checkbox"/> Bocian Pożyczki</p> <p><input type="checkbox"/> w innej, jakiej?.....</p>	
---	--

4. Proszę określić swój stosunek do zadłużenia (skłonność do zaciągania pożyczek)
- ☐ Nie mam pożyczek i wcale nie zamierzam zadłużać się
- ☐ Mam pożyczkę, ale planuję jak najszybciej zmniejszyć zadłużenie
- ☐ Nie mam pożyczek, ale planuję zadłużyć się
- ☐ Mam pożyczkę i planuję utrzymać poziom zadłużenia na dotychczasowym poziomie
- ☐ Mam pożyczkę i nadal planuję zwiększać zadłużenie

5. W jakiej sytuacji sięgnął (sięgnąłby) Pan/ sięgnęła (sięgnęłaby) Pani po pożyczkę?

- ☐ Na bieżące wydatki konsumpcyjne (np. żywność, odzież)
- ☐ Na pokrycie opłat stałych (np. opłata za energię, gaz)
- ☐ Na pokrycie kosztów leczenia, zakup leków
- ☐ Na spłatę wcześniej zaciągniętych pożyczek
- ☐ Na sfinansowanie imprez rodzinnych
- ☐ Na zakup/naprawę dóbr trwałego użytku (np.. samochodu)
- ☐ Na remont mieszkania, domu
- ☐ Na wypoczynek
- ☐ Na rozwój własnej działalności gospodarczej
- ☐ Na inny cel, jaki?.....

6. Czy ma Pan/Pani problemy z bieżącym regulowaniem swoich zobowiązań?

- ☐ Tak, często
- ☐ Zdarzają się raz, dwa razy do roku
- ☐ Wcale nie mam problemów

7. Czy zgadza się Pan/Pani ze stwierdzeniem?

Treść	Tak	Raczej tak	Raczej nie	Nie
Przepisy prawa regulują w Polsce maksymalną wysokość odsetek, zatem całkowity koszt pożyczki jest znany				
Od momentu podpisania umowy o kredyt konsumencki nie można się z niej już wycofać				
Atrakcyjnym dla klienta rozwiązaniem są kredyty 0% oferowane w sklepach, bo nie kosztują				
Osoba która miała w przeszłości problemy ze spłatą kredytu i jest uwidocznioma w bazie BIK nie ma już szansy na kredyt w banku				
Oprocentowanie pożyczki udzielonej przez instytucję niebankową może wynieść 500% p.a.				

METRYCZKA:

Płeć	<input type="checkbox"/> kobieta		<input type="checkbox"/> mężczyzna		
Wiek	<input type="checkbox"/> poniżej 25 lat	<input type="checkbox"/> 25-35 lat	<input type="checkbox"/> 35-44 lat	<input type="checkbox"/> 45-54 lat	<input type="checkbox"/> powyżej 55 lat
Wykształcenie	<input type="checkbox"/> podstawowe	<input type="checkbox"/> zasadnicze zawodowe	<input type="checkbox"/> średnie	<input type="checkbox"/> policealne i wyższe	

Paweł WNUCZAK¹

KONCEPCJA ZMODYFIKOWANEGO WSKAŹNIKA WYPŁACALNOŚCI JAKO ALTERNATYWA DLA TRADYCYJNYCH WSKAŹNIKÓW OCENY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Streszczenie

W artykule przedstawiono problemy związane z analizą płynności finansowej przedsiębiorstwa, dokonywaną na podstawie statycznych oraz dynamicznych wskaźników, jak również innych powszechnie znanych mierników płynności finansowej. Taka analiza jest obciążona wieloma brakami. Z tego względu nie pozwala na rzetelną ocenę wypłacalności przedsiębiorstwa. W związku z tym, zaprezentowano koncepcję zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności jako alternatywę dla tradycyjnie stosowanych wskaźników płynności finansowej. Zastosowanie zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności umożliwia przeprowadzenie precyzyjniejszej oceny zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań. Zwrócono również uwagę na kwestię sezonowości sprzedaży w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa.

W artykule wykorzystano przykład liczbowy, który obrazuje skale różnic w ocenie płynności finansowej, przeprowadzonej dzięki zastosowaniu tradycyjnych wskaźników płynności finansowej oraz zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności.

Słowa kluczowe: płynność finansowa, wskaźniki oceny płynności finansowej, analiza finansowa.

MODIFIED LIQUIDITY RATIO AS AN ALTERNATIVE TO TRADITIONAL FINANCIAL LIQUIDITY INDICATORS

Summary

This paper presents the problems associated with an analysis of financial liquidity made on the basis of static and dynamic indicators as well as other well-known measures of liquidity. This analysis has many shortcomings, therefore, does not allow for a reliable assessment of the solvency of the company. Therefore, the author of this paper presents the concept of modified liquidity ratio as an alternative to the traditionally used indicators of liquidity. Use of the modified liquidity ratio allows to perform more precise assessment of the company's ability to paying for its liabilities. The author also pay attention to the issue of seasonality in the evaluation of financial liquidity.

This paper presents a numerical example that illustrates the differences in the assessment of liquidity made using traditional indicators of liquidity and modified liquidity ratio.

Key words: financial liquidity, liquidity indicators, financial analysis.

¹ Dr Paweł Wnuczak – Katedra Finansów, Akademia Leona Koźmińskiego; e-mail: pawelw@kozminski.edu.pl.

1. Wstęp

Przez pojęcie płynności finansowej należy rozumieć zdolność firmy do terminowego regulowania zobowiązań. Utrata tej zdolności może prowadzić do wstrzymania dostaw czynników produkcji, a w efekcie nawet do bankructwa. Co więcej, zakłócenia płynności finansowej danego przedsiębiorstwa negatywnie wpływają na jego relacje z kontrahentami gospodarczymi oraz podważają zaufanie instytucji finansowych. Z tych powodów analiza oraz planowanie płynności finansowej stanowią jedno z najważniejszych aspektów zarządzania finansami przedsiębiorstwa.

W ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa często stosuje się statyczną analizę wskaźnikową przeprowadzaną na podstawie danych bilansowych przedsiębiorstwa. W tym ujęciu, płynność przedsiębiorstwa jest mierzona za pomocą wskaźników obejmujących różne relacje aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych [Nowak, 1998, s. 152]. Pomimo istnienia kilku statycznych wskaźników płynności, analiza dokonywana na bazie danych bilansowych, zawartych w publikowanych sprawozdaniach finansowych, nie pozwala na precyzyjną ocenę wypłacalności przedsiębiorstwa. W związku z tym, coraz częściej w ocenie płynności finansowej wykorzystuje się przepływy gotówkowe. Dzięki nim jest możliwe ustalenie całej gamy wskaźników, które w sposób syntetyczny opisują „gospodarkę pieniężną” przedsiębiorstwa [Zarządzanie płynnością..., 2007, s. 52]. Najczęściej wskaźniki te są ujmowane w dwóch grupach: wskaźniki wydajności gotówkowej oraz wskaźniki wystarczalności gotówki [Cash flow ..., 1993, s. 60]. Jednak również powyższe wskaźniki mimo ich dynamicznego charakteru, podobnie jak statyczne wskaźniki, uniemożliwiają precyzyjną ocenę płynności finansowej firmy. Teoria i praktyka zarządzania finansami przedsiębiorstwa zna także inne mierniki płynności finansowej przedsiębiorstwa. Wśród nich wskaźniki prezentujące relację płynnych aktywów do planowanych, dziennych obciążeń finansowych oraz wskaźnik płynności Lambda.

Zarówno statyczna, dynamiczna, jak i inne powszechnie stosowane analizy wskaźnikowe mogą prowadzić do błędnych wniosków dotyczących oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa. Z tego względu w ramach niniejszego opracowania jego autor podjął próbę opracowania uniwersalnego wskaźnika pomiaru płynności, umożliwiającego przeprowadzenie bardziej precyzyjnej oceny przyszłej wypłacalności finansowej przedsiębiorstwa. Ponadto, zwrócono uwagę na problem sezonowości sprzedaży w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa.

2. Ocena możliwości wykorzystania statycznych i dynamicznych wskaźników w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa

Powszechnie stosowany sposób monitorowania przedsiębiorstwa w zakresie płynności polega na kalkulacji następujących, statycznych wskaźników [Horrigan, 1965, s. 559; *Analiza wpływu wskaźników...*, 2012, s. 282; *Analiza wskaźnikowa...*, 2009, s. 135-140; Kusak, 2004, s. 44]:

- 1) wskaźnika bieżącej płynności,
- 2) wskaźnika wysokiej płynności,

- 3) wskaźnika wypłacalności środkami pieniężnymi, zwanego również wskaźnikiem gotówkowego pokrycia zobowiązań krótkoterminowych.

Wszystkie powyższe wskaźniki mierzą relacje między majątkiem obrotowym a bieżącymi zobowiązaniami [*Analiza ekonomiczna...*, 2001, s. 107]. Pierwszy z nich (wskaźnik bieżącej płynności) obrazuje relacje aktywów obrotowych w stosunku do zobowiązań krótkoterminowych [Walter, 1957, s. 30-43; Kirkham, 2012; s. 1-13; *Principle of Corporate...*, 2011, s. 718-719; *Principle of Corporate...*, 1998, s. 98-99; *A cash...*, 1980, s. 32-33]. Przyjmuje się, że wartość tego wskaźnika dla przedsiębiorstw, utrzymujących zdolność do regulowania bieżących zobowiązań, powinna zawierać się w przedziale 1,2–2,0 [Kusak, 2004, s. 44; L. Gąsiorkiewicz, 1999, s. 126; M. Sierpińska, 1994, s. 80]. Wartość powyżej 2,0 może oznaczać występowanie zjawiska nadpłynności, a poniżej 1,2 – problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Jednocześnie należy wyraźnie podkreślić, że w zależności od branży oraz specyfiki przedsiębiorstwa (np.: struktury aktywów obrotowych oraz zobowiązań krótkoterminowych, okresów rotacji należności, zapasów i zobowiązań) trzeba rozmaicie interpretować wartości powyższego wskaźnika. Jest to jednoznaczne z tym, że wartość 2,0 powyższego wskaźnika może oznaczać zarówno brak płynności, jak i nadpłynność finansową w przypadku dwóch różnych przedsiębiorstw.

Struktura aktywów obrotowych oraz zobowiązań krótkoterminowych ma wpływ na ocenę płynności firmy, stąd dokładniejszych informacji na temat kondycji płatniczej przedsiębiorstwa może dostarczać wskaźnik szybkiej płynności. Stanowi on relację aktywów obrotowych pomniejszonych o wartość najmniej płynnej ich części – zapasów w stosunku do zobowiązań krótkoterminowych [*Principle of Corporate...*, 1998, s. 98-99; *A cash...*, 1980, s. 32-33]. Przyjmuje się, że wartość wskaźnika na poziomie 1,0 i więcej wskazuje na utrzymywanie płynności finansowej na satysfakcjonującym poziomie [Ostaszewski, 1991, s. 54–55; Nowak, 1998, s. 157]. Jednak, podobnie jak w przypadku pierwszego z omawianych wskaźników, interpretacja wartości wskaźnika będzie zależała od wielu, wyżej wymienionych, czynników.

Pogłębiona analiza bieżących możliwości płatniczych przedsiębiorstwa może być dokonana na podstawie wartości wskaźnika wypłacalności środkami pieniężnymi (wskaźnika gotówkowego pokrycia zobowiązań krótkoterminowych), [Bednarski, 2001, s. 78-81]. Wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi pokazuje, w jakim stopniu środki pieniężne pokrywają zobowiązania krótkoterminowe. Wyraża on zatem zdolność przedsiębiorstwa do natychmiastowego regulowania zobowiązań [*Principle of Corporate...*, 2011, s. 718-719]. Im wyższy poziom wskaźnika, tym większa zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Niektórzy autorzy wskazują, że wielkość wskaźnika gotówkowego pokrycia zobowiązań krótkoterminowych powinna utrzymywać się na poziomie około 20% [Szczepaniak, 1992, s. 157]. Inni uważają, że wartości typowe mieszczą się w przedziale od 5% do 35% [Nowak, 1998, s. 152].

Powyższe problemy interpretacyjne, dotyczące wszystkich statycznych wskaźników płynności, wynikają głównie z ich statycznego charakteru. Mierzą one płynność na podstawie historycznych danych bilansowych. Tymczasem wypłacalność przedsiębiorstwa zależy nie tylko od wartości posiadanych środków pieniężnych oraz od stanu zobowiązań w danym dniu. Jest ona w zasadniczym stopniu uzależniona od przyszłych przepływów pieniężnych. W związku z powyższym, w celu wyeliminowania powyższej niedos-

konalości, można rozważyć zastosowanie dynamicznych wskaźników oceny płynności finansowej. Pozwalają one analizować płynność na podstawie zdolności przedsiębiorstwa do generowania gotówki z działalności operacyjnej [*An Analysis of...*, 1991 s. 64-91]. Wśród dynamicznych wskaźników oceny płynności finansowej wyróżnia się wskaźniki wydajności gotówkowej oraz wskaźniki wystarczalności gotówki. Pierwsze z nich obrazują, w jakiej relacji pozostaje gotówka uzyskana z działalności operacyjnej w stosunku do sprzedaży lub aktywów ogółem [*Zarządzanie płynnością...*, 2007, s. 52]. Powyższe wskaźniki wyrażają zatem zdolność odpowiednio sprzedaży lub aktywów do generowania nadwyżek gotówki operacyjnej. Im wyższe są wskaźniki wydajności gotówkowej, tym większe możliwości przedsiębiorstwa w zakresie finansowania różnych wydatków [Kusak, 2004, s. 56].

Drugą grupę wskaźników, opartych na przepływach gotówkowych z działalności operacyjnej, stanowią wskaźniki wystarczalności gotówki. Przedstawiają one relację między gotówką wygenerowaną z działalności operacyjnej a różnego rodzaju zobowiązaniami [*Developing Ratios...*, 1991, s. 63-70; *An Analysis of...*, 1991 s. 64-91]. Ilustrują one więc możliwości przedsiębiorstwa w zakresie regulowania jego zobowiązań. Podobnie jak w przypadku wskaźników wydajności gotówkowej, wysoka wartość wskaźników wystarczalności gotówki dowodzi dobrej kondycji płatniczej firmy.

W odniesieniu do dynamicznych wskaźników płatności literatura przedmiotu nie podaje wartości oczekiwanych, świadczących o dobrej kondycji płynnościowej przedsiębiorstwa. Jednak podkreśla się, że pożądanym kierunkiem zmian jest wzrost ich poziomu w czasie, a dobrą bazą do porównań tych wskaźników są dane średniobranżowe [*Zarządzanie płynnością...*, 2007, s. 53].

Analogicznie jak w stosunku do statycznych wskaźników płynności, również interpretacja wartości wskaźników dynamicznych przysparza sporo problemów. Co prawda, w tym przypadku analiza opiera się na danych dynamicznych (na przepływach operacyjnych), lecz takie podejście do analizy płynności pomija przede wszystkim takie kwestie, jak: stan początkowy środków pieniężnych, który także determinuje pozycję płynnościową przedsiębiorstwa, oraz przepływy inwestycyjne oraz finansowe.

Wśród metod pomiaru płynności finansowej na uwagę zasługują wskaźniki prezentujące relację płynnych aktywów do planowanych dziennych obciążeń finansowych. Do takich miar zalicza się [*Analysis of...*, 1993, s. 137; *Zarządzanie płynnością...*, 2007, s. 70]:

- 1) wskaźnik dziennej płynności finansowej, stanowiący iloraz aktywów płynnych (należności, papierów przeznaczonych do obrotu i gotówkę) oraz planowanych dziennych kosztów pieniężnych. Określa on ilość dni, w ciągu których firma może prowadzić działalność operacyjną, stosując w tym celu najbardziej płynne aktywa;
- 2) wskaźnik dziennego dyspozycyjnego pieniądza będący relacją między stanem gotówki powiększonej o krótkoterminowe papiery przeznaczone do obrotu a planowanymi dziennymi kosztami pieniężnymi. Wyznacza on ilość dni, w ciągu których firma może prowadzić działalność operacyjną, wykorzystując w tym celu jedynie gotówkę oraz papiery przeznaczone do obrotu;
- 3) wskaźnik okresu bezpieczeństwa gotówkowego stanowiący relację między stanem aktywów płynnych a planowanymi dziennymi wydatkami operacyjnymi,

inwestycyjnymi i finansowymi. Informuje on przez ile dni firma może regulować swoje zobowiązania (operacyjne, inwestycyjne oraz finansowe), wydając na ten cel najbardziej płynne aktywa.

Pomimo swoich niewątpliwych zalet informacyjnych, powyższe wskaźniki bazują na wartości aktywów płynnych wyznaczonej na dany dzień, a nie uwzględniają przyszłych przepływów pieniężnych, które mogą w zasadniczy sposób oddziaływać na sytuację płynnościową przedsiębiorstwa. Fakt ten należy uznać za ważne ograniczenie w zakresie zdolności powyższych mierników do oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Miarą płynności finansowej, uwzględniającą przyszłe strumienie przepływów pieniężnych, jest wskaźnik płynności Lambda. Przyjmuje on postać ilorazu początkowych wartości najbardziej płynnych zasobów (środki pieniężne, krótkoterminowe papiery do obrotu oraz możliwa do wykorzystania gotówka z linii kredytowej) powiększonych o prognozowany przepływ operacyjny oraz odchylenia standardowego przepływów operacyjnych [*The measurement...*, 1982, s. 290-303; *Corporate Liquidity...*, 1993, s. 374; *Cash flow: Another...*, 1993, s. 55-58]. Zatem, wskaźnik płynności Lambda określa wielkość potencjalnych zasobów płynnych, przypadających na odchylenie standardowe. Im wyższa jest jego wartość, tym wyższą płynnością charakteryzuje się analizowane przedsiębiorstwo. Jednak również ta metoda oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa nie jest pozbawiona istotnych mankamentów. Przede wszystkim wskaźnik płynności Lambda nie uwzględnia przepływów pieniężnych z działalności finansowej i inwestycyjnej, które, podobnie jak przepływy operacyjne, wpływają na kondycję płatniczą firmy. Poza tym, aby policzyć wartość oczekiwaną przepływów operacyjnych oraz odchylenie standardowe jest potrzebnych kilka obserwacji [*Analiza wskaźnikowa...*, 2009, s. 159].

Podsumowując, wyżej wymienione wskaźniki płynności, zarówno statyczne, jak i dynamiczne, ze względu na przedstawione uproszczenia, nie pozwalają na precyzyjne definiowanie zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań. Czynniki decydującymi o ocenie płynności są przede wszystkim wartości przyszłych wpływów oraz przyszłych wydatków przedsiębiorstwa. Ich wartość jest uzależniona od wartości przyszłych przychodów i kosztów oraz od terminów spłaty należności, zobowiązań krótkoterminowych, a także zapłaty za zakupione zapasy [Kusak, 2004, s. 44-47]. Istotne znaczenie dla określenia płynności finansowej przedsiębiorstwa również będą miały: stan środków pieniężnych na początek analizowanego okresu oraz zobowiązania kredytowe i rozkład w czasie ich spłaty. Żadna z zaprezentowanych wyżej metod pomiaru płynności nie ujmuje łącznie dwóch czynników decydujących o wypłacalności przedsiębiorstwa: stanu początkowego gotówki i prognozowanych, całkowitych przepływów pieniężnych. Ponadto, nie uwzględniają one sezonowości sprzedaży i jej ewentualnego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstwa.

Biorąc pod uwagę powyższe argumenty, nietrudno zauważyć, że analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa, dokonana na podstawie zaprezentowanych wskaźników, może prowadzić do błędnych wniosków dotyczących oceny wypłacalności. W związku z tym, w kolejnym podrozdziale autor przedstawił koncepcję pomiaru płynności finansowej, opartą na kalkulacji wskaźników, które precyzyjniej oddają zdolność firmy do terminowego regulowania zobowiązań.

3. Koncepcja zmodyfikowanego wskaźnik wypłacalności (ZWW)

Jak wynika z niniejszych rozważań, wskaźniki statycznej i dynamicznej oceny płynności finansowej, choć powszechnie stosowane, nie pozwalają precyzyjnie określać wypłacalności firmy. Główne ograniczenie tych wskaźników polega na tym, że żaden z nich nie uwzględnia łącznie wszystkich podstawowych determinant płynności finansowej, to znaczy:

- 1) stanu początkowego środków pieniężnych,
- 2) planowanych, przyszłych, całkowitych przepływów pieniężnych (przepływów operacyjnych, inwestycyjnych oraz finansowych).

W praktyce precyzyjne planowanie płynności finansowej przedsiębiorstwa odbywa się dzięki odpowiednio skonstruowanemu modelowi finansowemu. W ramach takiego modelu są opracowywane budżety częściowe: budżety planowanych przychodów i kosztów, budżet nakładów inwestycyjnych, budżet zewnętrznych źródeł finansowania działalności oraz zapotrzebowania na kapitał obrotowy. W wyniku konsolidacji przygotowanych budżetów częściowych opracowuje się: rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych oraz bilans. Projekcja rachunku przepływów pieniężnych przedsiębiorstwa umożliwia ustalenie prognozowanych sald gotówki na koniec analizowanych okresów. Dodatnia wartość salda gotówki oznacza, że biorąc pod uwagę przyjęte do planowania założenia, firma utrzyma płynność finansową [*Zaawansowane techniki ...*, 2010, s. 323-333].

Dokładna ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa polega zatem na oszacowaniu przyszłego salda gotówki. Biorąc pod uwagę konstrukcję rachunku przepływów pieniężnych, formułę pozwalającą na wyznaczenie planowanego salda gotówki na koniec roku można zapisać w następujący sposób²:

$$G_{n+1} = G_n + S_{n+1} - K_{n+1} + A_{n+1} + \Delta Z_{n+1} + \Delta N_{n+1} + \Delta ZK_{n+1} - I_{n+1} - ZKF_{n+1}$$

gdzie:

G_{n+1} – planowane saldo środków pieniężnych na koniec analizowanego roku;

G_n – saldo środków pieniężnych na początek analizowanego roku;

S_{n+1} – planowana wartość przychodów w analizowanym roku;

K_{n+1} – planowana wartość kosztów operacyjnych w analizowanym roku;

A_{n+1} – planowana wartość kosztów amortyzacji w analizowanym roku;

ΔZ_{n+1} – planowana zmiana stanu zapasów w analizowanym roku;

ΔN_{n+1} – planowana zmiana stanu należności w analizowanym roku;

ΔZK_{n+1} – planowana zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów, w analizowanym roku;

I_{n+1} – planowana wartość wydatków inwestycyjnych w analizowanym roku;

ZKF_{n+1} – planowana spłata krótkoterminowych zobowiązań finansowych w analizowanym roku.

Może się okazać, że analityk zewnętrzny, badający płynność finansową podmiotu, nie będzie dysponował informacjami na temat planowanych wartości poszczególnych skład-

² Prezentowana formuła pomija wpływy środków pochodzących ze źródeł obcych i od właścicieli oraz kwestie związane z rozliczeniami międzyokresowymi oraz rozliczeniem rezerw.

ników powyższej formuły. Wówczas może on podjąć próbę zaprognozowania ich lub przeprowadzić analizę, przyjmując, że część danych finansowych w roku następnym utrzyma się na poziomie z roku ubiegłego. W dalszej części artykułu zaprezentowano podejście, oparte na założeniu że większość danych finansowych w analizowanym roku przyjmie wartości historyczne. **Jednak należy wyraźnie zaznaczyć, że analityk może zaplanować wszystkie lub wybrane komponenty opisanej wyżej formuły na podstawie powszechnie dostępnych informacji.**

Zakładając, że analiza będzie prowadzona na podstawie danych historycznych, możliwe jest wprowadzenie kilku uproszeń do opisanej formuły. Po pierwsze, nie znając danych prognozowanych na analizowany rok, można przyjąć założenie, że osiągnięte przez przedsiębiorstwo wyniki finansowe w analizowanym roku nie będą znacznie różniły się od tych z ubiegłego. Dla celów prowadzonej analizy płynności, wartości planowanych przychodów, kosztów i nakładów inwestycyjnych w analizowanym roku ukształtują się więc na poziomie z roku poprzedniego³. Po drugie, biorąc pod uwagę, że firma utrzyma poziom przychodów i kosztów z poprzedniego roku, a zmianie nie ulegną wskaźniki rotacji zapasów, należności i zobowiązań, nie wystąpi wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Kolejne uproszczenie dotyczy spłaty zobowiązań finansowych w tym okresie. Wartość tę można odczytać z bilansu spółki, przygotowanego na koniec poprzedniego roku, z pozycji zobowiązań krótkoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek, emisji papierów wartościowych i innych zobowiązań finansowych. Uwzględniając powyższe uproszczenia, formuła umożliwiająca wyznaczenie planowanego salda gotówki na koniec badanego roku przyjmie następujący kształt:

$$G_{n+1} = G_n + S_n - K_n + A_n - I_n - ZKF_{n+1},$$

gdzie:

G_{n+1} – planowane saldo środków pieniężnych na koniec analizowanego roku,

G_n – saldo środków pieniężnych na początek analizowanego roku,

S_n – wartość przychodów ze sprzedaży w roku ubiegłym,

K_n – wartość kosztów operacyjnych w roku ubiegłym,

A_n – wartość kosztów amortyzacji w roku ubiegłym,

I_n – wartość wydatków inwestycyjnych w roku ubiegłym,

ZKF_{n+1} – planowana spłata krótkoterminowych zobowiązań finansowych w analizowanym roku.

Jak już wspomniano, dodatnia wartość planowanego salda środków pieniężnych na koniec analizowanego roku wskazuje, że przyjmując te założenia⁴, firma powinna utrzymać płynność finansową. Sama planowana wartość środków pieniężnych na koniec ro-

³ Niniejsze założenie można uznać za prawidłowe w przypadku przedsiębiorstw o ustabilizowanej pozycji rynkowej, znajdujących się w fazie dojrzałości, w których nie należy spodziewać się dużych wahań poszczególnych parametrów finansowych w kolejnych latach. Natomiast, w przypadku przedsiębiorstw znajdujących się w fazie wzrostu lub w fazie schyłkowej, dane finansowe w kolejnych latach mogą ulegać znacznym zmianom. W tej sytuacji zastosowanie prezentowanego uproszczenia może prowadzić do istotnych zniekształceń uzyskanej oceny płynności finansowej.

⁴ Należy pamiętać o przyjętych uproszczeniach: przychody, koszty, nakłady inwestycyjne ukształtują się na poziomie z roku ubiegłego, brak nakładów na kapitał obrotowy (nie wystąpi zmiana stanu zapasów, należności oraz zobowiązań).

ku nie określa jednak precyzyjnie zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań. Inaczej należy bowiem ocenić kondycję płynnościową firmy, która utrzymuje saldo gotówki na poziomie 10 tys. zł, przy kosztach rocznych wynoszących 120 tys. zł oraz firmy, która również posiada 10 tys. zł, ale jej koszty roczne wynoszą 120 000 tys. zł. W przypadku pierwszej z firm 10 tys. zł jest kwotą wystarczającą na pokrycie średnich miesięcznych kosztów funkcjonowania. W drugiej firmie 10 tys. zł nie wystarczy nawet na spłatę średnich dziennych zobowiązań⁵. Ponadto, biorąc pod uwagę wysoką wartość przychodów i kosztów w odniesieniu do uzyskanego planowanego salda środków pieniężnych, niewielka ich procentowa zmiana będzie w sposób bardzo istotny wpływała na wartość planowanego salda gotówki. W związku z powyższym, ze względu na stosunkowo wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia w rzeczywistości innych niż planowano wartości przychodów i kosztów, wysoce prawdopodobne jest, że firma realnie nie będzie dysponowała kwotą 10 tys. zł na koniec roku.

W celu wyeliminowania powyższego problemu, autor opracowania zaproponował dokonywanie oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa na podstawie wskaźnika będącego stosunkiem planowanego salda środków pieniężnych na koniec analizowanego roku do planowanej wartości średnich miesięcznych kosztów. Na potrzeby tego opracowania nazwano go zmodyfikowanym wskaźnikiem wypłacalności. Formuła jego wyliczenia przyjmuje następujący kształt:

$$ZWW = \frac{G_n + S_n - K_n + A_n - I_n - ZKF_{n+1}}{\frac{1}{12} \cdot K_n},$$

po przekształceniu:

$$ZWW = \frac{12 \cdot G_{n+1}}{K_n},$$

gdzie:

ZWW – zmodyfikowany wskaźnik wypłacalności

Wskaźnik ten wyraża udział planowanego salda środków pieniężnych w planowanych miesięcznych kosztach. Im jego wartość jest wyższa, tym lepiej należy ocenić zdolność firmy do terminowego regulowania zobowiązań. Zasadność stosowania zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności środkami pieniężnymi przedstawia poniższy przykład.

Przykład 1.

W tabeli 1. zaprezentowano historyczne (z poprzedniego roku) wartości przychodów, kosztów operacyjnych, amortyzacji, nakładów inwestycyjnych oraz salda zapasów, należności, środków pieniężnych, zobowiązań krótkoterminowych handlowych oraz finansowych dla dwóch przedsiębiorstw. Na podstawie tych danych dokonano kalkulacji statycznych i dynamicznych wskaźników płynności finansowej (tabela 2.) oraz zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności (tabela 3.).

⁵ Średnie dzienne zobowiązania wynoszą ok. 333 tys. zł (120 000 tys. zł : 360 dni).

TABELA 1.**Dane finansowe firmy I i firmy II za ubiegły rok**

	Firma I	Firma II
Przychody (S_n)	900	1 000
Koszty operacyjne (K_n)	800	820
Amortyzacja (A_n)	20	20
Przepływ operacyjny	120	200
Zapasy (Z_n)	100	250
Należności (N_n)	100	500
Saldo środków pieniężnych na koniec roku (G_n)	30	70
Nakłady inwestycyjne (I_n)	20	20
Zobowiązania krótkoterminowe, z wyjątkiem pożyczek i kredytów (Z_n)	180	100
Zobowiązania krótkoterminowe finansowe (ZKF_n)	100	300

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 2.**Statystyczne i dynamiczne wskaźniki płynności finansowej firmy I i firmy II**

	Firma I	Firma II
Wskaźnik bieżącej płynności	0,82	2,05
Wskaźnik wysokiej płynności	0,46	1,43
Wskaźnik gotówkowego pokrycia zobowiązań krótkoterminowych	11%	18%
Wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży	13%	20%
Wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi	43%	50%

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku firmy I wszystkie wskaźników płynności przyjęły wartości znacznie niższe, niż miało to miejsce w przypadku firmy II. W związku z powyższym, analiza statycznych i dynamicznych wskaźników płynności finansowej pokazuje, że sytuacja płynnościowa firmy II jest znacznie lepsza niż firmy I. W celu potwierdzenia powyższych wyników, policzono zmodyfikowany wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi. Uzyskane wyniki prezentuje tabela 3.

TABELA 3.

**Zmodyfikowany wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi dla firmy I
i firmy II**

	Firma I	Firma II
Planowane saldo środków pieniężnych na koniec następnego roku (G_{n+1})	30	-50
Zmodyfikowany wskaźniki wypłacalności (ZWW)	45,0%	-73,2%

Źródło: opracowanie własne.

Ujemna wartość planowanego salda gotówki oraz zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności środkami pieniężnymi, w przypadku firmy II, wskazuje na to, że jeżeli w analizowanym roku przychody, koszty oraz nakłady inwestycyjne utrzymają się na poziomie z roku ubiegłego, nie ulegnie zmniejszeniu zapotrzebowanie na kapitał obrotowy i jednocześnie planuje się spłacić wszystkie wymagalne zobowiązania finansowe, to w firmie zabraknie pieniędzy, o ile nie zostanie ona dofinansowana ze środków obcych lub pochodzących od właściciela. Przyjmując analogiczne założenia dotyczące zasad kalkulacji planowanej sytuacji finansowej firmy I, można zauważyć że przedsiębiorstwo utrzyma zdolność do spłaty bieżących zobowiązań. Wartość zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności na poziomie 45% dowodzi tego, że planowane saldo gotówki na koniec analizowanego roku będzie stanowiło 45% wartości średnich miesięcznych kosztów przedsiębiorstwa. W związku z powyższym, przeprowadzona analiza nie potwierdziła wyników uzyskanych metodą statyczną i dynamiczną, które wskazywały, że lepszą kondycją płynnościową charakteryzuje się firma II.

Biorąc pod uwagę fakty, że to przyszłe saldo gotówki określa zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań, zmodyfikowany wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi należy uznać za lepszy miernik płynności finansowej. Informuje on w sposób bezpośredni o wysokości przybliżonego przyszłego stanu środków pieniężnych. Oczywiście, oszacowana wysokość przyszłego salda środków pieniężnych jest prawdziwa, o ile zostaną spełnione, wyżej wymienione, założenia dotyczące kształtowania się przyszłych: przychodów, kosztów, nakładów na kapitał obrotowy, nakładów inwestycyjnych oraz rozliczeń z tytułu finansowania działalności przedsiębiorstwa.

Podsumowując, wydaje się, że zmodyfikowany wskaźnik wypłacalności w sposób precyzyjniejszy niż tradycyjnie stosowane wskaźniki płynności pozwala ustalać zdolności firmy do terminowego regulowania zobowiązań. Przy założeniu, że w analizowanym roku firma osiągnie podobne wyniki finansowe do tych uzyskanych w roku ubiegłym, dodatnia wartość wskaźnika świadczy o tym, że w nadchodzącym roku firma utrzyma płynność finansową. Ponadto, zaprezentowana formuła służy zastosowaniu jeszcze jednego, bardziej szczegółowego podejścia do szacowania wypłacalności przedsiębiorstwa. W niektórych przypadkach analityk może dysponować dodatkowymi informacjami, na podstawie których możliwe jest oszacowanie przyszłych wyników finansowych (np.: przychodów, kosztów, nakładów na kapitał obrotowy). Wykorzystując te informacje do kalkulacji przyszłego stanu gotówki oraz zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności, można uzyskać bardzo dokładne dane dotyczące wypłacalności przedsiębiorstwa.

Mimo wstępowania ukazanych zalet omawianego wskaźnika, należy podkreślić, że nie uwzględnia on wpływu sezonowości sprzedaży na ocenę płynności finansowej. Problem wypłacalności finansowej przedsiębiorstwa z uwzględnieniem sezonowości został omówiony w kolejnym podrozdziale niniejszego opracowania.

4. Ujęcie sezonowości sprzedaży w analizie wskaźnikowej płynności finansowej

Nierównomierne rozłożenie przychodów ze sprzedaży w poszczególnych miesiącach roku może mieć istotny wpływ na płynność finansową przedsiębiorstwa. Wszystkie, dotąd omawiane, wskaźniki płynności nie uwzględniały powyższego problemu, tymczasem pomijanie go może doprowadzić do błędnej oceny kondycji płatniczej analizowanego podmiotu. Dotyczy to szczególnie firm, w których występuje duże zróżnicowanie w wartościach uzyskiwanych przychodów w kolejnych okresach roku obrotowego. W takich przypadkach analiza w ujęciu rocznym może wskazywać na dobrą kondycję płynnościową badanego przedsiębiorstwa, a mimo to problemy z wypłacalnością mogą pojawiać się w okresach charakteryzujących się relatywnie niskimi wpływami środków pieniężnych. Ze względu na istotę problemu, autor opracowania postanowił zaprezentować metodę kalkulacji zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności z uwzględnieniem sezonowości sprzedaży.

Formuła wyliczenia powyższego wskaźnika wymaga wyznaczenia planowanego salda środków pieniężnych na koniec analizowanego roku. Jeżeli chcemy badać płynność w okresach krótszych niż raz na rok, konieczne jest wyznaczenie powyższego salda na koniec tych okresów. Biorąc pod uwagę fakt, że większość spółek nie publikuje sprawozdań finansowych częściej niż raz na kwartał, z perspektywy analityka zewnętrznego należy przyjąć analizę płynności finansowej w okresach kwartalnych za optymalną, możliwą do zastosowania w praktyce. Ocena płynności finansowej z uwzględnieniem sezonowości będzie polegała zatem na wyznaczeniu zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności na koniec kolejnych kwartałów. W tym celu można zastosować znaną już formułę, pozwalającą na obliczenie ZWW, jednak wykorzystując do kalkulacji dane kwartalne. Dla dowolnego kwartału formuła przyjąłaby następujący kształt:

$$ZWW_Q = \frac{G_Q + S_Q - K_Q + A_Q - I_Q - 0,25 \cdot ZKF_{n+1}}{\frac{1}{12} \cdot K_n},$$

po przekształceniu:

$$ZWW_Q = \frac{12 \cdot G_{Q+1}}{K_n},$$

gdzie:

G_{Q+1} – planowane saldo środków pieniężnych na koniec analizowanego kwartału,

G_Q – saldo środków pieniężnych na początek analizowanego kwartału,

S_Q – wartość przychodów ze sprzedaży w analizowanym kwartale,

K_Q – wartość kosztów operacyjnych w analizowanym kwartale,

A_Q – wartość kosztów amortyzacji w analizowanym kwartale,

I_Q – wartość wydatków inwestycyjnych w analizowanym kwartale,

ZKF_{n+1} – planowana spłata krótkoterminowych zobowiązań finansowych w analizowanym roku⁶.

Jak podkreślano przy okazji prezentacji formuły pozwalającej na kalkulację salda środków pieniężnych na koniec roku, podobnie teraz należy zauważyć, że analityk dokonujący analizy może podjąć próbę zaplanowania danych finansowych lub przeprowadzić analizę na podstawie danych historycznych.

Ponadto, należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną istotną kwestię. W przypadku analizy kwartalnej, przychody ze sprzedaży nie muszą równać się wpływowi ze sprzedaży, a koszty operacyjne wydatkom operacyjnym⁷. Powyższy problem można rozwiązać, wykorzystując w tym celu znajomość wartości wskaźnika rotacji należności oraz zobowiązań. Informują one odpowiednio o tym, jaki okres upływa od momentu sprzedaży do momentu wpływu środków pieniężnych oraz jaki okres mija od momentu powstania zobowiązania do momentu jego spłaty. Metodyka kalkulacji wskaźników rotacji należności i zobowiązań jest prezentowana w bogatej literaturze przedmiotu [Rutkowski, 2003, s. 381-388; Pluta, 1999, s. 45; Śliwa, 1998, s. 251; *Zarządzanie finansowe...*, 1998, s. 533]. Formułę, umożliwiającą kalkulację wskaźnika rotacji należności, można zapisać w następujący sposób:

$$WRN = \frac{N}{S} \cdot dni$$

gdzie:

WRN – wskaźnik rotacji należności,

N – saldo należności na koniec okresu,

S – wartość przychodów ze sprzedaży w danym okresie,

dni – liczba dni w okresie.

Natomiast formuła, umożliwiająca ustalenie salda zobowiązań, przyjmuje następujący kształt [Rutkowski, 2003, s. 381-388; Pluta, 1999, s. 45; Śliwa, 1998, s. 251; *Zarządzanie finansowe...*, 1998, s. 586; *Teoria i praktyka...*, 2002, s. 455]:

$$WRZ = \frac{Z}{K} \cdot dni$$

gdzie:

WRZ – wskaźnik rotacji zobowiązań,

Z – saldo zobowiązań na koniec okresu,

K – wartość kosztów operacyjnych w danym okresie.

W tym miejscu warto zauważyć, że w rzeczywistości ustalony w ten sposób wskaźnik rotacji należności (zobowiązań) nie przedstawia prawdziwych okresów rotacji charakte-

⁶ Przyjęto założenie, że spłata krótkoterminowych zobowiązań finansowych rozłoży się równomiernie w trakcie roku, zatem na dowolny kwartał przypadnie spłata w wysokości 25% rocznej ich wartości.

⁷ W przypadku analizy w ujęciu rocznym, zakładając, że w analizowanym roku nie będzie występowała zmiana zapotrzebowania na kapitał obrotowy, przychody ze sprzedaży będą równe wpływowi ze sprzedaży, a koszty operacyjne wydatkom operacyjnym.

rystycznych dla odbiorców (dostawców) przedsiębiorstwa. Uproszczenie powyższych formuł polega na założeniu, że każdego dnia wartość sprzedaży (kosztów) jest taka sama (formuła bazuje na średniej dziennej sprzedaży – w przypadku WRN oraz średnich dziennych kosztach – w przypadku WRZ). W firmach w których przychody (koszty) nie są rozłożone równomiernie każdego dnia w trakcie roku, zastosowanie powyższych wzorów do wyliczenia wskaźnika obrotu należnościami (zobowiązaniami) będzie prowadziło do uzyskania zniekształconych wyników [*Zaawansowane techniki...*, 2010, s. 323-333]. Można je jednak urealnić, skracając okres analizy z rocznego do kwartalnego. Przykładowo, jeżeli przyjmie się założenie, że przedsiębiorstwo realizuje sprzedaż w wysokości 3 600 tys. zł rocznie, a wartość należności na koniec roku wynosi 360 tys. zł, licząc wskaźnik rotacji na podstawie danych rocznych, uzyska się wartości $WRN = 36$ dni $(360/3600 * 360)$. Jednakże, gdyby przyjąć założenie, że znaczna część przychodów, na przykład 3 000 tys. zł, przypada na ostatni kwartał roku (zatem przychody nie są rozłożone równomiernie w trakcie całego roku), a jako okres kalkulacji przyjęto by kwartał, wówczas wskaźnik rotacji wyniósłby 10,8 dnia $(360/3000 * 90)$. Jak widać, mimo że w obydwu przypadkach roczna sprzedaż jest taka sama, to skrócenie okresu analizy powoduje zmianę uzyskanych wyników. Takie podejście umożliwia precyzyjniejszą kalkulację wskaźnika rotacji niż miałyby to miejsce w przypadku analizy bazującej na danych rocznych. Kalkulacja przeprowadzona na podstawie danych rocznych umożliwia ustalenie średniej wartości wskaźnika rotacji dla całego roku. Jednocześnie należy podkreślić, że żadna z zaprezentowanych metod kalkulacji wskaźnika rotacji nie jest doskonała.

W celu wyznaczenia wskaźnika rotacji należności jest również możliwe zastosowanie metod: DSO, DSO_{LIFO}, DSOs. Jednak w tym przypadku może wystąpić problem z dostępem do danych potrzebnych do przeprowadzenia takiej analizy. Szerzej problem kalkulacji wskaźników rotacji należności został omówiony w literaturze przedmiotu [*Zaawansowane techniki...*, 2010, s. 323-333; *Zarządzanie płynnością...*, 2007; s. 128-140; Kusak, 2004, s. 101-106]. Podsumowując, zadaniem analityka, dokonującego oceny płynności finansowej, jest oszacowanie w możliwie najprecyzyjniejszy sposób wskaźnika rotacji należności i zobowiązań.

Mechanizm wykorzystania znajomości wartości wskaźników rotacji do szacowania wpływów i wydatków został przedstawiony na przykładzie kalkulacji wpływów dla dowolnego kwartału. Znając średni wskaźnik rotacji należności, wiemy, ile średnio dni upływa od momentu sprzedaży do momentu wpływu środków pieniężnych. Dla celów kalkulacji wpływów w danym kwartale należy przyjąć założenie, że przychody w poszczególnych dniach danego kwartału są sobie równe, a zatem wartość dziennych przychodów w kwartale można ustalić, dzieląc przychody ze sprzedaży w danym kwartale przez 90 dni. Na podstawie informacji o średnich dziennych przychodach w poszczególnych kwartałach oraz informacji o średniej wartości wskaźnika rotacji należności można wyznaczyć wpływy ze sprzedaży w kolejnych kwartałach. Metoda kalkulacji tych wpływów będzie uzależniona od wartości wskaźnika rotacji należności. Jeżeli wskaźnik rotacji należności mieści się w przedziale:

- 1) od 0 do 90 dni – wówczas wpływy dla danego kwartału będą szacowane na podstawie przychodów z tego kwartału oraz przychodów z kwartału poprzedzającego go;

- 2) od 91 do 180 dni – wówczas wpływy dla danego kwartału będą szacowane na podstawie przychodów z kwartałów, które wystąpiły jeden i dwa kwartały wcześniej;
- 3) od 181 do 270 dni – wówczas wpływy dla danego kwartału będą szacowane na podstawie przychodów z kwartałów, które wystąpiły dwa i trzy kwartały wcześniej;
- 4) od 271 do 360 dni – wówczas wpływy dla danego kwartału będą szacowane na podstawie przychodów z kwartałów, które wystąpiły trzy i cztery kwartały wcześniej.

Sposób kalkulacji wpływów kwartalnych został zilustrowany przykładem.

Przykład 2.

W pewnym przedsiębiorstwie średnie dzienne przychody w I kwartale roku ubiegłego wyniosły 10 tys. zł, w II kwartale – 20 tys. zł, a w III kwartale – 30 tys. zł. Wskaźnik rotacji należności wyniósł 89 dni. Przyjmuje się, że w roku następnym firma osiągnie podobne wyniki finansowe. Na podstawie zaprezentowanych danych przedstawiono sposób kalkulacji wpływów w III kwartale roku następnego. Rozważono również wariant, w którym wskaźnik rotacji należności wynosi 179 dni.

Jeżeli wskaźnik rotacji należności wynosi 89 dni, w kolejnych dniach kwartału III uzyskamy 89 razy wpływy, które będą dotyczyły przychodów zrealizowanych w kolejnych dniach II kwartału. Na przykład w 1. dniu III kwartału otrzymamy wpływy, które zostały wygenerowane przez przychody ze sprzedaży osiągnięte w 2. dniu II kwartału. Natomiast w 2. dniu III kwartału nastąpi wpływ ze sprzedaży zrealizowanej w 3. dniu II kwartału⁸. Analogicznie będą kształtowały się wpływy w kolejnych dniach. Wiadomo również, że w III kwartale osiągniemy wpływ będący rezultatem sprzedaży zrealizowanej 1. dnia kwartału III. Wpływ ten nastąpi dokładnie w 90. dniu III kwartału i wyniesie 30 tys. zł. Kalkulację wpływów w kwartale III można zatem zapisać w następujący sposób:

$$20 \text{ tys. zł (dzienny wpływ w II kw.)} \cdot 89 \text{ (dni)} + 30 \text{ tys. zł (dzienny wpływ w III kw.)} \\ \cdot 1 \text{ (dzień)} = 1810 \text{ tys. zł.}$$

Jeśli jednak wskaźnik rotacji będzie wynosił 179 dni, wtedy wpływy w III kwartale będą w całości uzależnione od sprzedaży zrealizowanej w I i II kwartale. Uzyskamy 1 wpływ ze sprzedaży z II kwartału oraz 89 wpływów z kwartału I, w związku z tym kalkulację wpływów można dokonać w następujący sposób:

$$10 \text{ tys. zł (dzienny wpływ w I kw.)} \cdot 89 \text{ (dni)} + 20 \text{ tys. zł (dzienny wpływ w II kw.)} \\ \cdot 1 \text{ (dzień)} = 910 \text{ tys. zł.}$$

W świetle powyższych rozważań formuły, umożliwiające wyznaczenie wpływów w analizowanym kwartale, można zapisać w następujący sposób:

- 1) jeżeli wskaźnik rotacji należności mieści się w przedziale od 0 do 90 dni :

⁸ Wynika to z faktu że na wpływy oczekujemy 89 dni od momentu dokonania sprzedaży.

$$WS_Q = \frac{S_Q}{90} \cdot (90 - wrn) + \frac{S_{Q-1}}{90} \cdot wrn,$$

- 2) jeżeli wskaźnik rotacji należności mieści się w przedziale od 91 do 180 dni:

$$WS_Q = \frac{S_{Q-1}}{90} \cdot (180 - wrn) + \frac{S_{Q-2}}{90} \cdot (wrn - 90),$$

- 3) jeżeli wskaźnik rotacji należności mieści się w przedziale od 181 do 270 dni:

$$WS_Q = \frac{S_{Q-2}}{90} \cdot (270 - wrn) + \frac{S_{Q-3}}{90} \cdot (wrn - 180),$$

- 4) jeżeli wskaźnik rotacji należności mieści się w przedziale od 271 do 360 dni:

$$WS_Q = \frac{S_{Q-3}}{90} \cdot (360 - wrn) + \frac{S_{Q-4}}{90} \cdot (wrn - 270),$$

gdzie:

WS_Q – wpływy ze sprzedaży w analizowanym kwartale;

S_Q – wartość przychodów ze sprzedaży w analizowanym kwartale;

S_{Q-1} – wartość przychodów ze sprzedaży w kwartale poprzedzającym analizowany kwartał;

S_{Q-2} – wartość przychodów ze sprzedaży w kwartale, który wystąpił dwa kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

S_{Q-3} – wartość przychodów ze sprzedaży w kwartale, który wystąpił trzy kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

S_{Q-4} – wartość przychodów ze sprzedaży w kwartale, który wystąpił cztery kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

wrn – wskaźnik rotacji należności.

Zaprezentowana metodyka kalkulacji kwartalnych wpływów ze sprzedaży może zostać zastosowana do kalkulacji wydatków operacyjnych. Jednak podstawę wyliczeń w tym przypadku będą stanowiły wartości kosztów operacyjnych (zamiast przychodów) oraz wartość wskaźnika zobowiązań (zamiast wskaźnika rotacji należności). W związku z tym, formuły, umożliwiające wyznaczenie wydatków operacyjnych w analizowanym kwartale, można zapisać w następujący sposób:

- 1) jeżeli wskaźnik rotacji zobowiązań mieści się w przedziale od 0 do 90 dni :

$$WO_Q = \frac{K_Q - A_Q}{90} \cdot (90 - wrz) + \frac{K_{Q-1} - A_{Q-1}}{90} \cdot wrz,$$

- 2) jeżeli wskaźnik rotacji zobowiązań mieści się w przedziale od 91 do 180 dni:

$$WO_Q = \frac{K_{Q-1} - A_{Q-1}}{90} \cdot (180 - wrz) + \frac{K_{Q-2} - A_{Q-2}}{90} \cdot (wrz - 90),$$

- 3) jeżeli wskaźnik rotacji zobowiązań mieści się w przedziale od 181 do 270 dni:

$$WO_Q = \frac{K_{Q-2} - A_{Q-2}}{90} \cdot (270 - wrz) + \frac{K_{Q-3} - A_{Q-3}}{90} \cdot (wrz - 180),$$

- 4) jeżeli wskaźnik rotacji zobowiązań mieści się w przedziale od 271 do 360 dni :

$$WO_Q = \frac{K_{Q-3} - A_{Q-3}}{90} \cdot (360 - wrz) + \frac{K_{Q-4} - A_{Q-4}}{90} \cdot (wrz - 270),$$

gdzie:

WO_Q – wydatki operacyjne w analizowanym kwartale;

K_Q – wartość kosztów operacyjnych w analizowanym kwartale;

K_{Q-1} – wartość kosztów operacyjnych w kwartale poprzedzającym analizowany kwartał;

K_{Q-2} – wartość kosztów operacyjnych w kwartale, który wystąpił dwa kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

K_{Q-3} – wartość kosztów operacyjnych w kwartale, który wystąpił trzy kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

K_{Q-4} – wartość kosztów operacyjnych w kwartale, który wystąpił cztery kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

A_Q – wartość kosztów amortyzacji w danym kwartale;

A_{Q-1} – wartość kosztów amortyzacji w kwartale poprzedzającym analizowany kwartał;

A_{Q-2} – wartość kosztów amortyzacji w kwartale, który wystąpił dwa kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

A_{Q-3} – wartość kosztów amortyzacji w kwartale, który wystąpił trzy kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

A_{Q-4} – wartość kosztów amortyzacji w kwartale, który wystąpił cztery kwartały wcześniej niż analizowany kwartał;

wrz – wskaźnik rotacji zobowiązań.

W kontekście powyższych rozważań ostatecznie formuła, pozwalająca na oszacowanie wartości zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności na koniec dowolnego kwartału, powinna przyjąć następujący kształt:

$$ZWW_Q = \frac{G_Q + WS_Q - WO_Q - I_Q - 0,25 \cdot ZKF_{n+1}}{\frac{1}{12} \cdot K_n},$$

po przekształceniu:

$$ZWW_Q = \frac{12 \cdot G_{Q+1}}{K_n}.$$

Zasadność stosowania zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności dla oceny płynności finansowej w poszczególnych kwartałach zobrazowano poniższym przykładem.

Przykład 3.

W tabeli 4. zaprezentowano kwartalne wyniki finansowe dla firmy I, której płynność w ujęciu rocznym była oceniana w przykładzie 1. Na podstawie danych kwartalnych dokonano ponownej analizy płynności finansowej.

TABELA 4.

Dane finansowe dla firmy I

	Rok n	Rok n +1	Rok n +1	Rok n +1	Rok n +1
	IVQ	IQ	IIQ	IIIQ	IVQ
Przychody (S)	360	90	180	270	360
Koszty operacyjne (K)	200	180	200	220	200
Amortyzacja (A)	5	5	5	5	5
Należności (N)	100				
Zobowiązania krótkoterminowe, z wyjątkiem pożyczek i kredytów (Z)	180				
Nakłady inwestycyjne (I)	20	5	5	5	5
Zobowiązania krótkoterminowe, z wyjątkiem pożyczek i kredytów (ZKF)	100	25	25	25	25

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 5.

Wpływy ze sprzedaży oraz wydatki operacyjne dla firmy I

	Rok n	Rok n +1	Rok n +1	Rok n +1	Rok n +1
	IVQ	IQ	IIQ	IIIQ	IVQ
Wsk. rotacji należności (wrn)	25	25	25	25	25
Wsk. rotacji zobowiązań (wrz)	81	81	81	81	81
Wpływy ze sprzedaży (WS)		165	155	245	335
Wydatki operacyjne (WO)		193	177	197	213

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 6.

Wartość zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności dla firmy I

	Rok n	Rok n +1	Rok n +1	Rok n +1	Rok n +1
	IVQ	IQ	IIQ	IIIQ	IVQ
Planowane saldo środków pieniężnych na koniec poszczególnych kwartałów (G)	30	-28	-80	-62	30
Zmodyfikowany wskaźnik wypłacalności (ZWW)		-42,0%	-120,0%	-93,0%	45,0%

Źródło: opracowanie własne.

Analiza danych zaprezentowanych w tabeli 4. wskazuje, że firma charakteryzuje się sezonowością sprzedaży. W związku z powyższym, powstaje pytanie, czy mimo że, jak wynika z analizy przeprowadzonej w przykładzie 1, na koniec analizowanego roku fir-

ma utrzymać płynność finansową, nie będzie miała problemów z wypłacalnością w trakcie roku obrotowego.

Znając wartość przychodów ze sprzedaży i saldo należności na koniec roku oraz wartość kosztów operacyjnych i saldo zobowiązań krótkoterminowych (z wyłączeniem pożyczek i kredytów), wyznaczono wartość wskaźnika rotacji należności oraz wskaźnika rotacji zobowiązań⁹. Następnie, stosując zaprezentowane w niniejszym opracowaniu formuły, dokonano kalkulacji wpływów ze sprzedaży i wydatków operacyjnych w poszczególnych kwartałach. Uzyskane wyniki zaprezentowano w tabeli 5.

Na podstawie powyższych kalkulacji oraz założeń dotyczących wartości nakładów inwestycyjnych, a także zobowiązań krótkoterminowych finansowych wyznaczono wartości zmodyfikowanych wskaźników wypłacalności na koniec poszczególnych kwartałów (tabela 6.).

W trzech pierwszych kwartałach otrzymano ujemną wartość planowanego salda gotówki oraz zmodyfikowanych wskaźników wypłacalności. Takie wyniki świadczą o tym, że jeżeli w analizowanych kwartałach przychody, koszty oraz nakłady inwestycyjne utrzymają się na poziomie z roku ubiegłego, nie ulegnie zmniejszeniu zapotrzebowanie na kapitał obrotowy i jednocześnie planuje się spłacić wszystkie wymagalne zobowiązania finansowe, to w firmie zabraknie pieniędzy, o ile nie zostanie dofinansowana z środków obcych lub pochodzących od właściciela. Dopiero na koniec IV kwartału osiągnięto dodatnią wartość gotówki oraz zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności. Wartości te są równe wartościom tych parametrów uzyskanych na koniec roku w przykładzie 1., w którym oceniano płynność tej samej firmy, ale w ujęciu rocznym. Taki wynik nie jest zaskoczeniem. Zarówno w przykładzie 1., jak i 3. oceniono płynność finansową tej samej firmy. Analiza płynności dokonana na koniec roku, przeprowadzona w przykładzie 1., jest tożsama z analizą na koniec IV kwartału, która została zaprezentowana w przykładzie 3. Zbieżność otrzymanych wyników świadczy o spójności przedstawionych modeli oceny płynności finansowej w układzie rocznym i kwartalnym.

Jednocześnie należy podkreślić, że zaprezentowany przykład ukazuje potrzebę prowadzenia analiz płynności finansowej w krótszych okresach niż jeden rok, szczególnie w firmach charakteryzujących się sezonowością sprzedaży. Analiza płynności w ujęciu rocznym nie wskazywała na ryzyko wystąpienia problemów z utrzymaniem płynności finansowej w firmie I, tymczasem badanie w okresach kwartalnych pokazuje, że w trakcie roku może mieć duże trudność z terminowym regulowaniem bieżących zobowiązań.

5. Podsumowanie

Powszechnie stosowane w ocenie płynności finansowej statyczne oraz dynamiczne wskaźniki nie pozwalają na dokonanie precyzyjnej analizy wypłacalności przedsiębiorstwa. Zarówno statyczna, jak i dynamiczna analiza wskaźnikowa może prowadzić do błędnych wniosków dotyczących oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa. Z tego względu,

⁹ Wartość wskaźnika rotacji należności wyznaczono stosując w tym celu, prezentowaną w opracowaniu, formułę: $WRN = N/S \cdot dni$ ($100/360 \cdot 90 = 25$). Natomiast wartość wskaźnika rotacji zobowiązań wyznaczono stosując w tym celu, prezentowaną w opracowaniu, formułę: $WRZ = Z/K \cdot dni$ ($180/200 \cdot 90 = 81$).

w niniejszym opracowaniu przedstawiono koncepcję zmodyfikowanego wskaźnika wypłacalności, umożliwiającą przeprowadzenie oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa w sposób dokładniejszy, niż jest to możliwe, wykorzystując tradycyjnie stosowane wskaźniki płynności finansowej. Główna zaleta prezentowanego podejścia polega na tym, że uwzględnia ono łącznie wszystkie podstawowe determinanty płynności finansowej przedsiębiorstwa, tzn.: stan początkowy środków pieniężnych oraz planowane przyszłe całkowite przepływy pieniężne (przepływy operacyjne, inwestycyjne oraz finansowe). Ponadto, w artykule zwrócono również uwagę na istotę analizy płynności finansowej w okresach krótszych niż rok obrotowy, a także zaproponowano model jej pomiaru.

Jednocześnie należy podkreślić, że ukazane w opracowaniu rozwiązania nie są pozbawione wad. Wśród nich należy przede wszystkim wymienić:

- 1) alkulację pomiaru płynności finansowej w roku analizowanym na podstawie danych finansowych, pochodzących z roku poprzedniego lub konieczność przeprowadzenia czasochłonnych prognoz danych finansowych;
- 2) złożoność prezentowanej metody kalkulacji;
- 3) wyższą czasochłonność i pracochłonność przedstawionej metody w porównaniu z metodami stosowanymi tradycyjnie.

Niemniej jednak, jak pokazują przeprowadzone analizy, w większości przypadków zmodyfikowany wskaźnik wypłacalności umożliwia precyzyjniejszy pomiar płynności finansowej niż tradycyjnie stosowane statyczne i dynamiczne wskaźniki płynności finansowej. Z tej racji warto rozważyć jego wykorzystanie w procesie oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Literatura

- Bednarski L. 2001 *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Bednarski L., Borowiecki R., Duraj J., Kurtys E., Waśniewski T., Wersty B. 2001 *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Bernstein L. 1993 *Analysis of Financial Statement*, Irwin, Homewood.
- Brealey R.A., Myers S.C., Allen F. 2011 *Principle of Corporate Finance*, The McGraw-Hill, New York.
- Carlsaw C.A., Mills J.R. 1991 *Developing Ratios For Effective Cash Flow Statement Analysis*, „Journal of Accountancy”, 172 (5).
- Gajdka J., Walińska E. 1998 *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka. Tom 2*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Gąsiorkiewicz L. 1999 *Ekonomika przedsiębiorstwa. Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- Giacomino D.E., Mielke E. D. 1993 *Cash flow: Another Approach to Ratio Analysis*, „Journal of Accounting”, 175 (3).
- Gotlieb M., Lewczyński W. 1993 *Cash flow, sprawozdanie z przepływów gotówki*, Instytut Przedsiębiorczości, Sopot.

- Horrigan J. O. 1965 *Some Empirical Bases of Financial Ratio Analysis*, „The Accounting Review”, 40 (3).
- Kacprzyk M., Wolski R., Bolek M. 2012 *Analiza wpływu wskaźników płynności oraz rentowności na kształtowanie się ekonomicznej wartości dodanej na przykładzie spółek notowanych na GPW w Warszawie*, [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, A. Kopiński, T. Słoński, B. Ryszawska (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 271, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kirkham R. 2012 *Liquidity Analysis Using Cash Flow Ratios and Traditional Ratios: The Telecommunications Sector in Australia*, „Journal of New Business Ideas & Trends”, 10(1).
- Kusak A. 2004 *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Emery G., Cogger K. 1982 *The measurement of Liquidity*, „Journal of Accounting Research”, 20(2).
- Figlewicz R.E., Zeller T.L. 1991 *An Analysis of Performance, Liquidity, Coverage and Capital Ratios from Statement of Cash Flow*, Akron Business and Economic Review, 22(1).
- Levy H., Alderson M. J. 1998 *Principle of Corporate Finance*, South-Western Collage Publishing, Ohio.
- Nowak M. 1998 *Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Metody i ograniczenia*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Ostaszewski J. 1991 *Ocena efektywności przedsiębiorstwa według standardów EWG, CIM*, Warszawa.
- Parkinson K., Kallberg J. 1993 *Corporate Liquidity. A Guide to Managing Working Capital*, Irwin, Homewood.
- Pluta W. 1999 *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Richards V. D., Laughlin E. J. 1980 *A cash conversion cycle approach to liquidity analysis*, Financial Management, 9(1).
- Rutkowski A., *Zarządzanie finansami* 2003 Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T. 1994 *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sierpińska M., Wędzki D. 2007 *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szczepaniak J. 1992 *Ocena przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych*, Ekorno, Łódź.
- Śliwa J. 1998 *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Walter J. 1975 *Determination of Technical Solvency*, Journal of Business, 30 (1).
- Wędzki D. 2009 *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego. Tom 2. Wskaźniki finansowe*, Wolters Kluwer Polska, Kraków.
- Wiśniewski T., Skoczylas W. 2002 *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Wnuczak P., Ceglowski B. 2010 *Zaawansowane techniki planowania należności i zobowiązań handlowych*, [w:] *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami. Analiza finansowa i zarządzanie ryzykiem*, D. Zarzecki (red.), Zeszyty Naukowe nr 587, Uniwersytet Szczeciński.

Monika FIEDORCZUK¹

GRUPY KAPITAŁOWE W ROSJI – GENEZA, EWOLUCJA, PERSPEKTYWY ROZWOJU

Streszczenie

Gospodarka Rosji, podobnie jak innych krajów, zarówno rozwijających się, jak i wysoko rozwiniętych, charakteryzuje się znaczącą rolą grup kapitałowych. Ich rozwój (trwający od dwudziestu lat) został zapoczątkowany wraz z rozpoczęciem procesu prywatyzacji i doprowadził do dominacji grup w wielu gałęziach przemysłu. W artykule podjęto próbę wyodrębnienia i analizy głównych etapów rozwoju rosyjskich grup kapitałowych oraz głównych tendencji rozwoju w pierwszej dekadzie XXI wieku i dalszych perspektyw.

Słowa kluczowe: grupy kapitałowe, Rosja, prywatyzacja, państwo

BUSINESS GROUPS IN RUSSIA – GENESIS, EVOLUTION, DEVELOPMENT PERSPECTIVES

Summary

The important feature of Russian economy, like many other developing and developed economies, is a significant role of business groups. Their development was started with the beginning of privatization process and have brought the dominant position in many industry branches. The paper addresses to the issue of main stages of Russian business groups development, development trends and perspectives in XXI century.

Key words: business groups, Russia, privatization, state.

1. Wstęp

Przemiany polityczne i gospodarcze, jakie rozpoczęły się w Rosji pod koniec lat osiemdziesiątych XX wieku, sprawiły, że pojawiły się w tym kraju całkowicie nowe możliwości i warunki powstania i rozwoju sektora prywatnego, w tym grup kapitałowych. Impulsem do ich tworzenia na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku stał się zapoczątkowany proces transformacji gospodarki i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Pozwoliła ona na przetransferowanie własności państwowej w ręce prywatnych przedsiębiorców lub banków.

Rosja często w literaturze jest uznawana za naturalnego kandydata do analizowania znaczenia grup kapitałowych w gospodarce, z uwagi na typowe dla krajów rozwijają-

¹ Mgr Monika Fiedorczyk – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku; e-mail: monika.fiedorczyk@uwb.edu.pl.

cych się warunki powstawania grup oraz ich bardzo ważną rolę w życiu: społecznym, ekonomicznym i politycznym kraju. Wyróżnikiem rosyjskich grup kapitałowych spośród innych krajów rozwijających się jest specyfika i konsekwencje prywatyzacji gospodarki Rosji, główne sektory ich działalności oraz rola właścicieli-oligarchów w życiu społecznym i politycznym kraju.

Zasadniczym celem badawczym artykułu jest wskazanie najważniejszych etapów w procesie rozwoju rosyjskich grup kapitałowych oraz podstawowych czynników, które zeterminowały te etapy. Postawione zostały tezy badawcze, iż proces rozwoju grup kapitałowych w Rosji nie miał charakteru spontanicznego, a o podstawowych jego etapach zadecydowały uwarunkowania instytucjonalne, wynikające z decyzji władz gospodarczych, dotyczących prywatyzacji majątku państwowego, a także, będąca ich efektem, pozycja oligarchów, silna pozycja państwa, w tym we własności przedsiębiorstw, oraz warunki makroekonomiczne, jakie pojawiły się w gospodarce w następstwie kryzysu z 1998 roku.

Realizacja postawionego celu była możliwa dzięki studiom literatury naukowej, przede wszystkim rosyjskojęzycznej, związanej z powstaniem i rozwojem rosyjskich grup kapitałowych i ich roli w gospodarce. W artykule przyjęto następującą strukturę. W pierwszej części przedstawiono podstawowe kwestie teoretyczne obejmujące grupy kapitałowe. Kolejne punkty zawierają analizę genezy i procesu ich rozwoju, w tym aspektów prywatyzacji dotyczących powstania grup kapitałowych, tzw. aukcji zastawnych, kryzysu finansowego z 1998 roku i głównych tendencji rozwoju grup w ubiegłej dekadzie. Artykuł uzupełniono o zarys perspektyw rozwoju grup kapitałowych w Rosji i potencjalne kierunki ich badań w najbliższych latach.

2. Pojęcie i istota grup kapitałowych

Grupy kapitałowe występują i odgrywają znaczącą rolę zarówno w krajach wysoko rozwiniętych (Stany Zjednoczone, Japonia, Niemcy, Francja, Kanada, Włochy, Szwecja), jak i w krajach rozwijających się (Brazylia, Chile, Izrael, Turcja, Rosja, Indie) oraz w krajach Azji Wschodniej (Korea Południowa, Tajwan, Tajlandia, Chiny, Indonezja), [Grabowiecki, 2006, s. 8]. W poszczególnych gospodarkach wykształciły się różne typy grup o nazwach często specyficznych jedynie dla danego kraju: *keiretsu* w Japonii (i nieistniejące już *zaibatsu*), *gije jituan* w Chinach, *cheabole* w Korei Południowej, *guanxi gije* na Tajwanie, kontrolowane przez rodziny *business houses* w Indiach, *grupos economicos* w Meksyku czy Argentynie.

W polskiej literaturze przedmiotu można spotkać również wiele różnych określeń dotyczących grup kapitałowych: grupa biznesowa, grupa przemysłowo-kapitałowa, zgrupowanie kapitałowe, zgrupowanie gospodarcze, konglomerat, holding, koncern, konsorcjum, lub struktura piramidowa. Pojęcia te czasem stosowane są zamiennie, a niekiedy przyporządkowane konkretnym typom grup kapitałowych. Należy zaznaczyć, że określenie grupa kapitałowa jest polskim terminem². W literaturze anglojęzycznej używa się

² Ten termin został przyjęty w niniejszym opracowaniu. Jednak należy podkreślić, iż w literaturze przedmiotu, dotyczącej grup kapitałowych w Rosji, najczęściej stosowanym określeniem jest termin *интегрирование бизнес-группа*.

zazwyczaj pojęcia grupa biznesowa (*business group*), grupa przedsiębiorstw (*group of companies*), grupa korporacyjna (*corporate group*), czy rzadziej kompleks korporacyjny (*corporate complex*).

W przypadku rosyjskich, opracowań dotyczących struktur korporacyjnych w gospodarce Rosji, także jest stosowane różnorodne nazewnictwo grup kapitałowych: grupa biznesowa (*бизнес-группа*), holding (*холдинг*), grupa finansowo-przemysłowa (*финансово-промышленная группа*), zintegrowana grupa biznesowa (*интегрированная бизнес-группа*), zintegrowana grupa przemysłowa (*интегрированная промышленная группа*), zintegrowana struktura korporacyjna (*интегрированная корпоративная структура*).

W literaturze zarówno krajowej, jak i zagranicznej, związanej z funkcjonowaniem grup kapitałowych, odnaleźć można znaczną liczbę ich definicji. Jak podkreśla M. Aluchna, trudności w dokładnym i jednoznacznym zdefiniowaniu grupy kapitałowej wynikają z wielości terminów, wskazanych powyżej, rozmaitych, możliwych perspektyw badawczych oraz typów, jakie przybierać mogą grupy [Aluchna, 2010, s. 20-23].

Względnie ogólnej definicji dostarcza *Leksykon zarządzania*, który wyjaśnia pojęcie grupy kapitałowej jako: *zgrupowanie spółek utworzone dla wspólnej realizacji celów gospodarczych, polegających na dążeniu do uzyskania korzyści ekonomicznych z prowadzonej działalności, które nie mogłyby być osiągnięte w ramach jednego przedsiębiorstwa* [Grupy ..., 2011, s. 23].

Trocki, z kolei, określa grupy kapitałowe jako zgrupowania utworzone dla realizacji wspólnych celów gospodarczych, składające się z samodzielnych prawnie podmiotów gospodarczych w formie spółek kapitałowych, powiązane w sposób trwały więziami kapitałowymi i ewentualnie dodatkowo innymi (majątkowymi, kontraktowymi, personalnymi), posiadające możliwość realizacji wspólnych celów, wynikającą z rodzaju i intensywności tworzących je powiązań [Trocki, 2004, s. 15, 56-67].

Khanna i Yafeh w opracowaniu, dotyczącym grup kapitałowych w krajach rozwijających się, formułują grupy jako składające się z prawnie niezależnych przedsiębiorstw, działających na zróżnicowanych (często nie- powiązanych) rynkach, połączonych więzami formalnymi (kapitałowo) lub nieformalnymi (np. rodzinnymi), [Khanna, Yafeh, 2007, s. 331].

Z uwagi na fakt, iż po kryzysie finansowym z 1998 roku znaczna część rosyjskich grup kapitałowych (w tym te największe pod względem wartości produkcji czy liczby zatrudnionych) przybrała formę holdingu, na potrzeby opracowania przyjęto definicję zaproponowaną przez S. Avdashevą, według której grupa kapitałowa lub holding³ jest strukturą obejmującą określoną grupę przedsiębiorstw i organizacji, samodzielnych pod względem prawnym, związanych własnościowymi, kontraktowymi lub innymi, w tym nieformalnymi, stosunkami [Российская корпорация ..., 2009, s. 117]. Podmioty te są kierowane przez jedno centrum podejmowania decyzji (spółkę holdingową), która posiada znaczący udział we własności pozostałych firm, wchodzących w skład holdingu (określanych również jako spółki-córki, *дочерние компании*).

Można przyjąć, że podstawowym celem tworzenia grup kapitałowych jest dążenie do podniesienia efektywności gospodarowania przedsiębiorstw, ekspansja rynkowa czy

³ Jak podkreśla M. Aluchna, część autorów zamiennie stosuje pojęcia grupy kapitałowej i holdingu, traktując je jako terminy tożsame [Aluchna, 2010, s. 22].

też zwiększenie siły ekonomicznej. Można wyróżnić przy tym następujące motywy powstawania i rozwoju grup: operacyjne i techniczne, rynkowe i marketingowe, finansowe, menedżerskie i strategiczne [Sikacz, 2011, s. 60]. To, jakie motywy decydują o powstaniu konkretnych grup kapitałowych, zależy po części od ich indywidualnych celów, a po części od warunków ekonomicznych w danym sektorze bądź ogólnie w kraju.

Funkcjonowanie grup kapitałowych w gospodarkach danych krajów przynosi im korzyści, ale również straty ekonomiczne, różne w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego kraju, czy też udziału grup w poszczególnych wielkościach makroekonomicznych (PKB, produkcja, zatrudnienie). Grupy kapitałowe mają szereg mocnych stron: możliwość dywersyfikacji, ograniczenia ryzyka, odporność na wahania rynku, efektywne wykorzystanie zasobów, transfer wiedzy i inne. Jednak mają jednocześnie wielu przeciwników i są posądzane o: nieprzejrzystość, nieprzestrzeganie praw udziałowców mniejszościowych (częsty zarzut wobec grup w Rosji), powiązania krzyżowe i personalne [Aluchna, 2008, s. 450].

O ile w przypadku krajów wysoko rozwiniętych grupy kapitałowe doczekały się już pokaźnej liczby opracowań i zostały najlepiej rozpoznane, o tyle w krajach rozwijających się są ciągle przedmiotem wielu badań i analiz przynoszących nowe wyniki dotyczące produktywności czy efektywności. Rosyjskie grupy kapitałowe nadal nie doczekały się dużej liczby opracowań na swój temat, być może za sprawą stosunkowo krótkiego okresu funkcjonowania na rynku. Zazwyczaj dostępne opracowania często odnoszą się jedynie do negatywnych aspektów obecności grup kapitałowych w gospodarce rosyjskiej.

Grupy kapitałowe w krajach rozwijających się przybierają różnorodne formy pod względem: dywersyfikacji, stopnia zaangażowania banków i innych instytucji finansowych, typu integracji (wertikalnej lub horyzontalnej), typów więzi (finansowych, rodzinnych i innych), związków z władzami politycznymi [Khanna, Yafeh, 2007]. Jednak wyniki badań wskazują, że w krajach tych grupy kapitałowe osiągają lepsze wyniki ekonomiczne niż firmy działające samodzielnie [Hainz, 2006, s. 6; Shumilov, 2008, s. 9-10]. Są niejako substytutami nierozwiniętych jeszcze lub brakujących instytucji. Zapewniają korzystniejsze finansowanie inwestycji niż słabo rozwinięte rynki kapitałowe.

3. Geneza rosyjskich grup kapitałowych

Pierwszy etap rozwoju grup kapitałowych w Rosji dotyczył okresu 1992-1995 i był związany z rozpoczęciem prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Proces prywatyzacji w rosyjskiej gospodarce został zainicjowany w lipcu 1991 roku przyjęciem przez Radę Najwyższą Federacji Rosyjskiej ustawy „O prywatyzacji państwowych i komunalnych przedsiębiorstw w RFSRR”. W praktyce prywatyzację rozpoczęły dwa dokumenty: dekret „O przyspieszeniu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych i komunalnych” z 9 grudnia 1991 roku oraz „Podstawowe załączniki do programu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych i komunalnych w FR na 1992 rok” z 29 grudnia 1991 roku. Dodatkowo w sierpniu 1992 roku przyjęto dekret Prezydenta Federacji Rosyjskiej „O wprowadzeniu systemu voucherów w Federacji Rosyjskiej”.

Struktura własności dużych i średnich przedsiębiorstw była zdeterminowana dwoma typami prywatyzacji: masową (voucherową, jaka miała miejsce w latach 1992-1994) oraz tzw. dużą prywatyzacją. Prywatyzacja voucherowa polegała na bezpłatnym przekazaniu rosyjskim obywatelom specjalnych czeków prywatyzacyjnych (voucherów), które następnie mogły być zamieniane na akcje prywatyzowanych przedsiębiorstw lub udziały w tzw. czekowych funduszach inwestycyjnych, jak również sprzedawane na rynku wtórnym [Jermakowicz, Pańków, 1995, s. 92-93]. Taki schemat formalnie przekazywał prawa własności wszystkim obywatelom, ale w rzeczywistości zabezpieczał prawa tzw. *insiderów* (menedżerów wysokiego szczebla i pracowników). Schemat ten został wybrany przez władze w celu pokonania sprzeciwu starych („czerwonych”) dyrektorów wobec prywatyzacji, a z drugiej strony, w wyniku szybkiej transformacji struktury własności, uczynić miał przemiany rynkowe nieodwracalnymi [Зеленова...]. Jak podkreślają analitycy, realizowano przede wszystkim interes dotychczasowych dyrektorów, aby otrzymali oni kontrolne pakiety udziałów przedsiębiorstw i stali się ich właścicielami, choć w czasach sowieckich byli zarządcami często nieefektywnymi.

Duża prywatyzacja objęła średnie (zatrudniające od 200 do 1000 pracowników, o majątku trwałym od 1 do 50 mln rubli) oraz duże przedsiębiorstwa (zatrudniające powyżej 1000 osób i o majątku trwałym powyżej 50 mln rubli), które mogły być prywatyzowane na aukcjach, targach inwestycyjnych i w konkursach komercyjnych. W przypadku dużych przedsiębiorstw była możliwa jedynie prywatyzacja w celu przekształcenia ich w spółki akcyjne i następnie obrót akcjami na rynku kapitałowym. Z metody tej zostały wyłączone przedsiębiorstwa, których prywatyzacja została zabroniona⁴. W programie dużej prywatyzacji zaproponowano trzy jej warianty, które w praktyce oznaczały bardzo znaczące przywileje dla menedżerów i szeregowych pracowników (m. in. polegały na nieodpłatnym przekazaniu im dużej części udziałów lub opcji zakupu nawet połowy udziałów za vouchery).

Po zakończeniu wydawania czeków prywatyzacyjnych rozpoczął się okres tzw. pieniężnej prywatyzacji (*денежная приватизация*), która obejmowała konkursy inwestycyjne oraz tzw. aukcje zastawne (omówione w kolejnym punkcie), [Яковлев, Данилов, 2007, s. 11]. W ramach pieniężnej prywatyzacji władze rozpoczęły realizację nowych celów – maksymalizacji dochodów budżetu państwa (wcześniejszy etap nie przyniósł bowiem znaczących dochodów budżetowych) oraz poszukiwanie takich inwestorów, którzy, dysponując znaczącymi pakietami akcji, dokonywaliby długookresowych inwestycji.

W następstwie rozpoczętej prywatyzacji, największe korzyści uzyskali dyrektorzy i menedżerowie prywatyzowanych przedsiębiorstw. Przejmowali oni udziały na drodze prawnie dozwolonych rozwiązań, również od szeregowych pracowników, skupiając w swoich rękach realną kontrolę nad firmami. Menedżerowie kontrolowali w rzeczywistości większą część akcji, niż wynikało to z oficjalnych statystyk – udziały przejmowali przez

⁴ Z prywatyzacji zostały wyłączone m. in. przedsiębiorstwa z branż: leśnictwo, eksploatacja zasobów morskich, produkcja i przesyłanie energii elektrycznej, wydobywanie, przetwórstwo oraz zbyty ropy naftowej, gazu ziemnego, drogocennych metali, kamieni i radioaktywnych oraz rzadkich komponentów, produkcja zbrojeniowa, spirytusowa, transport kolejowy, wodny i lotniczy, przedsiębiorstwa badawczo-rozwojowe i projektowo-konstrukcyjne, obiekty bezpieczeństwa narodowego, wybrane przedsiębiorstwa sprzedaży hurtowej [Государственная программа приватизации ...; Jermakowicz, Pańków, 1995, s. 28, 77].

podstawione firmy, będące często ich własnością (tzw. *аффилированные лица*), [Долгопятава, 2001, s. 48-49]. Przy prywatyzacji i wtórnej sprzedaży akcji menedżerowie wykorzystali swoją przewagę w dostępie do: informacji, strumieni finansowych i innych aktywów przedsiębiorstwa. Mogli ponadto inicjować proces reorganizacji, dodatkowej emisji akcji i brać w nich aktywny udział. Na uwagę zasługują także silne, często nieformalne, więzi menedżerów z władzami regionalnymi i miejskimi, wykorzystywane m. in. w czasie organizowania konkursów i aukcji prywatyzacyjnych.

Już w 1993 roku w gospodarce rosyjskiej zaczęły pojawiać się pierwsze grupy kapitałowe [Папте, 2000, s. 30-33]. Inicjatorami ich organizowania i jednocześnie centralnymi podmiotami były: duże banki, duże przedsiębiorstwa lub specjalnie tworzone struktury finansowe (w formie jednego lub częściowej kilku podmiotów prawnych). Banki zostały właścicielami części dużych przedsiębiorstw w wyniku aukcji zastawnych oraz w rezultacie przejmowania udziałów firm za długi⁵. Powstawały wówczas tzw. grupy finansowo-przemysłowe (*финансово-промышленные группы*). W sytuacji, gdy inicjatorem powstania i centralnym podmiotem grup kapitałowych były przedsiębiorstwa, one również dążyły w konsekwencji do utworzenia własnego banku lub przejmowały kontrolę nad istniejącym. Wewnątrz tych grup powstawały poza tym domy handlowe czy spółki ubezpieczeniowe. Grupy takie były tworzone w przemyśle paliwowo-energetycznym i metalurgicznym. W ich przypadku inicjatorem tworzenia było równocześnie państwo, które w procesie prywatyzacji powoływało wertykalnie zintegrowane grupy. Wiosną 1993 roku, postanowieniem rządu Federacji Rosyjskiej, utworzono sześć pierwszych grup kompleksu paliwowo-energetycznego: Gazprom, Rosneft', Lukoil, Surgutneftgaz, Jukos i Jedinaja Energeticeskaja Sistema Rossii – ЕЭС России [Папте, Галухина, 2009, s. 5-6]. Natomiast najrzadsze były przypadki, gdy w celu utworzenia grupy, powoływano specjalne struktury finansowe (grupy: AFK Sistema i ADS Volgopromgaz).

4. Aukcje zastawne

Drugim, znaczącym etapem w rozwoju rosyjskich grup kapitałowych były tzw. aukcje zastawne (*залоговые аукционы*), mające miejsce w listopadzie i grudniu 1995 roku. Dotyczyły one państwowych pakietów akcji dziewięciu naftowych i metalurgicznych przedsiębiorstw oraz trzech dużych przedsiębiorstw transportu wodnego [Яковлев, Данилов, 2007, s. 11]. Aukcje te pozwoliły kilku wiodącym bankom zostać właścicielami kontrolnych pakietów akcji dużych przedsiębiorstw przemysłowych. Łączna wartość uzyskanych kredytów wyniosła około 1,1 mld USD, przy czym 1 mld uzyskano z pakietów akcji 6 firm: kombinatu metalurgicznego Norilskij nikel i naftowych Jukosu, Surgutneftgazu, Sibnefti, Sidanko (obecnie TNK-BP) i Lukoilu.

Formalnie, aukcje zastawne były konkursowym mechanizmem uzyskania przez rząd kredytów od banków prywatnych pod zastaw kontrolnych pakietów akcji przedsiębiorstw przemysłowych, w celu likwidacji deficytu budżetu federalnego. Jednak mechanizm i nas-

⁵ Obecnie występują w gospodarce Rosji relatywnie rzadko. Termin „grupy finansowo-przemysłowe” nie jest już używany w literaturze przedmiotu.

tepstwa ich przeprowadzenia pozwalają przypuszczać, iż rzeczywistym celem było obejście, obowiązującego wówczas, zakazu prywatyzacji przedsiębiorstw uznanych za strategiczne. Aukcje zastawne są uznawane za naruszające całe ustawodawstwo związane z prywatyzacją i szkodzące rozwojowi rosyjskiego rynku kapitałowego [Зайченко, 2006, s. 11]. Co należy podkreślić, kredyty nie miały być spłacane, gdyż w budżecie federalnym na 1996 rok nie znalazła się pozycja je zawierająca. W konsekwencji, posiadacze zastawu mieli stać się właścicielami udziałów. Cele władz były przy tym następujące: trwale alianse między bankami i przemysłem, pojawienie się w największych przedsiębiorstwach krajowych właścicieli strategicznych i zagwarantowanie politycznego związku między władzami federalnymi a przedsiębiorstwami [Панько, 2002, s. 34]. Główne zarzuty, sformułowane wobec organizatorów i uczestników aukcji zastawnych, dotyczyły znacznego zaniżenia wartości sprzedawanych udziałów oraz niedopuszczenia do nich innych (poza bankami) potencjalnych kupujących, w tym zagranicznych inwestorów [Яковлев, Данилов, 2007, s. 11].

Przeprowadzenie aukcji zastawnych stanowiło kluczowy moment w procesie tworzenia rosyjskich grup finansowo-przemysłowych. Najbardziej znanymi zwycięzcami aukcji były banki: ONEKSIM, Menatep i MFK oraz oligarchowie: Roman Abramowicz (Millhouse/Sibneft', w latach 1995-97 młodszy współpracownik Borysa Bierzewskiego), Michail Chodorkowski (Menatep/Jukos), Władimir Potanin (Interros/Noril'skij Nikel) oraz Wagit Alekpirow (Łukoil) i Władimir Bogdanov (Surgutnieftegaz) – obydwaj z sektora paliwowego, nabyli dodatkowe udziały w firmach już przez nich kontrolowanych [Guriev, Rachinsky, 2004, s. 11].

Liczba oficjalnie zarejestrowanych grup finansowo-przemysłowych rosła w szybkim tempie [Экономика переходного ..., 1998, s. 478-479]. Podczas gdy w 1993 roku funkcjonowała tylko jedna grupa, w 1994 roku – 6, w 1995 roku – 21, w czerwcu 1997 roku już 62 grupy. Na początku 1998 roku były zarejestrowane 72 grupy finansowo-przemysłowe, które obejmowały około 1500 przedsiębiorstw i 100 instytucji kredytowo-finansowych⁶. Dla przykładu jedynie 5 grup (Uralskije zavody, Ruschim, Primorje, Niżegorodskije awtomobili i Interros) w 1996 roku zatrudniało łącznie 698,9 tys. pracowników (sam Interros 306 tys.), obejmowało 112 przedsiębiorstw, 11 banków, 6 spółek ubezpieczeniowych i 2 fundusze inwestycyjne.

Lata 1996-1997 były okresem, kiedy znacząca część rosyjskiego przemysłu znajdowała się w rękach banków [Панько, 2002, s. 34]. Jeszcze w 1997 roku kontynuowano przeprowadzanie aukcji zastawnych, ale wartości akcji, będących przedmiotem operacji, były już bliskie cen rynkowych (np. aukcja dotycząca korporacji naftowych Vostocznoj i Tiumentskoj). Wraz z uzyskaniem kontroli nad największymi przedsiębiorstwami z sektora wydobywczego banki mogły przekształcić się w duże grupy finansowo-przemysłowe, będące w stanie konkurować na rynku międzynarodowym. Do grupy dziesięciu największych grup kapitałowych na koniec 1997 roku należały [Панько, 2000, s. 37-38]: Gazprom, Łukoil, Interros-ONEKSIM, Menatep-Rosprom-Jukos, Grupa Inkombanku, Imperia (Bierzewskiego i Smoleńskiego), Grupa Banku „Rossijskij kredit”, „Konsorcjum Alfa-Group”, Grupa MOST i AFK Sistema.

⁶ Realnie, w końcu 1998 roku, w rosyjskiej gospodarce funkcjonowało około 150 grup, w tym niezarejestrowane oficjalnie, jednak ich funkcjonowanie pozwalało uznać je za grupy finansowo-przemysłowe.

Obydwa opisane etapy formowania się rosyjskich grup kapitałowych (prywatyzacja i aukcje zastawne) charakteryzowały się silnym oddziaływaniem państwa. W okresie najintensywniejszej prywatyzacji (1993-1995), za prezydentury B. Jelcyna, wykształciły się ściśle powiązania pierwszych oligarchów i tworzących się grup kapitałowych z władzą, co zapewniło im bezpośredni wpływ na politykę państwa. W wyniku przeprowadzonych aukcji zastawnych, państwo *de facto* przekazało udziały prywatnym instytucjom finansowym w najbardziej znaczących w gospodarce firmach. Można wskazać na główne cechy relacji państwo – grupy kapitałowe w analizowanym okresie [Панпе, Галухина, 2009, s. 91-92]:

- bezpośrednie uczestnictwo organów władzy w tworzeniu konkretnych grup i zabezpieczeniu możliwości ich ekspansji;
- nadzwyczajne metody finansowania potrzeb państwa przez prywatne przedsiębiorstwa;
- nieformalne konsultacje państwa i przedsiębiorców w kwestii prowadzonej przez państwo polityki ekonomicznej;
- okresowe przejścia przedsiębiorców do organów władzy i na odwrót;
- przypadki silnego oddziaływania przedsiębiorców na władze, wychodzące poza granice zwykłego lobbingu.

Relacje te uległy znaczącym zmianom po kryzysie finansowym z 1998 roku i w wyniku objęcia władzy przez W. Putina.

5. Wpływ kryzysu z 1998 roku na rosyjskie grupy kapitałowe

Koniec 1997 roku był dla grup finansowo-przemysłowych w Rosji okresem maksymalnej, jak do tamtej pory, ekonomicznej i politycznej siły. Jednak już na początku 1998 roku pojawiły się czynniki skutkujące trudną sytuacją grup. Były to przede wszystkim [Панпе, 2000, s. 41]: znaczący spadek cen ropy naftowej na rynku międzynarodowym, wstrząsy na światowych rynkach papierów wartościowych, trudności w zarządzaniu grupami w nowych warunkach ekonomicznych, jakich doświadczali „czerwoni” dyrektorzy i konflikty między starymi moskiewskimi grupami a nowymi, które powstawały w regionach. W pierwszej połowie 1998 roku część największych grup finansowo-przemysłowych utraciła kontrolę nad znaczącą liczbą przedsiębiorstw, wchodzących w ich skład.

Kryzys, który oficjalnie miał swój początek 17 sierpnia 1998 roku, spowodowany negatywnymi tendencjami w sektorze finansowym gospodarki Rosji (jak: rosnące zadłużenie publiczne, dążenia do przeciwdziałania dewaluacji rubla i zmniejszania rezerw dewizowych, pogarszanie się sytuacji w bilansie handlowym) przejawiał się załamaniem rynku finansowego i okresowym zawieszeniem moskiewskiej giełdy walutowej [Durka, 1998, s. 6-9]. Oznaczał on negatywne zmiany dla sektora bankowego w Rosji. Upadło szereg banków, będących centralnymi podmiotami grup finansowo-przemysłowych: Inkombank, ONEKSIMbank, Menatop. Rossijskij kredit, SBS-Agro [Панпе, 2002, s. 35]. Przetrwwały: Alfa-bank, Gazprombank i Pietrokommiercbank, ale te, z kolei, w swoich grupach odgrywały rolę jedynie służebną. Najważniejszym efektem kryzysu w stosunku do rosyjskich grup kapitałowych było przejście od dominacji w nich sektora bankowego do do-

minacji sektora realnego. Część największych grup przestała istnieć, lecz część nie odniosła znaczących strat (np.: Gazprom, Łukoil, Alfa-Renova, MOST i AFK Sistema).

Skutki kryzysu finansowego oznaczały także określone implikacje dla oligarchów, będących właścicielami centralnych podmiotów w grupach kapitałowych (w tym banków), [Крыштановская, 2002, s. 34-35]. Kryzys przerwał systematyczny wzrost ich roli w gospodarce i polityce, część zbankrutowała, część odeszła w cień, a jeszcze inni wyjechali za granicę. W następstwie kryzysu pojawiło się nowe ustawodawstwo, które część prywatnych przedsiębiorców zaakceptowała, a część oprotestowała. Szacuje się, iż w 2001 roku z elity przedsiębiorców, jaka wykształciła się od 1993 roku w tym oligarchów, aktywnych gospodarczo w Rosji pozostało jedynie 15%.

Podkreślenia wymaga fakt, iż ekonomiczne znaczenie większości grup kapitałowych w następstwie kryzysu zmniejszyło się jedynie ilościowo, ale nie jakościowo [Яковлев, Данилов, 2007, s. 12]. Ich znacząca rola w gospodarce wcale nie zmniejszyła się. Zmiany, jakie zaszły po kryzysie, tj. pojawienie się w gospodarce wolnych strumieni kapitału, pochodzących z rosnącego eksportu (w wyniku dewaluacji rubla) oraz spowodowanych wzrostem cen międzynarodowych na surowce energetyczne i metale, przyczyniły się do rozwoju istniejących i pojawienia się nowych grup kapitałowych. Proces ten wzrósł w pierwszych latach XXI wieku.

Pierwsze lata po kryzysie charakteryzowały się nasileniem procesów redystrybucji własności, w tym aktywności podmiotów (również państwa) na rynku kontroli korporacyjnej oraz koncentracji kapitału akcyjnego [ИЭПП, 2004, s. 338-339]. Lata 1999-2003 przyniosły w rosyjskiej gospodarce łącznie 1294 transakcje fuzji i przejęć o wartości 22,8 mld dolarów (tabela 1.). Największą dynamiką odznaczały się transakcje związane jedynie z rosyjskimi firmami. Podczas gdy liczba takich transakcji w omawianym okresie wzrosła czterokrotnie, wartość tych transakcji około pięciokrotnie. Transakcje te były silnie skoncentrowane gałęziowo – w 2003 roku 63% dotyczyło przedsiębiorstw wydobywających i przetwarzających surowce naturalne. Na uwagę zasługuje fakt, że uczestnikami transakcji fuzji i przejęć były także podmioty zagraniczne, zarówno w roli czynnej, jak i biernej.

TABELA 1.

Transakcje fuzji i przejęć w Rosji w latach 1999-2003

	1999		2000		2001		2002		2003	
	Wartość (w mln USD)	Liczba	Wartość (w mln USD)	Liczba	Wartość (w mln USD)	Liczba	Wartość (w mln USD)	Liczba	Wartość (w mln USD)	Liczba
Rosyjskie fuzje i przejęcia	1 203,8	75	508,3	134	1 899,3	199	2 578,9	217	6 668,0	308
Przejęcia rosyjskich spółek przez zagraniczne	167,2	33	2 111,9	60	1 318,6	43	1 825,8	41	2 455,0	53
Przejęcia zagranicznych spółek przez rosyjskie	6,9	11	105,7	17	463,6	25	504,4	33	975,0	45
Łącznie	1 377,9	119	2 725,9	211	3 681,5	267	4 909,1	291	10098,0	406

Źródło: [ИЭПП, 2004, s. 339].

Okres po kryzysie z 1998 roku cechował się ponadto stale rosnącym poziomem koncentracji własności, dotyczącym również spółek należących do grup kapitałowych. Podczas gdy na koniec lat dziewięćdziesiątych poziom ten, zgodnie z wynikami badań wiódących rosyjskich ośrodków naukowych, wynosił w rosyjskich przedsiębiorstwach średnio 27-33%, to już w połowie ubiegłej dekady było to nawet 52% [Долгопятава, 2010, s. 85].

6. Rosyjskie grupy kapitałowe w XXI wieku – główne tendencje i perspektywy rozwoju

Pierwsza dekada XXI wieku przejawiała się różnymi tendencjami, dotyczącymi rozwoju rosyjskich grup kapitałowych. Wynikały one z ogólnej sytuacji w gospodarce Rosji w pierwszych latach ubiegłej dekady, w tym wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego, korzystnych cen na międzynarodowych rynkach surowców naturalnych, finansowej i budżetowej stabilności gospodarki oraz wzrostu zainteresowania zagranicznych podmiotów dokonywaniem inwestycji w Rosji.

W pierwszej dekadzie XXI wieku nastąpiło w Rosji znaczne zwiększenie liczby dużych przedsiębiorstw i grup kapitałowych oraz rozprzestrzenienie ich w większości gałęzi przemysłu i w sektorze usług. Jednym z głównych procesów, jaki rozpoczął się w omawianym okresie, była zmiana podmiotowości w ramach grup, tzn. przejście od struktur zorientowanych głównie na kolekcjonowanie aktywów do struktur odznaczających się wyraźnie zdefiniowanym kierunkiem działalności i skupionych przede wszystkim na dążeniu do wzrostu efektywności [Антоненко, Галухина, Паппе, 2013, s. 115-117; Паппе, Галухина, 2009, s. 96-103]. Przejściowa okazała się taka forma grup kapitałowych, w ramach których każda firma miała swoich dominujących właścicieli, a jeśli występowały krzyżowe powiązania kapitałowe, to tylko na poziomie pakietów mniejszościowych. Miało miejsce zwiększenie znaczenia relacji w strukturze własności grup i przekształcenie ich w mechanizm zabezpieczający trwałą, długookresową konsolidację aktywów. Zmieniły się ponadto kryteria formowania się grup, akcent przeniósł się na technologiczną i finansowo-ekonomiczną celowość dołączania nowych aktywów i firm. Znacząco podwyższyl się poziom kontroli spółek-córek (75% i więcej), czemu posłużyły m. in. fuzje w ramach grup i między nimi [Радугин, 2004, s. 41-43]. Grupy kapitałowe stały się w większości kombinacjami spółek, samodzielnie prowadzących działalność, ale posiadających wspólnych właścicieli strategicznych.

W wyniku zmian, najbardziej rozpowszechnionym typem grup kapitałowych w Rosji są obecnie holdingi. Opierają się one na dwupoziomowym systemie funkcjonowania, w ramach którego na pierwszym poziomie działa spółka nadrzędna (spółka holdingowa), a jej zadaniem jest zarządzanie kapitałem, co oznacza: zakup i tworzenie spółek-córek, podwyższanie ich wartości i dochodowości oraz wyprowadzenie akcji na rynek kapitałowy lub ich sprzedaż. Spółka holdingowa jest głównym właścicielem, zazwyczaj ma większościowe, a często całościowe, udziały w podległych firmach [Guriev, 2010, s. 536]. Jej celem jest koordynacja funkcjonowania całej grupy. Drugi poziom zajmują,

z kolei, przedsiębiorstwa przemysłowe i poszczególne fabryki, które koncentrują się na produkcji lub działalności operacyjnej.

Drugim ważnym procesem dla rosyjskich grup kapitałowych w pierwszej dekadzie XX wieku był zwrot w kierunku rosyjskiego i międzynarodowego rynku finansowego jako ważnego źródła zewnętrznego finansowania działalności bieżącej i rozwoju. Po kryzysie z 1998 roku, w wielu wielkich przedsiębiorstwach i grupach kapitałowych pojawiły się szeroko zakrojone projekty inwestycyjne, które wymagały ogromnych nakładów finansowych. Te mogły zagwarantować jedynie międzynarodowe rynki finansowe. W pierwszych latach obecnego stulecia, rozwijająca się dynamicznie, gospodarka rosyjska stała się dla zagranicznych inwestorów i kredytodawców jednym z głównych kierunków lokowania kapitału.

Napływ kapitału do Rosji nasilał się systematycznie od początku omawianej dekady i w 2005 roku po raz pierwszy jego wartość była wyższa od wartości kapitału odpływającego z gospodarki, osiągając w 2007 roku wartość netto 82,3 mld dolarów [Панин, Галухина, 2009, s. 111-117]. W latach 2004-2005 dla większości rosyjskich wielkich przedsiębiorstw i grup kapitałowych stały się dostępne kredyty konsorcjalne oraz sprzedaż euroobligacji na międzynarodowych rynkach finansowych. Analizowany okres odznaczał się również wieloma przypadkami debiutów rosyjskich przedsiębiorstw na zagranicznych giełdach papierów wartościowych. W 2007 roku na giełdzie londyńskiej było notowanych trzydzieści rosyjskich spółek, a na giełdach nowojorskich (NYSE i NASDAQ) osiem spółek. W omawianym okresie w gospodarce rosyjskiej pojawili się także zagraniczni inwestorzy strategiczni. W latach 2000-2007 systematycznie wzrastał napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Rosji i według Centralnego Banku Rosji w 2007 roku osiągnęły one wartość 47,1 mld dolarów (łącznie ze środkami reinwestowanymi). Największe bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Rosji w omawianym okresie zostały zawarte w tabeli 2.

TABELA 2.

Dziesięć największych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Rosji, w latach 2000-2008 (w mld USD)

Inwestor	Zakupione aktywa	Lata	Wartość
BP	TNK-BP (50%)	2003	6,8
E.ON	OGK-4	2007	3,9
Societe Generale	Rosbank	2006-2008	2,4
Enel	OGK-5	2007	2,2
ConocoPhillips	Łukoil (7,6%)	2004	2,0
PepsiCo	„Lebedianskij”	2008	1,4
Axa	„RESO-Garantija”	2007	1,2
KBC	Absolutbank	2007	1,0
Renault	AvtoVAZ (25% plus jedna akcja)	2008	1,0
Allianz	ROSNO	2001, 2007	0,8

Źródło: [Панин, Галухина, 2009, s. 121].

Z drugiej strony, rosyjskie spółki rozpoczęły nabywanie aktywów za granicą. Tylko w latach 2007-2009, 25 największych grup kapitałowych i korporacji międzynarodowych z Rosji zainwestowało za granicą 90 miliardów USD (co stanowiło około 10% PKB Rosji), [Guriev, 2010, s. 533].

Kolejną znaczącą tendencją, dotyczącą zarządzania grupami kapitałowymi (i wielkimi przedsiębiorstwami) w Rosji, jaka ujawniła się w drugiej połowie ubiegłej dekady, jest przejście od modelu jednego właściciela do modelu aliansu współwłaścicieli [Панне, Антоненко, 2011; Антоненко, Галухина, Панне, 2013, s. 123-126]. Podczas gdy w latach dziewięćdziesiątych Typowy dla rosyjskich spółek był jeden dominujący akcjonariusz i właściciel, w ostatnich latach wzrasta liczba przedsiębiorstw, w których dwóch lub kilku dużych akcjonariuszy aktywnie współuczestniczy w zarządzaniu. W wyniku tego postępuje proces przechodzenia od przedsiębiorców zarządzających w pojedynkę (*предприниматели-одиночки*) w kierunku konfiguracji przedsiębiorców-partnerów (*предприниматели-партнёры*). Obecnie, grupy współwłaścicieli składają się z dwóch-sześciu osób. Przykładami grup, zarządzanych przez grupę współwłaścicieli, są obecnie m. in.: Łukoil, Alfa-Grup, TNK-BP, Rusneft', Novatek, Grupa Evraz, Rossijskij aluminium, Norilskij nikel.

Po pierwsze główne przyczyny opisanych zmian są związane z faktem, iż największe rosyjskie spółki, w procesie swojego wzrostu wewnętrznego i w wyniku fuzji lub przejęć, są zbyt drogie dla pojedynczych przedsiębiorców [Панне, Антоненко, 2011, s. 124-125]. Po drugie, rosyjscy przedsiębiorcy zwiększają stopień dywersyfikacji posiadanych aktywów, zwłaszcza gdy spółki zaczęły być notowane również na zagranicznych giełdach papierów wartościowych. Opisane przemiany, dotyczące aliansów współwłaścicieli grup kapitałowych w Rosji, mogą wskazywać na rozwój nowego mechanizmu nadzoru korporacyjnego, jakim są powiązania personalne, także między różnymi grupami. Wcześniej występowały w ramach grup jedynie powiązania kapitałowe.

Pierwsza dekada XXI wieku przyniosła w rosyjskich grupach kapitałowych istotne zmiany w zarządzaniu, które miały i mają nadal na celu dążenie do realizacji standardów międzynarodowych i najprawdopodobniej będą kontynuowane. Należy zaliczyć do nich m. in. coraz powszechniejsze stosowanie mechanizmów nadzoru korporacyjnego [Iakovlev, Simachev, Danilov, 2009, s. 64-65]. Właściciele zaczęli rozumieć, że skuteczny nadzór korporacyjny podnosi wartość akcji. Wiele rosyjskich grup kapitałowych wykazuje pozytywne wyniki w tym obszarze. W ciągu ostatnich lat największe osiągnięcia odnotowano w tworzeniu nowych instrumentów i procedur nadzoru korporacyjnego. Decyzyjna rola rad dyrektorów w wielu przedsiębiorstwach rośnie. Firmy ulepszają swoje struktury, tworząc wyspecjalizowane działy – audytu, zasobów ludzkich, wynagrodzeń, planowania strategicznego itd. Liczba niezależnych członków w radach rośnie nie tylko w dużych, ale także i średnich przedsiębiorstwach. Ponadto, w ostatnich latach jest zauważalne rozdzielanie funkcji własności i zarządzania. Przez wiele lat założyciele i właściciele grup kapitałowych pozostawali jednocześnie ich menedżerami. Jednak rozmiary grup zwiększały się na tyle, że zarządzanie nimi przez właściciela stawało się niezwykle trudne i powodowało konieczność zatrudniania profesjonalnych menedżerów.

Już od początku procesu transformacji jest zauważalne w Rosji silne oddziaływanie władz politycznych na grupy kapitałowe, z uwagi na ich ogromne znaczenie w gospo-

darce. Podczas gdy okres 1993-1998 odznaczał się bardzo korzystnymi relacjami między grupami kapitałowymi a państwem, w tym wzajemną zależnością i niejako równouprawnieniem, pierwsza dekada XXI wieku przyniosła reorientację tych relacji. W czasie pierwszej kadencji W. Putina państwo zaczęło aktywniej uczestniczyć w gospodarce. Właściciele dużych grup kapitałowych musieli zrezygnować z ambicji politycznych. Putin zapoczątkował szereg procesów zmieniających istotę relacji państwa z sektorem wielkich przedsiębiorstw. Został zredukowany bezpośredni wpływ oligarchów na kształtowanie polityki państwa i zmuszeni oni zostali do zademonstrowania swojej lojalności wobec władz (niełojalni, np.: W. Gusiński, B. Bierzowski zostali poddani represjom ekonomicznym, a lojalni, m. in.: O. Deripaska, R. Abramowicz, W. Wekselberg, cieszą się bardzo dobrymi układami z władzą). Najbardziej spektakularnym momentem było aresztowanie M. Chodorkowskiego za oszustwa podatkowe [Антонова, 2009; Rogoża, Wiśniewska, 2003, s. 17-21]. Co więcej, zwrot w relacjach państwo-grupy kapitałowe przejawiał się zmianami kadrowymi w przedsiębiorstwach i grupach, gdzie znaczącym właścicielem było państwo [Паште, Галухина, 2009, s. 160-163].

W latach dziewięćdziesiątych udział władz we własności przedsiębiorstw był relatywnie rozproszony (posiadały one na różnych poziomach znaczące ilości niewielkich pakietów akcji w firmach z praktycznie wszystkich gałęzi przemysłu), a proces prywatyzacji zachodził intensywnie, tymczasem początek ubiegłej dekady był okresem, kiedy państwo podjęło próby wzmocnienia, należących do niego, struktur gospodarczych [Радыгин, 2001, s. 37-38]. Uzewnętrzniały się one w konsolidacji państwowych pakietów akcji i tzw. przedsiębiorstw unitarnych pod egidą holdingów oraz dążeniu do wzmocnienia kontroli nad spółkami z kapitałem mieszanym. Nadrzędnym celem takich działań było zachowanie lub formowanie w strategicznych gałęziach przemysłu co najmniej jednego państwowego „centrum siły” (*центра силы*), skonstruowanego z będących we własności państwa fragmentów, w tym przedsiębiorstw unitarnych i pakietów akcji. Powstały nowe holdingi państwowe, jak również wzmocniły się już istniejące (m. in.: Rosneft, Rosenergoatom, Rosspirtprom, Gazprom, RAO JeES. Aeroflot). Na początku 2000 roku w rosyjskiej gospodarce funkcjonowało około 100 holdingów z udziałem państwa, oprócz sektora paliwowo-energetycznego [Мальгинов, 2000, s. 22].

Kryzys finansowy lat 2008-2009 miał także istotny wpływ na grupy kapitałowe w Rosji, choć nie wyzwolił całkowicie nowych tendencji w procesie ich rozwoju. Przede wszystkim skutkowało zwiększeniem udziału państwa we własności. Państwo przejęło część udziałów firm będących w trudnej sytuacji finansowej. Wiele z nich używało swoich aktywów jako zabezpieczenie dalszej ekspansji, w związku z tym spadek wartości aktywów wymusił plan ratunkowy albo sprzedaż udziałów inwestorom zagranicznym lub rządowi. Pojawia się m. in. pytanie, co państwo zrobi z nabytymi udziałami. Mogą one zostać użyte do dalszej ekspansji państwowych grup kapitałowych, zostać ponownie sprywatyzowane, ale nie wiadomo, czy wrócą do swoich poprzednich właścicieli. Mogą również zostać użyte do tworzenia nowych grup kapitałowych. Z drugiej strony, przedsiębiorstwa będące we własności państwa uzyskiwały łatwiejszy dostęp do środków finansowych, przez co mogły z mniejszymi trudnościami przejść przez okres kryzysu i dokonywać inwestycji.

Jak ocenia A. Radygin, tendencje do zwiększenia kontroli państwowej w korporacyjnym sektorze rosyjskiej gospodarki w latach 2007-2008 i po kryzysie były silniejsze niż po kryzysie z 1998 roku i na początku ubiegłej dekady [Радигин, 2008, s. 88-92]. Choć w wymiarze liczbowym okres po 2007 roku charakteryzował się zmniejszaniem liczby państwowych przedsiębiorstw, to rozszerzyła się skala działalności już istniejących holdingów (np. dzięki aktywności na rynku kontroli korporacyjnej). Według ocen Alfa-banku, część akcji rosyjskich spółek, należących do państwa, w 2006 roku wynosiła 29,6%, na początku 2007 roku 35,1%, natomiast na początku 2008 roku głębokość koncentracji własności w rękach państwa, wyznaczona na podstawie listy Expert-400 (obejmującej największe pod względem wartości produkcji rosyjskie firmy) wyniosła około 40-45%⁷.

Rosyjskie grupy kapitałowe, zarówno w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, jak i w ubiegłej dekadzie, odgrywały bardzo istotną rolę w gospodarce. W 2003 roku, według wyników badań moskiewskiego Centrum Ekonomicznych i Finansowych Badań i Opracowań CEFIR, 22 największe grupy kapitałowe zatrudniały łącznie 42,4% pracowników i odpowiadały za 39,1% sprzedaży [Guriev, Rachinsky, 2004, s. 6, s. 10]. W gałęziach przemysłu, odznaczających się wysoką dochodowością i koncentracją własności, w 2001 roku badane grupy odpowiadały za następujące udziały w sprzedaży: 72% (wydobywanie i przetwórstwo ropy naftowej), 78% (metale żelazne), 92% (metale kolorowe), 80% (produkcja aluminium), 71% (pojazdy mechaniczne).

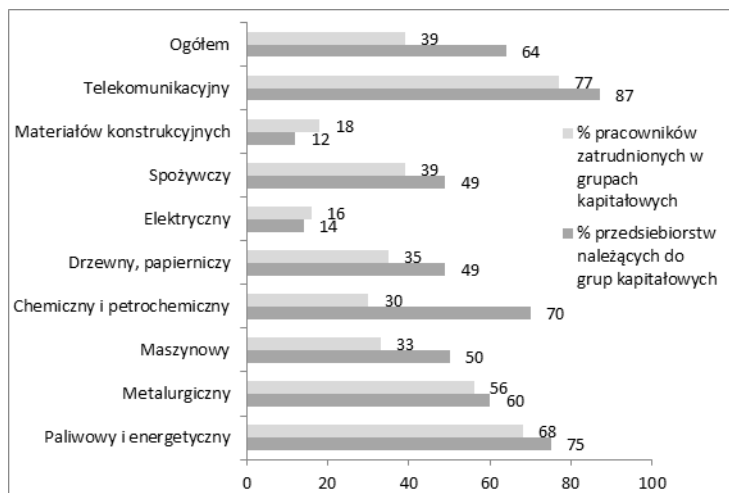
Badania S. B. Avdashevey z 2005 roku wykazują na dominujący udział grup kapitałowych w strukturze przedsiębiorstw i zatrudnieniu w gałęziach przemysłu: paliwowym i energetycznym (odpowiednio: 75 i 68%), chemicznym i petrochemicznym (70 i 30%), telekomunikacyjnym (87 i 77%), metalurgicznym (60 i 56%), (wykres 1.), [Авдасшева, 2007, s. 100]. Z grupy 1000 dużych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych, badanych w latach 2005-2006 przez Bank Światowy i Instytut Analizy Przedsiębiorstw i Rynków Państwowego Uniwersytetu Badawczego „Wyższa Szkoła Ekonomiki” w Moskwie, 32% wchodziło w skład grup kapitałowych [Российская корпорация ..., 2009, s. 120].

Na przestrzeni ubiegłej dekady aktywnie rozwijała się większość z grup tzw. wyższej ligi lat dziewięćdziesiątych, np.: Lukoil, AFK Sistema, Konsorcjum Alfa-Grup, Renova, Severstal i Bazovyj element (wówczas Sibirskij aluminium) [Антоненко, Галухина, Памме, 2013, s. 117]. W latach 2000-2007 powstały i dołączyły do grona największych: Grupa NLMK (Novolipieckij metalurgiczeskij kombinat), Grupa UGMK (Uralskaja gorno-metalurgiczeskaja kompanija), Grupa Usmanova-Skocza (obecnie USM Holding), „Evraz-Millhouse”, Rusneft-BIN, „Nafta-Moskwa”. Po kryzysie z 2008 roku pojawiły się nowe znaczące grupy, m. in.: Grupa „Summa”, „Sibirskij delovoj sojuz”.

⁷ Wartości te dotyczą nie tylko bezpośredniego udziału państwa we własności, ale również udziału państwowych przedsiębiorstw we własności innych spółek.

WYKRES 1.

Udział grup kapitałowych w liczbie przedsiębiorstw i zatrudnieniu w najważniejszych gałęziach przemysłu w Rosji (w %)



Źródło: [Авданина, 2007, s. 100].

Obecnie (po kryzysie z lat 2008-2009, który wpłynął na efektywność i wyniki ekonomiczne oraz kapitalizację wielu rosyjskich grup kapitałowych) największe pod względem wartości zrealizowanej produkcji grupy funkcjonują w sektorze wydobywczym. Na dziesięć największych pod względem wartości produkcji w 2011 roku grup kapitałowych, sklasyfikowanych w rankingu agencji ExpertRA, sześć zajmuje się wydobywaniem i przetwórstwem ropy naftowej (tabela 3.). Łącznie w 2011 roku 10 największych grup obejmowało prawie 950 przedsiębiorstw i odpowiadało za produkcję o wartości 16,2 bilionów rubli.

Według obliczeń własnych, dokonanych na podstawie listy Expert-400 z 2012 roku i danych Rosstat, dziesięć największych pod względem wartości produkcji grup kapitałowych z sektora przemysłu odpowiadało za 41,1% produkcji przemysłowej w Rosji w 2012 roku [Федеральная служба ..., 2013]. Siedem z nich zajmowało się wydobywaniem i przetwórstwem surowców naturalnych, w tym sześć ropy naftowej i gazu ziemnego.

TABELA 3.

Dziesięć największych grup kapitałowych w Rosji, według wartości produkcji, w 2011 roku

Pozycja w rankingu	Nazwa	Sektor	Produkcja (w 2011 roku, w mld rubli)	Kapitalizacja (w 2011 roku, w mld rubli)	Zysk netto (w 2011 roku, w mld rubli)	Liczba spółek-córek
1.	Gazprom	ropa naftowa i gaz ziemny	4 637,1	3 744,9	1 307,0	169
2.	Lukoil	ropa naftowa i gaz ziemny	3 275,0	1 573,3	304,4	278
3.	Rosneft'	ropa naftowa i gaz ziemny	1 858,0	2 073,5	366,0	82
4.	RZD (Rossijskije żeleznye dorogi)	transport	1 480,9	nie dotyczy	184,6	123
5.	TNK-BP	ropa naftowa i gaz ziemny	1 223,1	1 276,6	264,0	77
7.	AFK Sistema	różne	969,3	257,4	6,4	89
8.	Surgutneftgaz	ropa naftowa i gaz ziemny	787,9	1007,4	237,8	28
9.	AK 'Transneft'	transport	670,3	nie dotyczy	188,1	21
10.	Holding MRSK	elektroenergetyka	634,6	75,2	23,4	45
11.	Tatneft'	ropa naftowa i gaz ziemny	615,9	430,5	61,4	32

Objaśnienie: w tabeli nie uwzględniono największego, według wartości obrotów, banku Rosji – Sberbanku Rossiji. W liczbie spółek-córek nie uwzględniono filii spółek-matek.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Рейтинг «Эксперт-400», dokument elektroniczny, <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2012/part02/p07/>, data wejścia: 8.05.2013; Топ-200 Капитализация, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2012/part03/p09/>, data wejścia: 8.05.2013; strony internetowe grup kapitałowych, profile grup kapitałowych z bazy danych SPARK Interfax, data wejścia: 09. 2012].

7. Podsumowanie

Rosyjskie grupy kapitałowe w ciągu zaledwie kilkunastu lat stały się dominującą siłą w gospodarce kraju, stąd też są niezwykle interesującym obiektem badawczym. Jak argumentuje S. Avdasheva, ich powstanie i rozwój w rosyjskiej gospodarce określiły dwa zasadnicze czynniki – zmiany koniunktury gospodarczej oraz proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych [Российская корпорация ..., 2009, s. 135].

Analiza przemian w rosyjskiej gospodarce od momentu rozpoczęcia transformacji gospodarczej potwierdza powyższe stwierdzenie i pozwala na wyodrębnienie głównych etapów rozwoju grup kapitałowych oraz najważniejszych czynników, które wyznaczyły te etapy. Pierwszym etapem był zasadniczy okres prywatyzacji w latach dziewięćdziesiątych i rozwiązania prawne, przyjęte w tym obszarze, w tym masowa i duża prywatyzacja, które wyznaczyły podmioty przejmujące prawa własności, prywatyzacja pieniężna i tzw. aukcje zastawne, które stały się kluczowym czynnikiem rozwoju grup finansowo-przemysłowych w latach dziewięćdziesiątych oraz znacząco wzmocniły pozycję oligarchów.

Kolejny etap rozwoju rosyjskich grup kapitałowych rozpoczął się na skutek kryzysu finansowego z 1998 roku. Wyzwolił on ponownie redystrybucję własności, m. in. na skutek wzrostu liczby i wartości transakcji na rynku kontroli korporacyjnej. Rozpoczęła się reorganizacja istniejących już grup oraz rozwój nowych. Do wzrostu siły i znaczenia grup kapitałowych przyczyniła się wysoka dynamika wzrostu gospodarczego aż do 2007 roku, korzystne ceny na międzynarodowych rynkach surowców naturalnych, finansowa i budżetowa stabilność gospodarki oraz wzrost zainteresowania zagranicznych podmiotów dokonywaniem inwestycji w Rosji. Ubiegła dekada przyniosła w gospodarce Rosji wzrost znaczenia państwa, w tym jego roli jako właściciela i regulatora.

Kryzys z 2008 roku nie zahamował wcześniejszych tendencji, dotyczących rozwoju rosyjskich grup kapitałowych. Wzmocnił rolę państwa, a także pozycję największych grup, zwłaszcza zajmujących się wydobywaniem i przetwórstwem surowców naturalnych. Pozycja rosyjskich grup w najbliższych latach będzie określona m. in. koniunkturą na międzynarodowych rynkach surowcowych i dostępnością kapitału zagranicznego. Jednak niezbędne są w nich inwestycje, które unowocześnią, przestarzały często, park maszynowy i pozwolą osiągać rentowne wyniki ekonomiczne nie tylko dzięki korzystnym cenom surowców na rynkach międzynarodowych.

W przyszłości jest przewidywane dalsze wzmocnienie roli państwa w rosyjskiej gospodarce i jego kontroli w sektorach strategicznych, w tym w grupach kapitałowych. Jak podkreśla A. Yakovlev, nie musi to oznaczać wzrostu bezpośredniego udziału państwa we własności, ale zachowanie i rozszerzenie nieformalnego wpływu państwa na politykę największych przedsiębiorstw, wzrost znaczenia w gospodarce firm z większościovym udziałem państwa, jak również zwiększenie państwowych inwestycji [*Российская корпорация...*, 2009, s. 392-402].

Opracowanie, bez wątpienia, nie wyczerpuje wszystkich aspektów badań grup kapitałowych w Rosji. W najbliższych latach będą one podlegały dalszym przemianom, stąd jako przyszłe ich kierunki należy wskazać m. in.: analizę oddziaływania ostatniego kryzysu na sytuację grup kapitałowych, zmiany i ewentualny rozwój rynku kapitałowego czy rynku kontroli korporacyjnej i uczestnictwo w nich grup kapitałowych, możliwości napływu kapitału zagranicznego do rosyjskiej gospodarki, badania relacji władze – przedsiębiorstwa prywatne i wreszcie ewolucję mechanizmów nadzoru korporacyjnego w odniesieniu do grup kapitałowych.

Literatura

- Aluchna M. 2008 *Współczesne wyzwania grup kapitałowych*, [w:] *O nowy ład gospodarczy w Polsce*, R. Bartkowiak, J. Ostaszewski (red.), SGH w Warszawie, Warszawa.
- Aluchna M. 2010 *Kierunki rozwoju współczesnych grup kapitałowych. Perspektywa międzynarodowa*, Oficyna Wydawnicza, SGH w Warszawie, Warszawa.
- Durka B. 1998 *Kryzys gospodarczy w Rosji. Geneza. Skutki. Scenariusze rozwoju sytuacji*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Grabowiecki J. 2006 *Grupy kapitałowo-przemysłowe keiretsu w nowych uwarunkowaniach rozwojonych gospodarki Japonii. Przyczyny regresu*, Wydawnictwo UwB, Białystok.

- Группы капиталов в Polsce* 2011, М. Романовская (ред.), PWE, Warszawa.
- Guriev S. 2010 *Business Groups in Russia*, [w:] *The Oxford Handbook of Business Groups*, Oxford University Press, New York.
- Guriev S., Rachinsky A., *Ownership concentration in Russian industry*, Center for Economic and Financial Research (CE FIR), Moscow, Working Papers, no. 45, October 2004, документ электронный, tryb dostępu: [<http://www.cefir.ru>, data wejścia: 10.07.2011].
- Hainz Ch., *Business Groups in Emerging Markets – Financial Control and Sequential Investment*, CESifo Working Paper, no. 1763, 2006, документ электронный, tryb dostępu: [<http://www.cesifo-group.de>, data wejścia: 25.09.2010].
- Iakovlev A., Simachev Iu., Danilov Iu. 2009 *The Russian Corporation. Behavioral Models in Crisis Conditions*, „Problems of Economic Transition”, vol. 2, no. 6, October.
- Jermakowicz W., Pańków J. 1995 *Приватизация в Федерации Росийской*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych CASE, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Khanna T., Yafeh Y. 2007 *Business Groups in Emerging Markets: Paragon or Parasites?*, „Journal of Economic Literature”, vol. XIV (June).
- Rogoża J., Wiśniewska I. 2003 *Podsumowanie przemian politycznych w pierwszej kadencji Władimira Putina*, Prace OSW, Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa, документ электронный, tryb dostępu: [www.osw.waw.pl, data wejścia: 10.07.2011].
- Shumilov A. 2008 *Performance of business groups: Evidence from post-crisis Russia*, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, Helsinki, Discussion Papers, no. 24, документ электронный, tryb dostępu: [<http://www.bof.fi>, data wejścia: 10.07.2011].
- Sikacz H. 2011 *Ocena sytuacji finansowej operacyjnych grup kapitałowych*, Oficyna a Wolters Kluwer, Warszawa.
- Trocki M. 2004 *Группы капиталов. Творение и функционирование*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Авдашева С.Б. 2007 *Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства*, „Вопросы экономики”, no. 1.
- Антоненко Н.С., Галухина Я.С., Паппе Я.П. 2013 *Основные тенденции развития российского крупного бизнеса в 2000-е годы*, „Журнал Новой Экономической Ассоциации”, no. 1(17).
- Антонова З.Г. 2009 *Взаимоотношения государства и бизнеса в России на современном этапе развития*, „Узвестия Томского политехнического университета”, t. 315, no. 6, документ электронный, tryb dostępu: [www.elibrary.ru, data wejścia: 1.10.2011].
- Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий Российской Федерации на 1992 год*, документ электронный, tryb dostępu: [<http://www.kommersant.ru/doc/5301>, data wejścia: 10.07.2013].
- Долгопятова Т. 2001 *Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности*, „Вопросы экономики”, no. 5.
- Долгопятова Т.Г. 2010 *Концентрация собственности в российской промышленности: эволюционные изменения на микроуровне*, „Журнал Новой экономической ассоциации”, 8.
- Залоговые аукционы стали вопиющим нарушением всех законов по приватизации, интервью А. Бунича агентству Прайм-ТАСС (18 декабря 2005), документ электронный, tryb dostępu: [<http://bunich.ru/article/index.php?id=3>, data wejścia: 16.04.2013].

- ИЭПП, *Российская экономика в 2003 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 25)* 2004, Москва, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://iep.ru/ru/rossiiskaya-ekonomika-v-2003-godu-tendencii-i-perspektivy-vypusk-25.html], data wejścia: 20.09.2013].
- Крыштановская О.В. 2002 *Бизнес-элита и олигархии: итоги десятилетия*, „Мир России”, no. 4.
- Мальгинов Г. 2000 *Участие государства в управлении корпоративными структурами в России*, „Вопросы экономики”, no. 9.
- Паппе Я.Ш. 2000 *Олигархии. Экономическая хроника 1992-2000*, Государственный Университет „Высшая Школа Экономики”, Москва.
- Паппе Я.Ш. 2002 *Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития*, „Проблемы прогнозирования”, no. 1.
- Паппе Я.Ш., Антоненко Н.С. 2011 *О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе*, „Вопросы экономики”, no. 6.
- Паппе Я.Ш., Галухина Я.С. 2009 *Российский крупный бизнес - первые 15 лет. Экономические хроники 1993-2008*, Издательский Дом ГУ-ВШЭ, Москва.
- Радыгин А. 2001 *Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе*, „Вопросы экономики”, no. 5.
- Радыгин А. 2008 *Государственный капитализм и финансовый кризис: факторы взаимодействия, издержки и перспективы*, „Экономическая политика”, no. 6.
- Радыгин А.Д. 2004 *Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп*, „Российский журнал менеджмента”, no. 4.
- Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития* 2009, Т.Г. Долгопятова, И. Ивасаки, А.А. Яковлев (ред.), Издательский Дом Государственного университета Высшей Школы Экономики, Москва.
- Федеральная служба государственной статистики, *Российский статистический ежегодник 2013*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/Main.htm], data wejścia: 18.03.2014].
- Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991-1997)* 1998, Институт экономической политики переходного периода, Москва, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://iep.ru/ru/ekonomika-pere-odnogo-perioda-ocherki-ekonomicheskoi-politiki-postkommunisticheskoi-rossii-1991-1997.html], data wejścia: 20.09.2013].
- Яковлев А.А., Данилов Ю.А. 2007 *Российская корпорация на 20-летнем горизонте: структура собственности, роль государства и корпоративное финансирование*, „Российский журнал менеджмента”, t. 5, no. 1.

Agnieszka MALAREWICZ-JAKUBÓW, Renata TANAJEWSKA¹

PRAWNE I EKONOMICZNE ASPEKTY OUTSOURCINGU

Streszczenie

Umowa outsourcingu jest efektem ciągłych zmian zachodzących w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Wprowadzanie outsourcingu jako sposobu zarządzania zapewnia elastyczność działań w odpowiedzi na zmiany zachodzące na rynku. Outsourcing to wykorzystywanie kompetencji i umiejętności zewnętrznych, wyspecjalizowanych podmiotów, w celu zajmowania się przez nich zadaniami, które najczęściej nie są związane z głównym obszarem działalności firmy macierzystej. Dzięki tej instytucji, przedsiębiorstwa sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw mogą rozszerzać zakres działania rynkowego, budować przewagę konkurencyjną oraz mają szansę na konkurowanie z dużymi podmiotami.

Słowa kluczowe: outsourcing, zarządzanie, przedsiębiorstwo, konkurencyjność

LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF OUTSOURCING

Summary

The outsourcing agreement is a result of continuous changes in the range of conduct the business. Introduction of outsourcing as a management method provides the flexibility to respond to the changes in the market. Outsourcing is the use from competencies and skills external, specialized entities to deal with their tasks, which are usually not related to the core business of the parent company. Owing to this institution micro businesses, small and medium-sized enterprises can expand the range of the market activity, build competitive advantage and have a chance to compete with big businesses.

Key words: outsourcing, management, enterprise, competitiveness

1. Istota i rozwój outsourcingu

Outsourcing jest efektem ciągłych zmian zachodzących w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Przyczyniają się one do rozwoju przedsiębiorstw, w szczególności metod ich zarządzania, które w świetle olbrzymiej konkurencji muszą dostosowywać się do potrzeb konsumentów i rynku. Instytucja outsourcingu jest metodą zarządzania w praktyce, polegającą na zawężeniu dotychczasowego zakresu działań przed-

¹ dr hab. Agnieszka Malarewicz-Jakubów, prof. UwB, Katedra Prawa Cywilnego – Zakład Prawa Handlowego Wydziału Prawa Uniwersytetu w Białymstoku; e-mail: malarewicz@uwb.edu.pl; mgr Renata Tanajewska, doktorantka w Katedrze Prawa Cywilnego – Zakład Prawa Handlowego Wydziału Prawa Uniwersytetu w Białymstoku; e-mail: r.tanajewska@uwb.edu.pl.

siębiorstwa i powierzeniu określonych obszarów, funkcji lub procesów biznesowych wyspecjalizowanej firmie usługowej, realizowanych następnie w ramach partnerskiej współpracy o charakterze strategicznym [Kubeczek, 2002, s. 184.]. Wprowadzanie outsourcingu jako sposobu zarządzania zapewnia elastyczność działań w odpowiedzi na zmiany zachodzące na rynku.

W wyniku rozwoju, postępu i zmian gospodarki rynkowej przedsiębiorcy poszukują nowych zastosowań zarządzania w celu podnoszenia swojej konkurencyjności, bowiem konkurencyjność jest konieczną przesłanką dla bytu i rozwoju przedsiębiorstwa. Outsourcing jest także skutkiem postępującej globalizacji, która obejmuje swym zasięgiem wszystkie kraje i społeczeństwa, a w sposób pośredni lub bezpośredni dotyczy podmiotów gospodarczych. Rezultatem zachodzących procesów globalizacyjnych jest wzrost konkurencji, sprawniejsze działanie rynków i poprawa pozycji konsumenta [Kowalski, 2008, s. 7-8].

Wdrożenie instytucji outsourcingu do praktyki gospodarczej wymaga dynamicznego, zachodzącego w czasie podejścia o charakterze procesowym, pozwalającego na uwzględnienie różnorodnych uwarunkowań, w szczególności menedżerskich, ekonomicznych i prawnych, umożliwiających osiągnięcie założonych efektów wykorzystania obsługi zewnętrznej [Kopczyński, 2010, s. 14].

Przedsiębiorstwa traktują instytucję outsourcingu jako narzędzie optymalizacji działań służących osiągnięciu strategicznych celów. W związku z tym, gdy przedsiębiorca koncentruje się na działalności zasadniczej, w której ma przewagę konkurencyjną, to obszary stanowiące działalność pomocniczą lub uboczną są przekazywane na zewnątrz. Zasadą jest to, że silne strony przedsiębiorstwa zawsze muszą w niej pozostać [Kłos, 2009, s. 33 i nast.].

Outsourcing to wykorzystywanie kompetencji i umiejętności zewnętrznych, wyspecjalizowanych podmiotów, w celu zajmowania się przez nich zadaniami, które najczęściej nie są związane z głównym obszarem działalności firmy macierzystej. Jest to więc koncepcja rozszerzania dostępu do zasobów fizycznych, informacyjnych i innych niematerialnych, a także ludzkich, bez powiększania rozmiarów organizacji macierzystej [Dominguez, 2009, s. 27.].

Outsourcing jest skutecznym rozwiązaniem nie tylko dla dużych organizacji gospodarczych, ale również mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Dzięki instytucji outsourcingu, przedsiębiorstwa sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw mogą nie tylko rozszerzać zakres działania rynkowego, budować przewagę konkurencyjną, obniżając koszty działania czy uzupełniając niedobory zasobowe, lecz jednocześnie mają szansę na konkurowanie z dużymi podmiotami za sprawą wykorzystania efektów działania sieciowego i synergetycznego wykorzystywania zewnętrznych zasobów dla wzmacniania kluczowych obszarów działalności.

Należy podkreślić, że outsourcing jest wynikiem zmieniających się warunków gospodarczych oraz kształtujących się nowych kierunków w zarządzaniu. Biorąc pod uwagę teoretyczne podstawy koncepcji outsourcingu, trzeba przede wszystkim zaznaczyć, iż zaczerpnął on wiele z dotychczasowego dorobku naukowego, w tym z: teorii agencji, teorii kosztów transakcyjnych, teorii zasobowej oraz teorii kontraktualnej [Kłos, 2009, s. 11].

Do zwolenników teorii agencji można zaliczyć O. E. Williamsona, J. Tirole'a, a z polskich doktrynistów, M. Gorynię [Gorynia, 1998, s. 37]. We współczesnej teorii agencji wyraźnie wyróżniają się dwa nurty: normatywny i pozytywny. Normatywny podział ryzyka pomiędzy strony kontraktu, dotyczy optymalnego podziału ryzyka pomiędzy stronami stosunku agencji oraz określenia optymalnych cech kontraktów. Natomiast pozytywny nurt stanowi istotny układ w wyjaśnianiu rzeczywistych zachowań organizacji. Zasadnicze w tej teorii jest znaczenie funkcji decyzyjnych i kontrolnych w przedsiębiorstwie. Celowe staje się delegowanie określonych funkcji osobom profesjonalnie do tego przygotowanym i tym sposobem zredukowanie kosztów. Aspekt kontraktów stanowiący fundament teorii agencji, a także pojawiający się aspekt zależności kosztów od struktury organizacyjnej wskazują na wspólne cechy z koncepcją outsourcingu, w której delegowanie określonych funkcji zewnętrznym, wyspecjalizowanym jednostkom jest oparte na kontrakcie, a efektem tej współpracy jest nie tylko redukcja kosztów, ale przede wszystkim zmiany w strukturze organizacyjnej [Kopczyński, 2010, s. 34].

Teoria kontraktualna, której zwolennikami są amerykańscy ekonomiści A. Alchian i H. Demsetz, traktowana jest jako „splot kontraktów”, a te zawiera organizator, aby uzyskać kontrolę nad różnymi zasobami tworzącymi przedsiębiorstwo. Charakterystyczne dla tego podejścia jest uczynienie kontraktu głównym filarem przedsiębiorstwa i to on umożliwia szczególne, niepowtarzalne połączenie rozmaitych czynników i zasobów produkcji w jedną całość. Kontraktor tworzy sieć powiązań, lecz również wyróżnia się wiedzą o czynnikach, które trzeba pozyskać oraz wie, jak zapewnić ich koordynację. Widać w tym podejściu charakterystyczne nawiązania do istoty organizacji sieciowej, która jest wynikiem daleko idącej współpracy outsourcingowej.

Teoria kosztów transakcyjnych to taka, w której kluczowym problemem jest rewizjonistyczne podejście do założeń ekonomii neoklasycznej. Koszty zdobywania informacji, negocjowania, zawierania umów na rynku, a także monitorowania ich wykonania oraz ponoszone ryzyko związane z umowami są często tak duże, że koordynacja zasobów w przedsiębiorstwie niejednokrotnie okazuje się rozwiązaniem bardzo opłacalnym. Wyróżnia się następujące kategorie kosztów transakcyjnych [Williams, 1998, s. 390]:

- *ex ante* – koszty, które powstają w trakcie przygotowania i negocjowania umów;
- *ex post* – koszty utrzymania struktury zarządzania i operowanie nią, koszty monitoringu, koszty niedostosowania, koszty targowania się.

Działania, realizowane przy użyciu własnych zasobów, są bardziej opłacalne, ponieważ koszty transakcji związane z koniecznością ciągłego nadzorowania zewnętrznego dostawcy czy dystrybutora usług są nierzadko wyższe niż oszczędności uzyskane dzięki jego większej wydajności pracy [Williams, 1998, s. 391].

Każda decyzja przedsiębiorstwa w powyższej sytuacji powinna być podejmowana niezależnie, samodzielnie i z uwzględnieniem indywidualnego przypadku. Przedsiębiorstwa mają bowiem rozmaite struktury kosztów, a ponadto różne są oczekiwania i żądania wobec odbiorców. W przypadku, kiedy działalność nie jest funkcją podstawową, a koszty jej powodzenia wewnątrz przedsiębiorstwa są wysokie, zlecenie jej realizacji na zewnątrz może okazać się właściwym rozwiązaniem, natomiast w sytuacji, gdzie

działalność jest strategicznie ważna i wynika z misji przedsiębiorstwa, najlepiej przedstawić ją w strukturze i prowadzić za pomocą własnych sił i środków [Kopczyński, 2010, s. 38].

Teoria zasobowa zakłada, że firma to zbiór zasobów i umiejętności. Istotne jest jednak to, że przedsiębiorstwa różnią się pod tym względem, a właśnie to te elementy wpływają na skuteczność i efektywność przedsiębiorstwa w zakresie realizacji celów. Organizacja w gospodarce będzie działać skuteczniej w sytuacji, gdy zasoby i umiejętności będą dobrze dostosowane do realizowanej strategii [Klos, 2009, s. 31].

W związku z omówionymi powyżej teoriami, należy stwierdzić, iż outsourcing podstawy swoje wynosi z koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej, których wspólną cechą jest odrzucenie neoklasycznego rozumienia przedsiębiorstwa i potraktowanie go jako organizacji, która stanowi sieć kontraktów.

Instytucja outsourcingu kształtowała się za sprawą, szeroko pojętego, otoczenia, które charakteryzuje się: brakiem stabilności, postępującą dynamiką zmian oraz dużą złożonością. Zmiany następują we wszystkich sferach funkcjonowania organizacji, tj. w dziedzinie życia: gospodarczego, politycznego, społecznego, technologicznego. Wywierają one ogromny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Są one zmuszone zmieniać i unowocześniać dotychczasowe sposoby działania, skupiając się na nowych strategiach i strukturach zarządzania [Kopczyński, 2010, s. 32 i nast.].

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie aspektów prawnych oraz ekonomicznych outsourcingu, ze szczególnym uwzględnieniem wykorzystania tej instytucji przy prowadzeniu działalności gospodarczej.

2. Rodzaje i formy outsourcingu

Warunkiem wykorzystania szans wynikających z instytucji outsourcingu jest poprawne wdrożenie tej metody oraz właściwe zarządzanie w trakcie trwania współpracy z zewnętrznym dostawcą. Doktryna proponuje różnorodne modele procesu wdrażania outsourcingu w przedsiębiorstwie. Można zidentyfikować tu modele ogólne, które obrazują zalecenia w szerokim zakresie, a więc niezależne od rodzaju outsourcingu, oraz modele rodzajowe lub funkcjonalne, które dotyczą zaleceń wprowadzania metody obsługi zewnętrznej w zależności od rodzaju outsourcingu [Matejun, 2006, s. 19-36].

Wykorzystanie zaleceń wynikających z modelowych propozycji procesu outsourcingu ma również na celu ograniczenie wad i zagrożeń dotyczących wykorzystania metody obsługi zewnętrznej w praktyce gospodarczej [*Zagrożenia...*, 2006, s. 117 i nast.].

Analizując poszczególne etapy wdrażania outsourcingu jako rozwiązania organizacyjnego w przedsiębiorstwie, należy zwrócić uwagę, iż jest to w istocie proces interdyscyplinarny, gdyż do jego efektywnej realizacji jest potrzebne wykorzystanie różnorodnych technik i umiejętności oraz dziedzin wiedzy z zakresu prawa, jak również organizacji i zarządzania. Wdrażanie instytucji outsourcingu to zmiana o charakterze strategicznym dla przedsiębiorstwa, dlatego outsourcing wpływa bezpośrednio na: strategię, strukturę organizacyjną, warunki ekonomiczne i społeczne w przedsiębiorstwie.

Wdrażanie outsourcingu w działalności przedsiębiorstwa pozwala wyróżnić kluczowe fazy oraz etapy procesu outsourcingu [Matejun, 2001, s. 93-99]. Pierwsza z nich to faza koncepcyjna, która powinna mieć charakter analizy wstępnej uwarunkowań strategicznych i oceny podatności poszczególnych obszarów przedsiębiorstwa na wydzielenie. W fazie tej musi nastąpić: określenie szczegółowych celów outsourcingu, analiza kosztów i korzyści z wdrożenia tej instytucji, analiza szans i ryzyka związanego z wdrożeniem outsourcingu.

Druga faza to faza realizacyjna outsourcingu, gdzie są realizowane etapy obejmujące wybór i pozyskanie odpowiedniego partnera. Celem tej fazy jest zapewnienie wewnętrznego porządku w trakcie wdrażania outsourcingu przez stworzenie harmonogramu wdrożeniowego. Na tym etapie dochodzi ostatecznie do podpisania umowy regulującej: organizację, prawa i obowiązki stron oraz wszelkie inne obszary współpracy. Umowa taka jest umową outsourcingową. Przy przygotowywaniu i podpisywaniu tego rodzaju dokumentu należy pamiętać, że niejednokrotnie powodzenie procesu obsługi zewnętrznej jest uzależnione zarówno od konstrukcji, jak i od zakresu oraz szczegółowości zawartych w nim ustaleń. Postanowienia każdej umowy outsourcingowej powinny być szczegółowo negocjowane i obejmować wszelkie aspekty prawne. W procesie konstruowania umów outsourcingowych przedsiębiorstwo może zatrudnić konsultantów zewnętrznych [Sobińska, 2001, s. 35].

Ostatnia faza wdrażania to faza operacyjna, w której są modyfikowane relacje organizacyjne, zachodzące w przedsiębiorstwie, podjęta zostaje współpraca z obsługą zewnętrzną. Proces operacyjny również powinien obejmować przede wszystkim kontrolę oraz monitorowanie realizacji kontraktu, których celem musi być zapewnienie, aby rzeczywiste działania, wykonywane w trakcie obsługi zewnętrznej, były zgodne z planowanymi [Kierowanie..., 1998, s. 538].

3. Fazy wprowadzania outsourcingu do zarządzania przedsiębiorstwem

W zależności od przyjętego kryterium, można scharakteryzować wiele rodzajów i form outsourcingu, co ma ważne znaczenie dla ukazania roli i złożoności tej instytucji. W praktyce gospodarczej oraz teorii organizacji i zarządzania wylicza się szereg przedsięwzięć outsourcingowych, które różnią się między sobą, co umożliwia dokonywanie usystematyzowanych podziałów i ich klasyfikacji. Wśród przesłanek wyodrębnienia rodzajów outsourcingu można wymienić kryteria związane z funkcjami lub obszarami przedsiębiorstwa.

Outsourcing może dotyczyć zarówno komponentów, indywidualnych działań, funkcji, jak i procesów działalności gospodarczej. Istotnym kryterium podziału outsourcingu jest podział ze względu na zakres wydzielanych funkcji działalności gospodarczej. Na tej podstawie można wyróżnić trzy typy działalności [Kopczyński, 2010, s. 53]:

- działalność zasadniczą (*core business*), stanowiącą istotę funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jest to obszar w firmie, który decyduje o jej przewadze konkurencyjnej i można utożsamić go z koncepcją kluczowych kompetencji;

- działalność pomocniczą (*core related business*), na którą składają się funkcje istotne strategicznie, ale nie kluczowe dla organizacji;
- działalność uboczną (*non-core related business*), czyli funkcje o niedużym bądź znikomym znaczeniu strategicznym. W praktyce gospodarczej najczęściej wyłączanymi obszarami są funkcje uboczne i w coraz większym stopniu pomocnicze, które nie stanowią kluczowej wartości dla firmy.

W doktrynie jest proponowany również podział outsourcingu na podstawie powiązań łączących jego strony [Trocki, 2001, s. 37 i nast.]. Ze względu na to wyróżnia się outsourcing kontraktowy i kapitałowy. Na tej podstawie można różnicować dwa podstawowe rodzaje partnerów outsourcingowych, którzy przejmują od głównego przedsiębiorstwa funkcje wydzielane z jego struktury organizacyjnej:

- partnerów całkowicie niezależnych, co oznacza, iż są oni niepowiązani kapitałowo z przedsiębiorstwem zlecającym;
- partnerów niezależnych w sensie organizacyjno-prawnym od przedsiębiorstwa zlecającego.

Partnerzy są niezależni od przedsiębiorstwa zlecającego w płaszczyźnie organizacyjno-prawnej, ale są powiązani z nim w płaszczyźnie ekonomicznej. Outsourcing kontraktowy wiąże się z pierwszym rodzajem partnerów outsourcingowych, gdzie część przedsiębiorstwa macierzystego jest wydzielana do realizacji całkowicie niezależnemu podmiotowi. Następuje więc zamiana podporządkowania i oddziaływania organizacyjnego na podporządkowanie kontraktowe. W outsourcingu kapitałowym dokonuje się natomiast wydzielenia części przedsiębiorstwa głównego i przekazania jej do realizacji kluczowej spółce. W tym przypadku ma miejsce zamiana podporządkowania i oddziaływania organizacyjnego na podporządkowanie kapitałowe i oddziaływanie właścicielskie. Do podstawowych różnic, dzielących outsourcing kapitałowy i kontraktowy, należy sposób potraktowania: pracowników, majątku oraz organizacji [Trocki, 2001, s. 37].

Z kolei, ze względu na poziom złożoności funkcji, można wyróżnić trzy rodzaje działalności podlegającej w przedsiębiorstwie outsourcingowi: działania indywidualne, działania funkcjonalne oraz procesy [Greaver II, 1998, s. 5].

Działania indywidualne są to proste funkcje lub czynności, które sprowadzają się do samodzielnego stanowiska pracy. Działania funkcjonalne są bardziej złożonymi funkcjami lub działaniami, które mogą być zgrupowane rodzajowo, przedmiotowo lub terytorialnie. Realizacja tych zadań jest związana z określoną wiedzą oraz odpowiedzialnością. Outsourcing procesów organizacyjnych (Business Process Outsourcing -BPO) dotyczy zróżnicowanych procesów niezwiązanych z główną działalnością przedsiębiorstwa. W praktyce, przyjmuje się, że przedsiębiorstwo zewnętrzne jest odpowiedzialne za realizację procesu jako sekwencji czynności [Trocki, 2001, s. 58].

Outsourcing można podzielić również ze względu na zakres wydzielanych funkcji. Outsourcing selektywny częściowy (*part or selective outsourcing*) sprowadza się głównie do wydzielania wąskiego obszaru przedsiębiorstwa, resztę pozostawiając wewnątrz organizacji. Natomiast outsourcing całkowity, totalny (*full total outsourcing*) oznacza, iż większość obszarów działalności organizacji przedsiębiorstwa zostaje przekazanych jednemu lub większej liczbie dostawców na czas określony w kontrakcie.

Z uwagi na możliwości korzystania z usług jednostek zewnętrznych w tym samym kraju oraz poza jego granicami wyróżnia się outsourcing krajowy oraz outsourcing transgraniczny. Outsourcing transgraniczny (*transnational outsourcing*, *offshore outsourcing*) jest wykorzystywany zazwyczaj przez przedsiębiorstwa z krajów wysoko rozwiniętych, a polega on na nawiązaniu współpracy outsourcingowej z zagranicznymi organizacjami gospodarczymi, w krajach rozwijających się, które dzięki niższym kosztom stanowią atrakcyjnych partnerów biznesowych [Kłos, 2009, s. 56].

Ze względu na kryterium znaczenia dla przedsiębiorstwa, outsourcing może mieć charakter strategiczny albo taktyczny. Outsourcing strategiczny jest związany z długoterminową strategią działania organizacji gospodarczej. W takiej sytuacji korzyści, wynikające z jego stosowania, są osiągane przez kilka lat. Decyzje dotyczące outsourcingu podejmuje się na najwyższym szczeblu zarządzania, gdzie są rozpatrywane takie zagadnienia, jak: wizja przyszłości przedsiębiorstwa, jego aktualne i przyszłe kluczowe umiejętności, struktura organizacyjna, strategia, koszty. Outsourcing taktyczny to działania realizowane w okresach krótszych niż przy outsourcingu strategicznym, bowiem nie jest on związany z celami strategicznymi rozwoju przedsiębiorstwa głównego [Trocki, 1999, s. 59].

Rodzaje outsourcingu, przedstawione powyżej, mogą się wzajemnie uzupełniać i przenikać, w zależności od zaistniałych warunków gospodarczych. Natomiast to właśnie zmieniająca się rzeczywistość gospodarcza wyznaczyła różnorodność rodzajów i form występowania outsourcingu.

4. Prawne aspekty outsourcingu

Umowa outsourcingu należy do typu umów empirycznych. W literaturze takim typem umów są określane kontrakty, które kształtują się w związku z masowym zawieraniem umów o podobnej, analogicznej treści i zwykle występują pod swoistymi nazwami oddającymi ich ogólny charakter. Do umów tych stosuje się bezpośrednio normy odnoszące się do ogólnej kwestii wykonania zobowiązania oraz ewentualnie w drodze *analogiae legis* konkretne normy prawa zobowiązaniowego w zakresie umów nazwanych w takim stopniu, w jakim można zidentyfikować podobieństwo do tych umów. Obecnie funkcjonowanie umów nienazwanych jest zjawiskiem prawnym powszechnym. Oznacza to, że możliwe jest stworzenie konstrukcji prawnej umowy nieodpowiadającej żadnemu z typów ustawowych umowy, której uwarunkowania zobowiązaniowe mogą prowadzić do skutecznego wykonania przedmiotu umowy [Zobowiązania..., 2008, s. 9]. Możliwość konstruowania takich umów jest ściśle związana z zasadą swobody tworzenia umów, natomiast nie jest konieczne łączenie zjawiska z praktyką legislacyjną.

Według zasad techniki prawodawczej [Załącznik..., 2002, Nr 100, poz. 908], przesłankami do stworzenia definicji legalnej w tekście prawnym są określenia, które cechują się: wieloznacznością, nieostrością, brakiem powszechnego zrozumienia, potrzebą nadania nowego znaczenia ze względu na dziedzinę pierwotnego pochodzenia. Słowo obejmowane definicją legalną powinno spełnić co najmniej jedną, z wyżej wymienionych, przesłanek.

Trudno jest stwierdzić, że umowa outsourcingu spełnia powyższe wymagania, pomimo anglojęzycznego pochodzenia. Tym samym nie pojawiła się konieczność tworzenia legalnej definicji umowy outsourcingu oraz wprowadzenia jej jako umowy nazwanej do ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 roku, Kodeks cywilny [Dz. U., Nr 16, poz. 93 ze zm.], która aktualnie stanowi najobszerniejszy zbiór umów nazwanych, obowiązujących w ustawodawstwie polskim. Należy podkreślić, że umowa ta nie jest nowym zjawiskiem w systemie prawa polskiego. Outsourcing, jako proces zarządzania przedsiębiorstwem, stosowany był od wielu lat w określonych sferach prowadzenia działalności gospodarczej. Wydaje się także, że pojawiające się ostatnio tendencje do wprowadzania do kanonu umów nazwanych takich umów, jak leasing czy umowa deweloperska [Zięty, 2012, s. 460], które dotychczas dobrze funkcjonowały jako umowy nienazwane, nie powinny mieć miejsca przy outsourcingu. Jednak warto pozostawić kwestię jej ewentualnej, ustawowej regulacji do późniejszej decyzji. Argumentem za przyjęciem takiego stanowiska jest fakt, że w obecnej sytuacji nie ma możliwości określenia dalszych kierunków jej rozwoju oraz zakresu stosowania.

Umowa outsourcingu, należąc do umów nienazwanych, wykazuje cechy indywidualne, charakterystyczne dla umów nazwanych, takich jak: zlecenia, o świadczenie usług, o dzieło. Umowa ta może posiadać zarówno cechy jednej umowy nazwanej, jak i kilku łącznie. W konsekwencji, przy braku odmiennego, umownego zastrzeżenia oraz wykonywaniu umowy outsourcingu zastosowanie może mieć reżim prawny każdej umowy, której cechy zostały uwidocznione w konstrukcji zobowiązania wynikającego z tejże umowy [Kłos, 2009, s. 74]. Przykładem mogą być zasady wykonywania umowy zlecenia, które będą stosowane do umowy outsourcingu, wówczas, gdy z umowy można odczytać cechy tożsame z umową zlecenia, a w umowie outsourcingu nie zastrzeżono odmiennego sposobu wykonywania umowy. W związku z powyższym, należy podzielić stanowisko doktryny, w myśl którego outsourcing jest uznany za mechanizm z zakresu ekonomii i procesów ekonomicznych, takich jak: aktywizacja przedsiębiorstwa, strategia optymalnego zatrudnienia itp. Natomiast nie określa i nie jest oznaczony konkretną konstrukcją prawną. Przy konstruowaniu umowy outsourcingu korzysta się z różnych konstrukcji zobowiązańowych tak, aby optymalnie dostosować warunki prawne do wymogów ekonomicznych [Robaczyński, 2010, s. 398]. Zatem, outsourcing jest „ubierany” w umowne regulacje prawne w granicach dozwolonych przez powszechnie obowiązujące prawo.

Obecnie obowiązujące przepisy prawne odnoszą się do zapisów umowy outsourcingu w sposób pośredni. Oznacza to, że wprost w ustawie nie pojawia się termin „outsourcing”, jednakże można wydedukować z treści przepisu cechy zobowiązania outsourcingowego. Takimi ustawami są [Kłos, 2009, s. 74]: *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku o ochronie danych osobowych* [Dz. U. Nr 101, poz. 926], *Ustawa z dnia 24 lutego 1990 roku o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów* [Dz. U. z 1999, Nr 52, poz. 547 ze zm.], *Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 roku, Kodeks pracy* [Dz. U. Nr 24, poz. 141], *Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 roku, Prawo zamówień publicznych* [Dz. U. Nr 19, poz. 177.], *Ustawa z dnia 15 września 2000 roku, Kodeks spółek handlowych* [Dz. U. Nr 94, poz. 1037 ze zm.]. Uważa się, że wyjątkiem od pośredniego odnoszenia się do umowy outsourcingu w aktach prawnych jest *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku, Prawo bankowe* [Dz. U. z 2012

roku, poz. 1376], po zmianie z dnia 1 kwietnia 2004 roku, w myśl której wprowadzono artykuł o outsourcingu, tj. zakres od 6a do 6d [Kowalewska, 2013, s. 198]. Jednakże bezpośrednio regulacji outsourcingu polega na określeniu instytucjonalnym tego zobowiązania, nie terminologicznym. Wiąże się to z tym, że w tekście ustawy także nie pojawia się termin „outsourcing”. Niemniej to z powodu wprowadzenia zmiany w *Prawie bankowym*, outsourcing głównie jest kojarzony z działalnością prowadzoną przez banki. Należy mieć jednak na uwadze to, iż może być stosowany również w standardowej działalności gospodarczej.

Umowa outsourcingu, z wyłączeniem outsourcingu wynikającego z przepisów *Prawa bankowego*, budowana jest na podstawie zasady swobody umów, której granice określa art. 353¹kc., zgodnie z treścią którego strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego. Cechą szczególną kontraktu outsourcingowego jest dostosowanie jego elementów do charakteru relacji klienta z usługodawcą [Radło, 2005, s. 116]. Stąd, w zależności od potrzeb klienta, specyfiki prowadzonej przez niego działalności gospodarczej oraz rynku, na którym klient funkcjonuje, strony dowolnie ustalają zakres outsourcingu i metody konieczne do prawidłowego jego wdrażania.

Na podstawie analizy umów outsourcingowych, zawieranych w powszechnym obrocie gospodarczym, można wyodrębnić zasadnicze elementy tej umowy, tj.: opis zakresu prac, porozumienie w zakresie poziomu świadczonej usługi, wynagrodzenie, okres obowiązywania umowy, warunki zarządzania procesem, regulacje odnoszące się do własności intelektualnej, postanowienia sektorowe, warunki wypowiedzenia umowy, postanowienia odnoszące się do podwykonawców oraz właściwość sądową do rozstrzygania sporów.

Z powyższych elementów kontraktu, szczególnego omówienia wymaga opis zakresu prac oraz porozumienie w zakresie poziomu świadczonej usługi, przez wzgląd na swoją unikalną treść. Dzięki nim, umowa outsourcingu posiada swój odmienny charakter, zarówno w odniesieniu do umów nazwanych i nienazwanych.

Opis zakresu prac to *essentialia negotii* umowy outsourcingu, tym samym stanowi najszersze pojęcie spośród wymienionych. Stąd, z uwagi na to, że w tej części jest opisywany przedmiot umowy, treść kontraktu powinna być przygotowana przez prawników oraz przy zaangażowaniu pracowników klienta. Wówczas możliwe będzie pełne i klarowne skonstruowanie umowy i dostosowanie jej warunków do potrzeb klienta. Przygotowywanie treści umowy polega na zebraniu informacji o dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa lub instytucji i dopasowaniu procesów outsourcingu do potrzeb klienta. W tej części kontraktu są ustalane także podstawy dalszych regulacji umowy odnoszące się do pozostałych punktów, np.: sprawy z zakresu zatrudnienia osób o specjalistycznej wiedzy, posiadających kwalifikacje i doświadczenie w sferze zarządzania, sprawy z zakresu organizacji czasu pracy i terminu realizacji umowy, ustalenie warunków zarządzania procesem, w konsekwencji także uzgodnienie mierników wykonania zobowiązania. W literaturze przedmiotu pojawia się pogląd, zgodnie z którym korzystnym rozwiązaniem jest zaangażowanie pracowników klienta do wdrażania procesów outsourcingowych. Wówczas brak jest konieczności zatrudnienia dodatkowych osób

i ponoszenia wyższych kosztów. Jednak jest ważne, aby osoby te posiadały unikalne umiejętności [Radło, 2005, s. 135].

Z praktyki stosowania umów outsourcingu wynika, że zdarzają się umowy, które jednym zdaniem opisują zakres prac. Jednakże podkreśla się, że szczegółowe wskazanie czynności objętych kontraktem jest istotne ze względu na możliwość późniejszego wymagania ich wykonania. Szczegółowy opis zarówno pojedynczych czynności, jak i procesów stanowi gwarancję wykonania usługi. Ponadto, szczegółowy opis zakresu prac chroni zarówno klienta, jak i podmiot świadczący usługi outsourcingowe przed nadużyciami finansowymi, np. wymogiem ponoszenia przez klienta dodatkowych kosztów za niewymienione w umowie czynności, które zostały podjęte w celu realizacji głównego zobowiązania lub przez outsourcingodawcę, gdy zawarł z klientem ustne porozumienie związane z wykonaniem dodatkowych czynności, mających jednak na celu realizację zobowiązania głównego [Osmólski, s. 141].

Drugim, charakterystycznym elementem umowy outsourcingowej jest porozumienie dotyczące jakości usług, które stanowi zespół czynności określonych w opisie zakresu prac. Odpowiednie dostosowanie standardów jakości w pełni pozwala na efektywne i optymalne zarządzanie jakością procesów. W tej części strony uzgadniają akceptowalny poziom usług, tj. ustalają mierniki wykonania zobowiązania, dzięki którym możliwe stanie się określenie funkcjonalności usługi outsourcingowej. W ten sposób ustalone zostanie, czy założenia kontraktu outsourcingowego rzeczywiście działają i czy zakres prac został faktycznie wykonany. Tym samym jest to podwójny system gwarancji. Mierniki wykonania zobowiązania zapewniają outsourcingodawcę, że jego usługa zostanie oceniona przez klienta zgodnie z obiektywnymi i niezmiennymi kryteriami, gdyż kryteria te stanowią stały element umowy. Natomiast outsourcingobiorcy gwarantuje wykonanie zobowiązania na zadowalającym pułapie, określonym za pomocą mierników wykonania zobowiązania [Radło, 2005, s. 136].

Ważne, aby porozumienie dotyczące jakości usług zostało przygotowane w sposób szczegółowy, konkretny i komunikatywny, ponieważ jest to element kontraktu, który powinien być niezmienny i gwarantować stabilność poziomu świadczonej usługi. Wówczas obie strony kontraktu będą w pełni świadome swoich praw i obowiązków wynikających z umowy. Jest to prawne usytuowanie standardów świadczonej usługi. W związku z powyższym, za niezbędne uważa się budowanie porozumienia dotyczącego jakości usług na podstawie takich punktów, jak: zakres usług objętych porozumieniem, ograniczenia, cele dotyczące jakości usług, wskaźniki jakości usług, działania, jakie należy podjąć, gdy outsourcingodawca nie dotrzymuje warunków ustalonych w umowie, usługi opcjonalne, wyłączenia świadczonych usług, raportowanie, zarządzanie procesem, nadzór oraz warunki wprowadzania korekt do porozumienia [Radło, 2005, s. 136-137].

5. Ekonomiczne aspekty outsourcingu

Outsourcing, stosowany w przedsiębiorstwach, zmienia nie tylko sytuację strategiczno-organizacyjną podmiotu, w którym jest wdrażany, ale także wpływa na jego funkcjonowanie pod względem ekonomicznym. Powszechnie za główny cel stosowania

outsourcingu uznaje się obniżenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Jednakże, biorąc pod uwagę istotę outsourcingu, rozumienie tego pojęcia jedynie przez pryzmat obniżenia kosztów może prowadzić do zasadniczego ograniczenia funkcjonalności niniejszego terminu i w konsekwencji błędnej decyzji o podjęciu działań czy procesów wchodzących w skład czynności outsourcingowych [Nowak, 1999, s. 4]. Dlatego też, decydując się na wdrażanie outsourcingu w prowadzonej działalności gospodarczej, należy kierować się ekonomiczną racjonalnością, tj. wziąć pod uwagę wpływ procesu i czynności, podejmowanych w ramach omawianej umowy, na ekonomiczne warunki przedsiębiorstwa. Przy takim podejściu do tego zagadnienia występuje problem uwzględnienia kosztów stałych i zmiennych oraz pomiaru efektywności outsourcingu [Kłos, 2009, s. 50].

Przez termin koszty stałe rozumie się koszty istnienia przedsiębiorstwa. Nie ma znaczenia przy ocenie kosztów stałych ilość wytwarzanych i sprzedawanych w danym okresie produktów. Koszty określają jedynie konieczne nakłady o charakterze trwałym, gwarantujące działanie i poprawne funkcjonowanie prowadzonej działalności gospodarczej. Natomiast przez pojęcie kosztów zmiennych definiuje się koszty istnienia produktów, wyrażające się przez relację pomiędzy ilością wytworzonych produktów a ich wartością użytkową [Kłos, 2009, s. 50]. W wyniku zastosowania outsourcingu jest możliwy prowizoryczny wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Mimo wszystko wniosek taki jest obarczony błędem. Praktyka stosowania outsourcingu pokazuje, że obniżenie kosztów całkowitych następuje z upływem czasu. Zatem, aby oceniać funkcjonalność i efektywność outsourcingu należy wziąć pod uwagę dłuższy okres, umożliwiający kompleksowe wdrożenie systemu i procesów outsourcingowych. Dzieje się tak, gdyż przy wprowadzeniu outsourcingu ma miejsce wzrost kosztów stałych, zaś koszty zmienne pozostają bez zmian. Wzrost kosztów stałych wiąże się z koniecznością wypłaty wynagrodzenia za świadczoną usługę outsourcingową podmiotowi świadczącemu usługę oraz ewentualnymi kosztami realizacji podejmowanych działań w tym zakresie. Redukcja kosztów stałych zachodzi dopiero wtedy, gdy za pośrednictwem procesów i czynności wykonywanych w ramach umowy dojdzie do restrukturyzacji w przedsiębiorstwie macierzystym i wówczas będzie możliwe obniżenie kosztów stałych [Trocki, 2001, s. 120].

Przeprowadzone badania na procesach, zachodzących w przedsiębiorstwie za pośrednictwem outsourcingu, pokazują, że występuje możliwość obniżenia kosztów stałych do 50 % pierwotnej wysokości [Maciejewicz, 1999, s. 9]. Należy zwrócić uwagę na przyczyny zaistnienia tak dużego obniżenia kosztów. Zagadnienie to wiąże się z restrukturyzacją przedsiębiorstwa, która oznacza konieczność przeprowadzenia radykalnych zmian w sposobie prowadzenia przedsiębiorstwa. Obniżenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej następuje w wyniku redukcji personelu czy zminimalizowaniu kosztów związanych z obsługą infrastruktury przedsiębiorstwa. Uważa się także, że outsourcing wpływa na jakość wytwarzanych towarów bądź świadczonych usług, gwarantuje stabilność produkcyjną, ustala priorytety działalności gospodarczej, co w konsekwencji pozwala na jej ukierunkowanie na określony cel gospodarczy [Czarnek, 1982, s. 14].

Jednakże metody outsourcingowe nie mają charakteru uniwersalnego. Oznacza to, że nie w każdym przedsiębiorstwie outsourcing spełni swoją funkcję oraz rozwiązania,

które przyniosły zadowalające rezultaty w jednym przedsiębiorstwie, nie muszą spowodować takiego samego skutku w innym [Kłos, 2009, s. 51]. Ważna jest tu specyfika prowadzonej działalności, otoczenie gospodarcze, rachunek ryzyka, konkurencja i tzw. współczynniki dalsze.

Drugą kwestią, przy omawianiu aspektu ekonomicznego funkcjonowania outsourcingu, jest efektywność outsourcingu i jej pomiar. Warto podkreślić, że zagadnienie to przysparza wielu problemów pod względem technicznym, gdyż niektórych efektów czy ponoszonych nakładów nie można przedstawić wartościowo. Należą do nich m.in. korzyści i zagrożenia społeczne. W konsekwencji, jeżeli czynniki nie są wymierne, stosuje się w stosunku do nich metodę opisową przy ocenie efektywności. Natomiast do pozostałych rachunkową [Varian, 2005, s. 31].

Pomiar efektywności w formie rachunkowej wymaga precyzji. W związku z tym, pojawia się problem, gdyż przedsiębiorcy nie zawsze rozumieją znaczenie terminu efektywność. Oznacza to, że prowadzą oni i nie dokonują bieżącej klasyfikacji nakładów na outsourcing oraz działalności gospodarczej, tym samym trudne staje się obliczenie efektywności stosowanych procesów. Efektywność powinna być oceniana przez pryzmat odniesionych efektów, nie zaś samych kosztów. Zatem, konieczne jest zestawienie kosztów i zysków z początku wdrażania outsourcingu oraz z poszczególnych etapów następnych, liczonych nawet w miesiącach [Kłos, 2009, s. 52].

Podkreśla się, że na efektywność funkcjonowania działalności gospodarczej należy patrzeć pod względem jej przychylności na nowoczesność. Chodzi tu w szczególności o wykorzystywanie metod niepraktykowanych często wcześniej, gdyż takie sposoby, ze względu na świeżość, są konkurencyjne wobec wcześniej stosowanych. Wobec tego są istotnym czynnikiem w dążeniu do zwiększenia efektywności. Jednakże wówczas badanie takiej formy zwiększenia efektywności jest możliwe jedynie za pośrednictwem metody opisowej, gdyż nie sposób dopasować do niej współczynniki liczbowe.

Wykazano, że outsourcing zapewnia podniesienie standardu bezpieczeństwa w profesjonalnym obrocie dobrami, niweluje ryzyko związane z brakiem stabilności popytu na dobra oraz zmienia koszty stałe na koszty zmienne. Odbywa się to przez zaangażowanie własnych środków do wytwarzania towarów czy świadczenia usług. Powoduje minimalizowanie korzystania z usług zleconych albo dostaw, celem realizacji inwestycji na rzecz zwiększenia pracy własnej. Może to wywołać zjawisko spadku produktywności przedsiębiorstwa jako całości, ale wzrost w odniesieniu do produktywności pracy czynników przedsiębiorstwa. Nie zawsze jednak angażowanie środków własnych przyniesie oczekiwany skutek [Kamińska, 2004, s. 45]. Stosowanie określonych metod zależy w dużej mierze od otoczenia gospodarczego przedsiębiorcy i konkurencji na rynku.

Bez względu na stosowane metody outsourcingowe, ocena efektywności jest skomplikowanym procesem, biorąc pod uwagę konieczność wyznaczenia granicy pomiędzy outsourcingiem czystym a usługami czy procesami, które zostały dołączone przez outsourcingodawcę celem usprawnienia wdrażania procesów lub dokonywania czynności outsourcingowych. Problem leży w kwestii braku przygotowania outsourcingobiorcy do korzystania z usługi. Uważa się, że powinien on przed przystąpieniem do umowy przeanalizować szczegółowo sytuację finansową swojego przedsiębiorstwa, aby opracować czynniki służące ocenie strat, kosztów, dochodów i przychodów przedsiębiorstwa. Jed-

nak nie chodzi o stworzenie wyceny aktywów i pasywów przedsiębiorstwa, gdyż ocena efektywności na podstawie zestawienia kosztów będzie niepełna [Kłos, 2009, s. 54].

5. Podsumowanie

Wykorzystanie metody outsourcingu przez przedsiębiorstwa stanowi źródło pozytywnych efektów dla tych podmiotów gospodarczych. Efekty te dotyczą korzyści ilościowych, dotyczących najczęściej poprawy określonych wskaźników ekonomicznych i finansowych, zarówno po stronie kosztów, jak i przychodów z prowadzonej działalności. Efekty te mogą mieć również charakter jakościowy, związany z możliwością koncentracji na kluczowych obszarach działalności, poprawą jakości realizowanej obsługi oraz dostępem do specjalistycznej wiedzy i umiejętności.

Warunkiem pojawienia się efektów jest prawidłowe wdrożenie metody outsourcingu do praktyki gospodarczej. Wdrożenie instytucji outsourcingu powinno następować w sposób procesowy, z uwzględnieniem konkretnych etapów pozwalających na planową oraz systematyczną realizację określonych czynności, które składają się na obsługę zewnętrzną przedsiębiorstwa [Matejun, 2011, s. 138]. Różnorodność przedsięwzięć outsourcingowych stwarza możliwość optymalnego zastosowania tej instytucji w wielu przedsiębiorstwach, dostosowując jednocześnie jej zakres i uwarunkowania do potrzeb konkretnego przedsięwzięcia. Instytucja outsourcingu wykazuje dużą efektywność w zarządzaniu przedsiębiorstwem, jednak do czynników ją ograniczających można zaliczyć nieodpowiednio przeprowadzoną analizę opłacalności outsourcingu oraz doboru współpracownika z partnerem zewnętrznym.

Dzięki instytucji outsourcingu, przedsiębiorstwa redukują zakres swojej działalności, skupiając się na rozwoju i promowaniu swojej głównej działalności. To trend prowadzący do ewolucji i rozwoju działalności outsourcingowej, nawet zmierzający w kierunku outsourcingu totalnego. W Polsce instytucja outsourcingu coraz częściej jest stosowana przez przedsiębiorców. Rozwój outsourcingu w Polsce jest uzależniony od rozwoju oferowanych usług outsourcingowych.

Literatura

- Czarnek J. 1982 *Rachunek efektywności inwestycji i postępu technicznego w przemyśle*, Wyd. PWE, Warszawa.
- Dominguez L.R. 2009 *Outsourcing krok po kroku dla menedżerów*, Wyd. Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Dz. U. Nr 101, poz. 926.
- Dz. U. Nr 19, poz. 177.
- Dz. U. Nr 24, poz. 141.
- Dz. U. Nr 94, poz. 1037 ze zm.
- Dz. U. z 1999, Nr 52, poz. 547 ze zm.

Dz. U. z 2012 r. poz. 1376.

Gorynia M. 1998 *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Wyd. Akademia Ekonomiczna, Poznań.

Greaver M.F. II 1998 *Strategic Outsourcing. A Structural Approach to Outsourcing Decisions and Initiatives*, Amacom, New York.

Kamińska T. 2004 *Ocena ekonomicznej efektywności – dylematy teorii i praktyki*, [w:] *Ocena efektywności funkcjonowania organizacji gospodarczej*, Z. Bombera, J. Telep (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Warszawa.

Kłos M. 2009 *Outsourcing w polskich przedsiębiorstwach*, Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa.

Kopczyński T. 2010 *Outsourcing w zarządzaniu przedsiębiorstwami*, Wyd. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Kowalewska E. 2013 *Outsourcing bankowy a ryzyko działalności bankowej – zagadnienia ogólne*, [w:] *Zarządzanie i Finanse*, Wyd. Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, vol. 11, nr 1, część 3.

Kowalski T. 2008 *Stan i prognozy rozwoju gospodarczego i ich wpływ na działania przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Nowoczesne sposoby konkutowania w biznesie*, (red.) H. Mruk, Wyd. Akademia Ekonomiczna, Poznań.

Kubeczek I. 2002 *Outsourcing funkcji personalnych w firmie – rozwiązania praktyczne*, [w:] *Najlepsze praktyki zarządzania kapitałem ludzkim*, A. Ludwiczynski (red.), Wyd. Polska Fundacja Promocji Kadr – Zarząd, Warszawa.

Lachiewicz S., Matejun M. 2006 *Zagrożenia wynikające z outsourcingu dla firmy macierzystej*, [w:] *Nurt metodologiczny w naukach o zarządzaniu*, W. Błaszczuk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Maciejewicz J. 1999 *Uwarunkowania ekonomiczne i organizacyjne zastosowania outsourcingu. Materiały na konferencję: Outsourcing. Usprawnienie funkcjonowania firmy poprzez obsługę zewnętrzną*, Institute for International Research, Warszawa.

Matejun M. 2011 *Proces outsourcingu w praktyce gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Dylematy organizacji gospodarczych. Teoria i praktyka początku XXI wieku*, (red.?), Warszawa.

Matejun M. 2011 *Proces outsourcingu w praktyce gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Dylematy organizacji gospodarczych. Teoria i praktyka początku XXI wieku*, (red.?), Wyd. Difin, Warszawa.

Matejun M. 2006 *Rodzaje outsourcingu i kierunki jego wykorzystania*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej”, nr 42, Wydawnictwo PŁ, Łódź.

Nowak M. 1999 *Analiza kosztów jako niezbędny etap podjęcia decyzji o outsourcingu*, Wyd. IIR, Warszawa.

Radło M.J. 2005 *Kontrakty outsourcingowe*, [w:] *Duening, Business Process Outsourcing. The Competitive Advantage*, T. Click, Wyd. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.

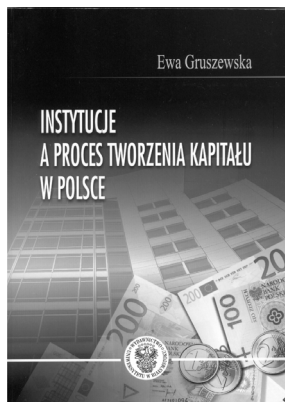
Radwański Z., Panowicz-Lipska J. 2008 *Zobowiązania – część szczegółowa*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.

Robaczyński W. 2010 *System Prawa Prywatnego*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.

Sobińska M. 2001 *Kryteria i proces doboru konsultanta do tworzenia projektu i wdrażania outsourcingu systemu informatycznego*, [w:] *Aspekty społeczne doskonalenia systemów informacyjno-*

- decyzyjnych*, A. Nowicki, J. Unolda (red.), Wyd. Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Stoner J.A.F., Freeman E., Gilbert D. 1998 *Kierowanie*, Wyd. PWE, Warszawa.
- Trocki M. 2001 *Outsourcing*, Wyd. PWE, Warszawa.
- Trocki M. 2001 *Outsourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, Wyd. PWE, Warszawa.
- Trocki T. 1999 *Outsourcing jako metoda restrukturyzacji przedsiębiorstw*, „Gospodarka materialowa i Logistyka”, nr 9.
- Varian H. 2005 *Mikroekonomia: kurs średni – ujęcie nowoczesne*, Wyd. PWN, Warszawa.
- Williams O.E. 1998 *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wyd. PWN, Warszawa.
- Załącznik do rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 20 czerwca 2002 roku w sprawie Zasad techniki prawodawczej, Dz. U. z 2002 roku Nr 100, poz. 908.
- Zięty J.J. 2012 *Umowa developerska jako umowa nazwana w nowym kodeksie cywilnym – sens czy nonsens?*, [w:] *Instytucje prawa handlowego w przyszłym kodeksie cywilnym*, T. Mróz, M. Stec (red.), Wyd. WoltersKluwer, Warszawa.

**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersytetu w Białymstoku
POLECA PUBLIKACJE NAUKOWE:**



Ewa Gruszevska

**INSTYTUCJE, A PROCES TWORZENIA KAPITAŁU
W POLSCE**

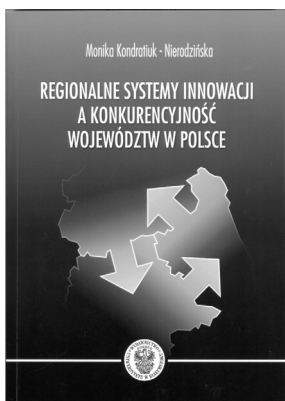
Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-372-8



Grażyna Michalczuk

**ZASOBY NIEMATERIALNE JAKO CZYNNIK
WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. LUKA
INFORMACYJNA SPRAWOZDAWCZOŚCI
FINANSOWEJ**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-370-4

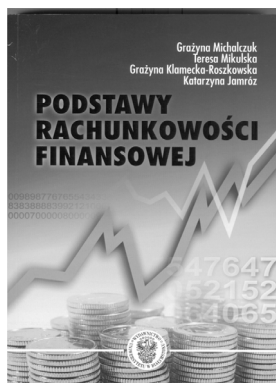


Monika Kondratiuk-Nierodzińska

**REGIONALNE SYSTEMY INNOWACJI
A KONKURENCYJNOŚĆ WOJEWÓDZTW W POLSCE**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-369-8

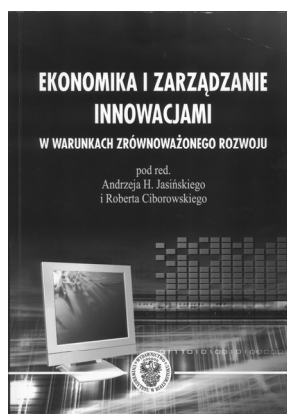
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersYTETU W BIAŁYMSTOKU
POLECA PUBLIKACJE DYDAKTYCZNE:**



Grażyna Michalczyk, Teresa Mikulska,
Grażyna Klamecka-Roszkowska, Katarzyna Jamróż

**PODSTAWY RACHUNKOWOŚCI
FINANSOWEJ**

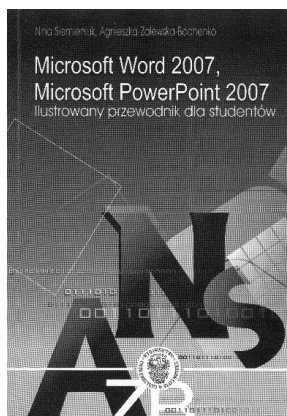
Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-299-8



Andrzej H. Jasiński, Robert Ciborowski (red.)

**EKONOMIKA I ZARZĄDZANIE INNOWACJAMI
W WARUNKACH ZRÓWNOWAŻONEGO
ROZWOJU**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-308-7



Nina Siemieniuk, Agnieszka Zalewska-Bochenko

**MICROSOFT WORD 2007,
MICROSOFT POWERPOINT 2007
ILUSTROWANY PRZEWODNIK DLA STUDENTÓW**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-310-0

**PODYPLOMOWE STUDIA
RACHUNKOWOŚCI I AUDYTU WENĘTRZNEGO
W JEDNOSTKACH SEKTORA PUBLICZNEGO**

*15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702*

Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska

CEL STUDIÓW

- zdobycie i pogłębienie wiedzy z zakresu organizacji i funkcjonowania sektora finansów publicznych,
- pogłębienie wiedzy w zakresie prawa finansów publicznych i administracji publicznej,
- przekazanie słuchaczom wiedzy na temat szczególnych zasad i metod prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów,
- poznanie nowych regulacji dotyczących organizacji i zasad przeprowadzania wewnętrznej kontroli finansowej w jednostkach sektora finansów publicznych,
- zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie tworzenia oraz analizy funkcjonowania i oceny komórek kontroli finansowej i audytu wewnętrznego.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- głównych księgowych i kadry kierowniczej w jednostkach sektora finansów publicznych
- pracowników odpowiedzialnych za prowadzenie nowoczesnego systemu audytu wewnętrznego i kontroli finansowej w jednostkach sektora publicznego.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPLOMOWE STUDIA FINANSÓW I RACHUNKOWOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

***15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208***

***tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702***

***Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska***

Podyplomowe Studia Finansów i Rachunkowości Przedsiębiorstw istnieją od roku akademickiego 1992/1993. Przeznaczone są dla absolwentów szkół wyższych różnej specjalności.

Celem studiów jest przygotowanie kadr dla przedsiębiorstw i instytucji w zakresie finansów i rachunkowości oraz przygotowanie słuchaczy do działalności usługowej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Studia trwają dwa semestry, kończą się zaliczeniami lub egzaminami z poszczególnych przedmiotów. Zajęcia odbywają się w formie 7 dwudniowych zjazdów w weekendy w każdym semestrze i obejmują ponad 300 godz. zajęć dydaktycznych. Studia kończą się wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- rachunkowość finansowa,
- sprawozdawczość finansowa,
- rachunek kosztów,
- system podatkowy,
- papiery wartościowe,
- prawo cywilne, gospodarcze i administracyjne,
- system informatyczny i podstawy informatyki,
- wykłady okolicznościowe.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPLOMOWE STUDIA MENEDŻERSKIE

☎ 15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 229

☎ tel. (0~85) 745 77 25
fax (0~85) 741 46 85

Kierownik: **dr hab. Tadeusz Truskolaski, prof. UwB**

Sekretariat: **Anna Kitlasz**

Podypłomowe Studia Menedżerskie istnieją od roku 1992. Przeznaczone jest dla absolwentów szkół wyższych, różnych specjalności.

Wykładowcami są pracownicy naukowcy oraz praktycy, dyrektorzy banków i specjaliści z poszczególnych dziedzin. Program i treści nauczania dostosowane są do potrzeb i wymagań rynku. Studium daje szansę nawiązania ciekawych kontaktów oraz konsultacji z wieloma specjalistami z różnych branż.

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:



- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

Studia trwają dwa semestry. Zajęcia odbywają się w formie 2-dniowych zjazdów (w soboty i niedziele) i obejmują 256 godzin zajęć dydaktycznych. Studia kończą się egzaminem i wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- Organizacja i zarządzanie
- Zarządzanie finansami i rynek kapitałowy
- Marketing
- Zarządzanie zasobami pracy
- Zarządzanie strategiczne
- Biznes plan
- System podatkowy
- Funkcjonowanie gospodarki rynkowej
- Rachunkowość zarządcza
- Negocjacje w biznesie
- Public relations
- Prawo pracy
- Zamówienia publiczne
- Rynek i wycena nieruchomości
- Zajęcia komputerowe
- Seminaria - wykłady okolicznościowe

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI UNII EUROPEJSKIEJ

 15-062 Białystok, ul. Warszawska 63, pok. 234,
 tel. (085) 7457721, fax (085) 7414685

e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl/>

Kierownik: dr Elżbieta Sulima
Sekretariat: mgr Jolanta Wiszniewska

Cele studiów

Przekazanie praktycznych umiejętności opracowania projektu i jego zarządzania (w tym finansowego) oraz wypełniania wniosków, gwarantujących pozyskanie środków finansowych z Unii Europejskiej.

Adresaci

Wszystkie osoby, które są zobowiązane lub pragną z tytułu potrzeb lub planów zawodowych otrzymać wiedzę dotyczącą pozyskiwania środków finansowych z Unii Europejskiej.

W szczególności program kierowany jest do:

- przedsiębiorców,
- pracowników administracji samorządowej, organizacji pozarządowych,
- nauczycieli
- absolwentów szkół wyższych
- i innych osób zamierzających uzyskać kwalifikacje niezbędne do pozyskiwania środków finansowych z UE

Korzyści

Przygotowanie specjalistów w dziedzinie zarządzania projektami Unii Europejskiej. Studia dają możliwość nawiązania kontaktów z osobami bezpośrednio zaangażowanymi w realizację projektów finansowanych z funduszy strukturalnych

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Należy złożyć następujące dokumenty:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

**PODYPLOMOWE STUDIA
WYCENY I GOSPODARKI NIERUCHOMOŚCI**

**Specjalności:
WYCENA NIERUCHOMOŚCI
ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI
POŚREDNICTWO W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI**

Kierownik Studiów:
dr Dorota Wyszowska
e-mail: d.wyszowska@uwb.edu.pl

Sekretariat:
mgr Jolanta Wiszniewska
tel. 085 745 77 21
fax 085 741 46 85
e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl

CEL STUDIÓW:

Celem Studiów jest przygotowanie słuchaczy, w zależności od wybranej specjalności, do ubiegania się, po spełnieniu dodatkowych wymogów (praktyki zawodowe) o uzyskanie uprawnień zawodowych:

- **RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO**
- **POŚREDNIKA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI**
- **LUB ZARZĄDCY NIERUCHOMOŚCI.**

Uczestnikami Studiów mogą być absolwenci szkół wyższych.

Studia trwają 2 semestry od października do czerwca w wymiarze godzin określonym w ramowych programach studiów.

Programy zgodne są z „minimum programowym” zalecanym przez Ministerstwo Infrastruktury, zawartym w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 7 czerwca 2010 r. w sprawie ustalenia minimalnych wymogów programowych dla studiów podyplomowych w zakresie wyceny nieruchomości (Dz. Urz. Min. Bud. Nr 3, poz. 16).

Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się przygotowaniem pracy dyplomowej oraz egzaminem

Zasady naboru:

o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń

WYMAGANE DOKUMENTY:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI

15-062 Białystok
ul. Warszawska 63, pok. 225
tel. (085) 745-77-19,
fax (085) 741-46-85
e-mail: agrzes@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl>

Kierownik: dr Anna Grzes

CEL STUDIÓW:

Przekazanie specjalistycznej wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi niezbędnych do skutecznego funkcjonowania organizacji.

Zakres ten obejmuje m.in.:

- zasady i metody rekrutacji i selekcji,
- system ocen pracowniczych,
- systemy wynagradzania,
- prawo pracy i zbiorowe stosunki pracy,
- negocjacje zbiorowe,
- zarządzanie karierami i rozwojem pracowników, itp.

ORGANIZACJA STUDIÓW:

Studia trwają 2 semestry. Obejmują 188 godzin dydaktycznych. Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (w soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się obroną pracy dyplomowej oraz wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- kadry kierowniczej przedsiębiorstw,
- pracowników działu kadr,
- osób zainteresowanych zdobyciem oraz pogłębieniem wiedzy z zakresu problematyki zarządzania zasobami ludzkimi w nowoczesnych organizacjach.

WYMAGANE DOKUMENTY:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.