

ISBN 978-83-65038-05-0

WYBRANE PROBLEMY I WYZWANIA GOSPODARCZE. UJĘCIE INTERDYSCYPLINARNE

Postępująca globalizacja współczesnej gospodarki wpływa na jej coraz większą zmienność i nieprzewidywalność. Dynamika i wszechobecność zachodzących zmian powodują z kolei, że aby odnieść sukces rynkowy nie wystarczy już działać w myśl zasady „dogonić jutro”, lecz zasady „wyprzedzić jutro”. Konieczne staje się zatem ciągle doskonalenie dotychczas wykorzystywanych technologii i rozwiązań organizacyjnych. [...] Monografia stanowi wkład w dyskusję na temat problemów i wyzwań gospodarczych rozpatrywanych zarówno z perspektywy makroekonomicznej, jak i mikroekonomicznej.

fragm. Wstępu

WYBRANE PROBLEMY I WYZWANIA GOSPODARCZE

UJĘCIE INTERDYSCYPLINARNE

redakcja naukowa
Artur Zimny



Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie



Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

WYBRANE PROBLEMY I WYZWANIA GOSPODARCZE

Ujęcie interdyscyplinarne

pod redakcją naukową

Artura Zimnego

Konin 2015

Tytuł
Wybrane problemy i wyzwania gospodarcze. Ujęcie interdyscyplinarne

Autorzy
Magdalena Bartczak, Tomasz Bednarz, Rafał Bernat, Sebastian Chęciński, Marcin Domański,
Michał Górnik, Mariusz Janik, Aleksandra Kabat, Krzysztof Karabon, Patrycja Kokot-Stępień,
Hanna Krajewska, Piotr Kurkiewicz, Michał Litwiński, Bartosz Marcinkowski,
Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz, Sebastian Narojczyk, Adam Piotr Mehring, Joanna Podczaszy,
Alicja Przyborowska, Judyta Przyłuska-Schmitt, Tomasz Raczkowski, Agnieszka Szymankowska,
Łukasz Topolewski, Krzysztof Waliszewski, Elżbieta Wansacz, Przemysław Wilczyński,
Elżbieta Ziółkowska, Artur Zimny

Recenzja naukowa
dr hab. Joanna Hawlena

Rada Wydawnicza
prof. zw. dr hab. Mirosław Pawlak – przewodniczący,
dr Joanna Chojnacka-Gärtner, prof. nadzw. dr hab. Edward Pająk,
prof. nadzw. dr hab. Marek Stuczyński, prof. zw. dr hab. Marian Walczak,
prof. nadzw. dr hab. Ewa Waniek-Klimczak, dr Artur Zimny,
mgr inż. Ewa Kapyszevska – sekretarz redakcji

Redakcja i korekta
Maria Sierakowska

Projekt okładki
Agnieszka Jankowska

Skład i łamanie
Piotr Bajak

Druk i oprawa
Mazowieckie Centrum Poligrafii, ul. Słoneczna 3c, 05-270 Marki, www.drukksiasek.pl

ISBN 978-83-65038-05-0

© Copyright by Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie



Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie
ul. Przyjaźni 1, 62-510 Konin
tel. 63-249-72-09
e-mail: wydawnictwo@konin.edu.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
-------------	---

CZĘŚĆ I

WYBRANE PROBLEMY I WYZWANIA W ZAKRESIE ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Michał Górnik, Piotr Kurkiewicz

Zmiany regionalnego zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej	11
--	----

Aleksandra Kabat, Krzysztof Karabon

Analiza przydatności wskaźników PKB <i>per capita</i> i nierówności ekonomicznej w ocenie kondycji społecznej na przykładzie polskich województw	25
--	----

Michał Litwiński

Wpływ nierówności dochodowych na wysokość stopy wzrostu gospodarczego w kraju rozwijającym się – przykład Indii	37
---	----

Łukasz Topolewski

Analiza czynników podatności gospodarki na kryzys	55
---	----

Mariusz Janik

Niemiecka koncepcja międzynarodowej konkurencyjności i jej wybrane determinanty	65
---	----

Artur Zimny

Przestrzenne dysproporcje i perspektywy rozwoju branży logistycznej w Polsce	83
--	----

Adam Piotr Mehring

Obsługa komunikacyjna obszarów słabo zaludnionych na przykładach wybranych miast	97
--	----

CZĘŚĆ II
WYBRANE PROBLEMY I WYZWANIA
W ZAKRESIE FINANSÓW I INWESTYCJI

Judyta Przyłuska Schmitt

Współczesne alternatywne formy pieniądza wobec pieniądza narodowego 107

Krzysztof Waliszewski

Czy Polska powinna przystępować do unii bankowej na zasadzie bliskiej współpracy z EBC (opcja *opt-in*)? 127

Sebastian Chęciński

Uwarunkowania ograniczające skłonność inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw 141

Patrycja Kokot-Stępień

Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 159

Elżbieta Wansacz

Finansowanie działań na obszarach wiejskich ze środków Unii Europejskiej do 2020 roku 173

Tomasz Bednarz, Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz, Elżbieta Ziółkowska

Płynność finansowa w spółkach giełdowych w latach 2010–2012 187

Elżbieta Ziółkowska, Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz, Tomasz Bednarz

Analiza poziomu zadłużenia przedsiębiorstw na przykładzie „dobrych” i „złych” firm w latach 2010–2012 203

Alicja Przyborowska, Tomasz Raczkowski, Elżbieta Ziółkowska

Przyczyny upadłości polskich przedsiębiorstw 215

Tomasz Raczkowski, Alicja Przyborowska, Tomasz Bednarz

Rola sektora ubezpieczeń w Polsce 231

CZĘŚĆ III
WYBRANE PROBLEMY I WYZWANIA
W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA I MARKETINGU

Sebastian Narojczyk

Kluczowe kompetencje w przedsiębiorstwie produkcyjnym – studium przypadku
Pol-Mak spółka jawna 247

Agnieszka Szymankowska

Zarządzanie konfliktami w organizacji 261

Magdalena Bartczak

Zmiany w zachowaniach konsumentów wyzwaniem dla współczesnego
marketingu 273

Marcin Domański

Działalność izb gospodarczych jako instytucji otoczenia biznesu 285

Bartosz Marcinkowski

Formy kooperacji przemysłowej. Studium przypadku Terravita sp. z o.o. 297

CZĘŚĆ IV
WYBRANE PROBLEMY I WYZWANIA
W ZAKRESIE PRAWA GOSPODARCZEGO I ADMINISTRACYJNEGO

Rafał Bernat

Opodatkowanie czynności dokonywanych przez spółkę akcyjną oraz jej syndyka
w postępowaniu upadłościowym 313

Joanna Podczaszy

Konsumpcjonizm drogą zniewolenia konsumenta – regulacje prawne
przeciwdziałające ekskluzji społecznej 331

Hanna Krajewska

Gospodarowanie przestrzenią publiczną pokrytą wodami (wybrane zagadnienia) ... 347

Przemysław Wilczyński

Jawność administracyjna na gruncie regulacji ustawy o dostępie do informacji
publicznej – wybrane problemy 361

Wstęp

Postępująca globalizacja współczesnej gospodarki wpływa na jej coraz większą zmienność i nieprzewidywalność. Dynamika i wszechobecność zachodzących zmian powodują z kolei, że aby odnieść sukces rynkowy nie wystarczy już działać w myśl zasady „dogonić jutro”, lecz zasady „wyprzedzić jutro”. Konieczne staje się zatem ciągłe doskonalenie dotychczas wykorzystywanych technologii i rozwiązań organizacyjnych, w celu zaoferowania nowych produktów i usług, które sprostają zmieniającym się oczekiwaniom rynkowym. Poszukiwanie alternatywnych sposobów uzyskiwania przewagi konkurencyjnej jest tym samym podstawowym wyznacznikiem funkcjonowania wszystkich podmiotów gospodarujących, zarówno prywatnych jak i publicznych.

Monografia stanowi wkład w dyskusję na temat problemów i wyzwań gospodarczych rozpatrywanych zarówno z perspektywy makroekonomicznej, jak i mikroekonomicznej. Wchodzące w skład monografii opracowania wielu autorów – osób reprezentujących różne ośrodki akademickie z całego kraju oraz różne dyscypliny naukowe, które mieszczą się w dziedzinie nauk ekonomicznych i dziedzinie nauk prawnych – zmierzają do wymiany doświadczeń, spostrzeżeń i wniosków, a także upowszechniania wyników zrealizowanych badań oraz analiz ekonomicznych i prawnych.

Ze względu na przyjęte płaszczyzny dyskusji, opracowanie zostało podzielone na cztery części. W pierwszej znalazły się artykuły, których tematyka oscyluje wokół kwestii rozwoju społeczno-gospodarczego. Nierówności dochodowe, podatność gospodarki na kryzys, międzynarodowa konkurencyjność gospodarki to niektóre z omówionych problemów. Druga część monografii obejmuje artykuły, których autorzy prezentują problemy w zakresie finansów – zarówno publicznych, jak przedsiębiorstw. Europejska unia bankowa, finansowanie inwestycji przedsiębiorstw i samorządów, rola sektora ubezpieczeń to niektóre z kwestii poruszonych w tej części monografii. Trzecia część publikacji została poświęcona aktualnym wyzwaniom w obszarze zarządzania i marketingu. Auto-

rzy artykułów skoncentrowali się, między innymi, na sprawach związanych z kluczowymi kompetencjami, zachowaniach konsumentów i współpracy podmiotów gospodarczych. W ostatniej, czwartej części opracowania, znalazły się artykuły zwracające uwagę na prawne aspekty prowadzenia działalności. Dotykają spraw związanych z upadłością, jawnością administracyjną oraz gospodarowaniem przestrzenią.

Należy w tym miejscu podkreślić, że publikacja powstała dzięki otwartości i zaangażowaniu osób, które przyjęły zaproszenie do naukowej dyskusji na temat współczesnych problemów i wyzwań gospodarczych. Przekazując niniejszą monografię w Państwa ręce, żywię nadzieję, że ujęte w niej artykuły będą stanowiły istotny wkład w proces pogłębiania wiedzy ekonomicznej, a przede wszystkim sprostają Państwa aktualnym oczekiwaniom. Obserwując dynamiczne zmiany gospodarcze zachodzące w otoczeniu, jestem jednak świadom, że treści zawarte w opracowaniu po pewnym czasie zdezaktualizują się. Uznając to za naturalną kolej rzeczy, a nade wszystko za przyczynek do ciągłego doskonalenia, zapraszam tych z Państwa, którym bliskie są poruszane zagadnienia, do włączenia się w naukową dyskusję zainicjowaną przez pracowników Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie. Jestem przekonany, że efektem otwartości i zaangażowania kolejnych osób z różnych ośrodków akademickich będzie kolejna monografia, w której znajdą się materiały poruszające problemy i wyzwania gospodarcze jutra.

Artur Zimny

CZĘŚĆ I

**Wybrane problemy i wyzwania
w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego**

Zmiany regionalnego zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej

Michał Górnik, Piotr Kurkiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
m.gornik@gmail.com, kurkiewiczpiotr@gmail.com

Wstęp

Niedawna, dziesiąta rocznica akcesji Polski do Unii Europejskiej była dobrym momentem na zadanie pytania, czy w ciągu ostatniej dekady zakorzeniony w polskiej świadomości podział Polski na Polskę „A” i „B” ma odzwierciedlenie w statystykach? Podział Polski na część lepiej i słabiej rozwiniętą jest pojęciem stosowanym już w czasach dwudziestolecia międzywojennego i oznacza regiony bogatsze i bardziej rozwinięte znajdujące się na zachód od rzeki Wisły – oznaczone jako Polska „A”, i regiony rozwinięte słabiej – Polska „B” jako terytorium leżące po wschodniej stronie Wisły¹. Mimo upływu kilkadziesiąt lat aktualność tego podziału wciąż nie traci na znaczeniu – regularnie publikowane w środkach masowego przekazu infografiki ilustrujące wysokość PKB na mieszkańca w województwie okazują istotny podział kraju na część wyraźnie biedniejszą i tą bogatszą.

Poziom rozwoju ekonomiczno-społecznego w ujęciu regionalnym jest zjawiskiem na tyle złożonym, że nie można go mierzyć jedynie wartością produktu krajowego brutto – jest to pojęcie, które powinno być rozpatrywane w wielowymiarowym kontekście. Jedną z propozycji definicji rozwoju regionalnego jest *systematyczna poprawa konkurencyjności podmiotów gospodarczych*

¹ M. Kozak, A. Pyszkowski, R. Szewczyk, *Słownik rozwoju regionalnego*, PARP, Warszawa 2001, s. 56.

i poziomu życia mieszkańców oraz wzrost potencjału gospodarczego regionów przyczyniający się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju². Literatura przedmiotu dostarcza wiele merytorycznych podejść doboru zmiennych opisujących to zjawisko³, jednak finalnie zbiór zmiennych opisujących poziom regionalnego rozwoju ekonomiczno-społecznego jest uwarunkowany zasobnością regionalnych baz danych.

Celem badania jest określenie dynamiki zmian w poziomie rozwoju ekonomiczno-społecznego Polski z podziałem na województwa. Badanie poziomu rozwoju Polski w ujęciu regionalnym zostało przeprowadzone przy wykorzystaniu dwóch metod wielowymiarowej analizy statystycznej – tworzenia rankingu metodą wzorca rozwoju i analizy skupień dla lat 2005 i 2013 w celu porównania zmian w ocenie stopnia rozwoju. Podstawową jednostką terytorialną ujętą w badaniu jest województwo, natomiast dane pochodzą z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

1. Metodologia badania

Przed dokonaniem właściwej analizy, posiadając pewien zestaw zmiennych opisujących zjawisko poziomu rozwoju regionalnego, należy usunąć z zestawienia zmienne, które:

- nie różnicują istotnie badanych jednostek – współczynnik zmienności zmiennej zdefiniowany jako średnia arytmetyczna dzielona przez odchylenie standardowe nie może być mniejszy niż przyjęta wartość krytyczna – ustalana zazwyczaj jako 10%⁴;
- powielają informacje dostarczane przez inne zmienne – współczynnik korelacji liniowej co do wartości bezwzględnej między zmiennymi diagnostycznymi nie może być zbyt wysoki⁵.

Po wstępnej eliminacji zbędnych zmiennych należy dokonać transformacji normalizacyjnej, która pozwoli na spełnienie jednego z głównych wymogów metod taksonomicznych – wzajemnej porównywalności zmiennych. Nie można bowiem w jednym zestawieniu porównywać zmiennych, takich jak produkt krajowy brutto, którego rzędem wielkości są tysiące dolarów do zmiennej określającej odsetek chorych na AIDS. Po standaryzacji zmiennych każda z nich cechuje się dwiema własnościami: średnia arytmetyczna dla danej zmiennej wynosi 0, a odchylenie standardowe 1. Taki zabieg doprowadza zmienne do wza-

² D. Strahl, *Metody oceny rozwoju regionalnego*, AE, Wrocław 2006, s. 13.

³ Tamże, s. 24.

⁴ S. Ostasiewicz, Z. Rusnak, U. Siedlecka, *Statystyka – elementy teorii i zadania*, UE, Wrocław 2011, s. 79.

⁵ T. Panek, J. Zwierzchowski, *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej. Teoria i zastosowania*, SGH, Warszawa 2013, s. 21–28.

jemnej porównywalności. Użyte przez autorów metody wielowymiarowej analizy statystycznej nie wymagają poddawania zmiennych procesowi stymulacji.

Pierwszą metodą służącą do pokazania dynamiki zmian poziomu rozwoju regionalnego województw, jeden ze sposobów na porządkowanie liniowe obiektów – metoda wzorca rozwoju. Wzorzec rozwoju jest syntetycznym wskaźnikiem, opierającym się na stworzeniu abstrakcyjnego obiektu, który jest przykładem idealnego województwa. Współrzędne obiektu wzorcowego określone są jako:

$$z_{oj} = \begin{cases} \max(z_{ij}) & \text{dla stymulant} \\ \min(z_{ij}) & \text{dla destymulant} \end{cases}$$

gdzie z_{ij} to wartość j -tej zmiennej dla i -tego obiektu. Miara rozwoju konkretnego obiektu jest definiowana jako:

$$s = 1 - \frac{d_{oj}}{d_o},$$

gdzie d_{oj} to odległość obiektu od wzorca, a d_o to odległość od antywzorca. Najczęściej stosowaną miarą odległości w tego typu analizach jest odległość euklidesowa. Antywzorzec definiuje się natomiast analogicznie do wzorca – przyjmuje minimalne wartości stymulant i maksymalne destymulant.

Uzeregowanie województw według wartości miary rozwoju pozwoli na stworzenie rankingu. Wskaźnik rozwoju wyrażony w procentach podaje, w jakim stopniu badany obiekt jest podobny do idealnego wzorca. Wskazanie różnicy miary rozwoju między województwem najlepszym z punktu widzenia badania (posiadającym najwyższy wskaźnik miary rozwoju) a najgorszym dla badanych okresów pozwoli na określenie, czy 16 województw zbliża się do siebie w poziomie rozwoju ekonomiczno-społecznego w perspektywie ośmioletniej (2005–2013).

Kolejnym etapem badania było przeprowadzenie analizy skupień dla pierwszego badanego okresu i porównanie wyniku badań z przeprowadzoną analizą dla danych z ostatniego okresu. Analiza skupień jako grupa metod Wielowymiarowej Analizy Statystycznej służy do pogrupowania obiektów na klasy w taki sposób aby obiekty przyporządkowane do jednej klasy były jak najbardziej podobne do siebie – warunek homogeniczności. Jako miara niepodobieństwa została wykorzystana odległość euklidesowa. Spośród wielu algorytmów analizy skupień autorzy wykorzystali metodę k -średnich⁶ opierającą się na idei środków ciężkości. Charakteryzuje się ona koniecznością podania *a priori* liczby skupień na jaką zostanie podzielony zbiór obiektów. Następnie do skupień zostają przyporządkowane obiekty, i do każdej grupy zostaje obliczony środek ciężkości. W kolejnym kroku oblicza się odległość każdego z obiektów do środków ciężkości grup,

⁶ A. Stanimir, *Analiza danych marketingowych. Problemy, metody, przykłady*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, s. 110-112.

i przenosi się je to tych grup, do których odległości te są najmniejsze. Procedura kończy się w przypadku gdy kolejna iteracja nie zmieniła już składu grup. Analiza przebiegu wykresu k-średnich będącego jednym z uzyskanych wyników analizy skupień metodą k-średnich jest w stanie wskazać zmienne znacząco różnicujące poszczególnego grupy województw.

2. Problematyka doboru cech diagnostycznych

Liczba stworzonych mierników opisujących poziom rozwoju ekonomiczno-społecznego jest na tyle duża i różnorodna, że trudno wybrać jedną najlepszą miarę ujmującą wszystkie istotne aspekty dla tego zjawiska. Wynika to z problematyki definicji rozwoju ekonomicznego, jak i społecznego oraz określenia czynników mających na niego wpływ.

Założenia początkowe dla tworzenia wszystkich mierników są podobne. Początkowo określa się pewne obszary tematyczne, które opisują rozwój ekonomiczno-społeczny. Wyodrębnione zostają główne grupy czynników, które przedstawiają postęp ekonomiczno-społeczny. W kolejnym kroku przypisuje się do grup odpowiednie zmienne. Uzyskując takie pogrupowanie, można porównywać regiony na wielu płaszczyznach.

Jednym z najbardziej znanych indeksów badającym podobną tematykę jest *Human Development Index*⁷. Miernik ten został opracowany przez pakietańskiego ekonomistę Mahbuba ul Haq'a w roku 1990. Od 1993 roku HDI jest wykorzystywany przez agendę ONZ ds. rozwoju (UNDP) w celu porównań międzynarodowych. Opiera się na oczekiwanej długości życia, średniej liczbie lat edukacji otrzymanej przez mieszkańców w wieku 25 lat i starszych, oczekiwanej liczbie lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia oraz dochód narodowy *per capita* w USD, liczony według parytetu nabywczego waluty. Warto zauważyć, że nie wszystkie czynniki brane pod uwagę w tym wskaźniku w sposób wystarczający opisują zróżnicowanie rozwoju ekonomiczno-społecznego na poziomie regionalnym.

Kolejną propozycją konstrukcji miernika rozwoju ekonomiczno-społecznego jest metoda genewska⁸. Zakłada przyjęcie siedmiu następujących grup potrzeb ludności: żywienia, warunki mieszkaniowe, ochrona zdrowia, wykształcenie, rekreacja, zabezpieczenie społeczne i zagospodarowanie materialne. Do każdej z grup wyszczególniono w sumie 19 czynników, np. dla żywienia będzie to zapotrzebowanie kaloryczne organizmu, codzienne spożycie białka na osobę i udział w pożywieniu kalorii nie pochodzących ze skrobi.

⁷ *Human Development Index*, [<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>].

⁸ D. Strahl, *Metody oceny rozwoju regionalnego*, s. 30.

Inna metoda, stosowana w Niemczech, jest rozszerzeniem sposobu genewskiego⁹, jednak uwzględnia dostępność danych. Polega na dopasowywaniu istniejących statystycznych mierników ilościowych opisujących rozwój ekonomiczno-społeczny do 12 obszarów jakości życia: ludność, przemiany społeczne i mobilność społeczna, rynek pracy i warunki pracy, dochody ludności i ich podział, konsumpcja i zaopatrzenie ludności, komunikacja, mieszkanie, zdrowie, oświata i kształcenie, społeczna partycypacja, środowisko naturalne człowieka i technika w życiu codziennym.

HDI służy do pokazywania różnic w rozwoju ekonomiczno-społecznym między mocno zróżnicowanymi obiektami, np. państwami Afryki a państwami Europy. Przy analizie regionalnej krajów podobnych do Polski mocno zbliżone są do siebie wartości poszczególnych zmiennych, co utrudnia porównywanie regionów. Takie zmienne, jak oczekiwana długość życia lub liczba lat edukacji nie charakteryzują się istotną zmiennością między polskimi województwami. Przy próbach zastosowania metody genewskiej lub jej niemieckiej odmiany do porównań regionów w Polsce napotyka się na problemy z brakiem danych albo zmianami w metodologii ich pomiaru. Na potrzeby pracy, z powodu braku ilościowych mierników korespondujących z najpopularniejszymi metodami doboru zmiennych, wybrano zestaw wskaźników, który jest pochodną tych metod. Na potrzeby analizy wzięto pod uwagę kilkadziesiąt zmiennych, a po analizie merytorycznej i statystycznej zestaw ten zredukowano się do 23 zmiennych, które można pogrupować na kilka obszarów. W celu zapewnienia porównywalności wyników dla poszczególnych lat, zestaw zmiennych jest taki sam niezależnie od okresu. Należy jednak zaznaczyć, że dobór zmiennych, mimo usilnych starań autorów, może zostać uznany za subiektywny – sposób mierzenia zjawiska rozwoju ekonomiczno-społecznego jest kwestią dyskusyjną.

3. Przeprowadzone badanie

Biorąc pod uwagę dostępność danych i metodologiczne aspekty doboru zmiennych, do analizy wzięto pod uwagę 23 zmienne pogrupowane w ośmiu kategoriach:

- gospodarka i dobrobyt:
 - X18 odsetek mieszkańców żyjących poniżej granicy ubóstwa,
 - X20 produkcja sprzedana przemysłu na mieszkańca,
 - X22 dochody budżetów samorządów lokalnych na mieszkańca;
- rynek pracy:
 - X1 zatrudnieni w obszarze badań i rozwoju na 1000 osób aktywnych zawodowo,
 - X14 przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto,

⁹ D. Strahl, *Metody oceny*, s. 31.

- X23 stopa bezrobocia dla osób pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy;
- Środowisko naturalne człowieka:
 - X2 nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska na mieszkańca,
 - X4 udział terenów zieleni w powierzchni ogółem,
 - X7 udział odpadów poddanych odzyskowi w ogólnej ilości odpadów;
- ochrona zdrowia:
 - X3 wydatki budżetów województw na ochronę zdrowia na mieszkańca,
 - X5 ludność na łóżko szpitalne,
 - X10 pracownicy medyczni posiadający prawo wykonywania zawodu na 1000 mieszkańców;
- infrastruktura:
 - X6 ruch pasażerów w portach lotniczych – liczba przylotów,
 - X9 linie kolejowe ogółem na 100 km²,
 - X11 drogi o twardej nawierzchni na 100 km²;
- kultura:
 - X8 muzea z oddziałami na 10000 mieszkańców,
 - X12 ludność na jedną placówkę biblioteczną,
 - X16 wydatki na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego na mieszkańca;
- bezpieczeństwo:
 - X13 ofiary śmiertelne wypadków drogowych na 100 tys. pojazdów samochodowych,
 - X19 przestępstwa stwierdzone w zakończonych postępowaniach przygotowawczych na 1000 mieszkańców;
- edukacja:
 - X15 odsetek radnych posiadających wyższe wykształcenie,
 - X17 wydatki na oświatę na mieszkańca,
 - X21 nauczyciele akademicy na 1000 mieszkańców.

Dla 16 polskich województw uzyskano syntetyczne miary rozwoju dla roku 2005 oraz 2013. Wyniki te potwierdzają pewne prawidłowości charakteryzujące zakorzeniony w polskiej kulturze podział na Polskę „A” oraz Polskę „B”. Mapa poniżej przedstawia podział Polski na województwa ze względu na wielkość miary rozwoju dla danych za 2005 rok – kolorem ciemniejszym zaznaczone są państwa, których miara rozwoju jest większa od średniej.



Rys. 1. Podział Polski na lepiej i gorzej rozwiniętą w 2005 roku

Źródło: Opracowanie własne.

Widać tu istotny podział kraju zgodny z ideą Polski „A” i Polski „B”. Do województw leżących przy wschodniej granicy kraju ze względu na poziom rozwoju gospodarczo-społecznego przystają województwa: zachodniopomorskie, lubuskie, kujawsko-pomorskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie. Może to być związane z brakiem ośrodków miejskich, które wielkością mogłyby konkurować z tak dużymi miastami, jak Warszawa, Kraków lub Poznań. Jeśli chodzi o rok 2013, to grupa województw charakteryzowanych poziomem rozwoju większym od średniej krajowej jest uboższa o województwo łódzkie i opolskie. Dokładne wyniki przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wskaźniki poziomu rozwoju dla województw

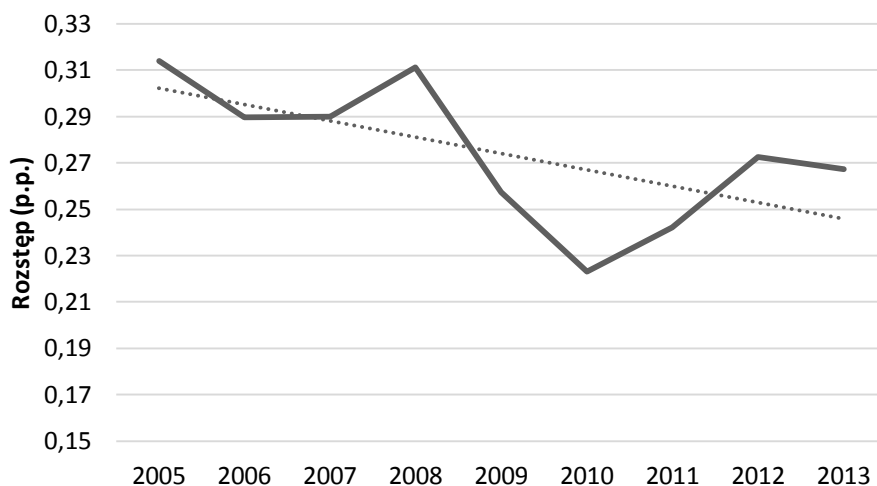
Wyszczególnienie	Syntetyczna miara rozwoju (w %)		Zmiana wartości miary rozwoju w 2013 w stosunku do 2005 roku	Miejsce w rankingu	Miejsce w rankingu
	2005	2013		2005	2013
rok	2005	2013	-	2005	2013
śląskie	49,2	47,4	-1,8 p.p.	1	1
dolnośląskie	40,1	42,7	2,6 p.p.	4	2
mazowieckie	47,9	42,3	-5,6 p.p.	2	3
małopolskie	40,4	41,5	1,1 p.p.	3	4
pomorskie	35,0	38,6	3,6 p.p.	6	5
wielkopolskie	36,0	32,2	-3,9 p.p.	5	6
łódzkie	33,1	31,4	-1,7 p.p.	8	7
świętokrzyskie	20,7	29,0	8,3 p.p.	15	8
opolskie	34,8	28,7	-6,1 p.p.	7	9
podkarpackie	22,8	28,1	5,3 p.p.	14	10
podlaskie	25,2	27,7	2,5 p.p.	12	11

kujawsko-pomorskie	31,2	26,8	-4,4 p.p.	9	12
lubelskie	25,7	26,0	0,4 p.p.	11	13
zachodniopomorskie	27,2	25,8	-1,4 p. p.	10	14
lubuskie	24,8	22,8	-2 p.p.	13	15
warmińsko-mazurskie	17,7	20,7	2,9 p.p.	16	16
minimum	17,7	20,7			
maximum	49,2	47,4			
rozstęp	31,4 p.p.	26,7 p.p.			
kwartyl pierwszy	25,1	26,6			
mediana	32,1	28,9			
kwartyl trzeci	37,0	39,3			

Źródło: Opracowanie własne.

Patrząc z perspektywy całego kraju, rozstęp między minimum a maksimum tego współczynnika w podanym okresie zmalał. Wynik ten można interpretować jako zniwelowanie różnicy pomiędzy lidem rankingu a najgorzej ocenionym województwem. Biorąc pod uwagę rozstęp kwartylowy (definiowanym jako odległość między kwartylem pierwszym i trzecim), można wnioskować, że różnica pomiędzy czterema najlepszymi i czterema najgorszymi województwami nie zmieniła się (w obu przypadkach różnica około 12 p.p.). Mając na uwadze wartość kwartyla pierwszego i trzeciego w roku 2005 i 2013, można odczytać jako wzrost ogólnego rozwoju poziomu ekonomiczno-społecznego w Polsce. Takie same wnioski można wyciągnąć z różnicy median w podanych okresach (wzrost o około 4 punkty procentowe).

Bezapelacyjnym liderem rankingu jest województwo śląskie. Zarówno w 2005, jak i osiem lat później było najlepsze. Syntetyczny współczynnik rozwoju dla tego regionu zmniejszył się w tym czasie o około 2 p.p., co może być odczytane jako zmniejszenie różnic w rozwoju pomiędzy tym województwem a pozostałą resztą kraju. Na przestrzeni obu badanych okresów województwo warmińsko-mazurskie osiągnęło najniższe wyniki. Dla tego regionu można zaobserwować podobną tendencję co przy województwie śląskim, czyli zmniejszaniu różnicy w rozwoju pomiędzy tym obszarem a resztą Polski. Najmniejsze zmiany w rankingu w badanych okresach można zaobserwować w województwie świętokrzyskim (wzrost o 7 miejsc i 8,3 p.p.), podkarpackim (wzrost o 4 miejsca i 5,3 p.p.), zachodniopomorskim (spadek o 4 miejsca i 1,4 p.p.) oraz kujawsko-pomorskim (spadek o 3 miejsca i 4,4 p.p.). Największe spadki w punktach procentowych widać w województwie opolskim (zmiana o 6,1 p.p. i 2 miejsca) oraz mazowieckim (zmiana o 5,6 p.p. i 2 miejsca). Z punktu widzenia badanego zjawiska interesująca może być analiza przebiegu w czasie rozbieżności między województwem najlepiej i najgorzej rozwiniętym. Wykres przedstawia trend malejący – oznacza to, że wraz z upływem czasu polskie województwa stopniowo wyrównują swój poziom, choć należy zaznaczyć, że jest to proces długotrwały.



Rys. 2. Rozstęp miary rozwoju między województwem najlepszym i najgorszym

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejną częścią przeprowadzonej analizy było pogrupowanie województw metodą k-średnich. Liczbę skupień na jakie podzielono kraj ustalono na pięć. Podziały dla lat 2005 i 2013 prezentują tabele 2 i 3.

Tabela 2. Elementy skupień dla grupowania w 2005 roku

Skupienie 1	Skupienie 2	Skupienie 3	Skupienie 4	Skupienie 5
mazowieckie	łódzkie, małopolskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie	podkarpackie, świętokrzyskie, lubuskie, warmińsko-mazurskie	lubelskie, podlaskie	śląskie

Źródło: Opracowanie własne.

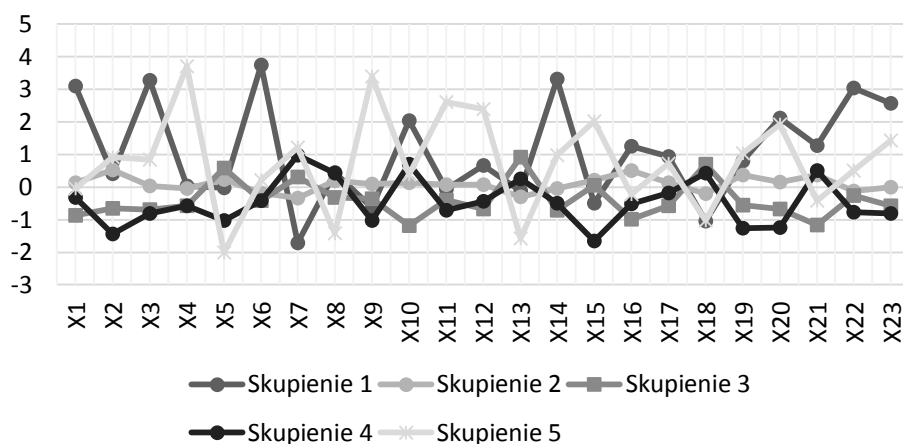
Tabela 3. Elementy skupień dla grupowania w 2013 roku

Skupienie 1	Skupienie 2	Skupienie 3	Skupienie 4	Skupienie 5
łódzkie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie	świętokrzyskie, lubuskie, opolskie	śląskie	lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie	mazowieckie, małopolskie, dolnośląskie, pomorskie

Źródło: Opracowanie własne.

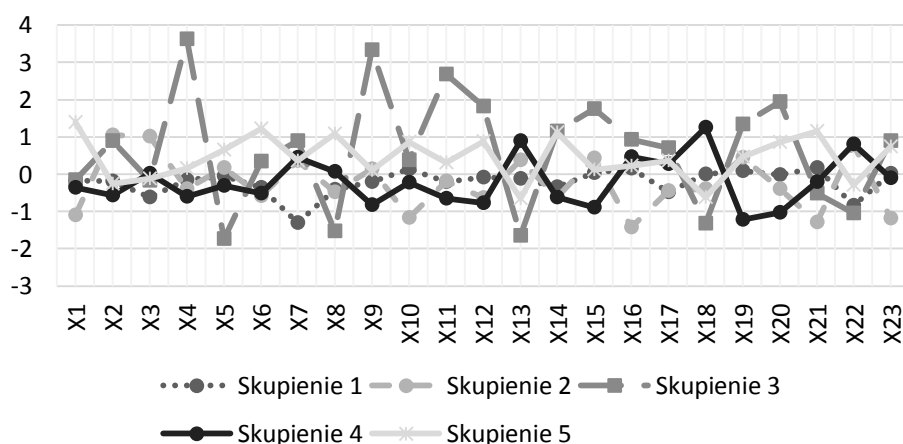
Na podstawie klasteryzacji można wnioskować, że zróżnicowanie ze względu na czynniki mające wpływ na rozwój ekonomiczno-społeczny tworzą zwarte grupy również w ujęciu geograficznym. W roku 2005 skupienia nr 3 i 2 cechowało występowanie wschodnich województw. W roku też powstały dwie obserwacje odstające – województwo śląskie i mazowieckie w 2005 roku różniły

się na tyle od pozostałych regionów, że zostały zakwalifikowane do osobnych jednoelementowych grup. Osobna grupa powstała dla województw podlaskiego i lubelskiego. W 2013 roku było już tylko jedno województwo odstające – śląskie. Mazowieckie zostało przeniesione do grupy wraz z małopolskim, dolnośląskim i pomorskim. Są to województwa uznawane za bogatsze. Skupienie nr 4 to skupienie tak zwanej „Polski B” – wschodnia część kraju złożona z lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego i warmińsko-mazurskiego. Do zbadania przyczyn takiego pogrupowania należy wykorzystać wykres k-średnich, który pokazuje jak różnią się między sobą średnie wartości zmiennych dla skupień. Pozwoli to określić, jakie czynniki najbardziej różnicują między sobą grupy województw.



Rys. 3. Wykres k-średnich dla 2005 roku

Źródło: Opracowanie własne.



Rys. 4. Wykres k-średnich dla 2013 roku

Źródło: Opracowanie własne.

W 2005 roku grupa pierwsza dominowała w takich obszarach, jak zatrudnieni w badaniach i rozwoju, liczba przylotów, średnie wynagrodzenie, produkcja sprzedana przemysłu na mieszkańca oraz dochody na jednego mieszkańca. Skupienie to jest jednoelementową grupą, w skład której wchodzi województwo mazowieckie. W regionie tym mieści się stolica Polski – istotny ośrodek rozwoju społeczno-ekonomicznego. Skupienie drugie jest najbardziej przeciętnym ze wszystkich grup. Średnie wartości zmiennych diagnostycznych nie wykazują skłonności dominujących poza przeciętnymi wydatkami na ochronę środowiska i kulturę. Zmienne charakteryzujące skupienie nr 3 i 4 przybierają wartości poniżej średniej. Grupa 4 jest najbardziej zdominowana przez najniższe wartości czynników. Zaliczamy do nich wydatki na ochronę środowiska lub wydatki na służbę zdrowia. Województwa te charakteryzuje najgorzej rozwinięta sieć kolejowa albo najmniejszy odsetek radnych z wyższym wykształceniem. Piątym skupieniem jest województwo śląskie, które na tle wszystkich innych regionów Polski wyróżnia się największą liczbą łóżek w szpitalach i lekarzy na jednego pacjenta, ma najlepiej rozwiniętą infrastrukturę kolejowo-drogową oraz najmniejszą liczbę muzeów na jednego mieszkańca.

W roku 2013 najlepiej rozwiniętym skupieniem była grupa numer 3 licząca jeden element – województwo śląskie. Znikoma liczba czynników o najniższych wartościach i przeważająca liczba czynników o najwyższych parametrach czynią ten region wiodącym pod względem rozwoju. Ciekawą obserwacją może wydawać się to, że odsetek zatrudnionych w badaniach i rozwoju przyjmuje jedną z niższych wartości w stosunku do całego kraju. Daje to pobudkę do stwierdzenia, że region ten zdominowany jest przez przemysł, jednak brak w nim ośrodków badawczo-rozwojowych. W porównaniu z rokiem 2005, skupisko, w którym odnotowano przeciętne wartości współczynników, podzieliło się na dwa osobne klastry (numer 1 i 5). Główna różnica pomiędzy tymi dwiema grupami polega na tym, że skupisko nr 1 osiągnęło gorsze, z punktu widzenia badanego zjawiska, wartości w takich zmiennych, jak udział odpadów poddanych odzyskowi, ubóstwo lub liczba przestępstw. Drugie i czwarte skupisko należy do grupy klastrów, które znalazły się poniżej średniej pod względem cech opisujących rozwój ekonomiczno-społeczny w Polsce. Spośród wszystkich grup skupisko nr 2 plasuje się na ostatnim miejscu. Zaliczamy do niego województwo świętokrzyskie, lubuskie i opolskie.

Analiza skupień wykazała duże zróżnicowanie pomiędzy grupami, jak i samymi województwami. Spośród regionów znajdujących się w Polsce można wyznaczyć takie, którym pomimo niskiego poziomu rozwoju w roku 2005 udało zrównać się ze średnią krajową (województwo świętokrzyskie). Z drugiej strony można odnotować przypadki znacznego obniżenia się relatywnego poziomu rozwoju ekonomiczno-społecznego (województwo zachodniopomorskie). Warto podkreślić, że mimo migracji regionów pomiędzy grupami na przestrzeni lat zachował się podział na obszary lepiej i gorzej rozwinięte.

Zakończenie

Przy pomocy przyjętego zestawu cech diagnostycznych zbadano poziom rozwoju gospodarczo-społecznego województw w Polsce. Choć w ciągu kilku lat od wstąpienia do struktur unijnych poziom między województwami klasyfikowanymi metodami porządkowania liniowego jako najlepsze i najłabsze sukcesywnie się zmniejsza, to Polska wciąż podzielona jest na region rozwinięty wyraźnie lepiej i ten wyraźnie słabszy, co może potwierdzać tezę, że kraj nadal jest podzielony na Polskę „A” i Polskę „B”. Wnioski te potwierdza przeprowadzona analiza skupień, której wyniki dla 2005 i 2013 roku nie odbiegają znacząco od siebie. Celem władz samorządowych w województwach o niższym poziomie rozwoju powinna być identyfikacja działań podejmowanych w województwie świętokrzyskim i zastosowanie ich na własnym gruncie. Zmiana relatywnego poziomu rozwoju tego województwa w skali kraju na przestrzeni badanego okresu sprawia, że powinno być ono wzorem dla innych województw. Z wyników przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że lepsze mierniki rozwoju osiągają województwa, na terenie których znajdują się wielkie ośrodki miejskie, które często są „lokomotywami” całych regionów. Największe zbliżenie w poziomie rozwoju polskich województw nastąpiło w latach ogólnoswiatowego kryzysu, co pokazuje, że niektóre regiony są o wiele bardziej podatne na załamanie koniunktury. Dalszym kierunkiem badań proponowanym przez autorów jest powiązanie poziomu rozwoju danych jednostek terytorialnych z funduszami unijnymi, co może ukazać skuteczność w odpowiednim wydawaniu i inwestowaniu tych pieniędzy.

Bibliografia

- Human Development Index*, ONZ, [<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>], dostęp: 23.11.2014.
- Kozak M., Pyszkowski A., Szewczyk R., *Słownik rozwoju regionalnego*, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2001.
- Ostasiewicz S., Rusnak Z., Siedlecka U., *Statystyka – elementy teorii i zadania*, UE, Wrocław 2011.
- Ostasiewicz W., *Statystyczne metody analizy danych*, AE, Wrocław 1999.
- Panek T., Zwierzchowski J., *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej. Teoria i zastosowania*, SGH, Warszawa 2013.
- Stanimir A., *Analiza danych marketingowych. Problemy, metody, przykłady*, AE, Wrocław, 2006.
- Strahl D., *Metody oceny rozwoju regionalnego*, AE, Wrocław 2006.

**REGIONAL DIVERSITY CHANGES IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL
IN POLAND AFTER THE ACESION INTO THE EUROPEAN UNION**

Abstract

The authors analyses the Poland's socio-economic development level in the context of the differences between Polish voivodeships. The object of this paper is to state whether this country is divided into two parts, precisely more and less developed. This division has been present in the Polish consciousness since the early 1930s. To achieve this goal authors use statistical methods originated from the multivariate statistical analysis. Those are used for the comparison of the objects described by many variables.

Key words: socio-economic development level, polish voivodeships, multivariate statistical analysis

Translated by Michał Górnik, Piotr Kurkiewicz

Analiza przydatności wskaźników PKB *per capita* i nierówności ekonomicznej w ocenie kondycji społecznej na przykładzie polskich województw

Aleksandra Kabat, Krzysztof Karabon

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
aleksandraa.kabat@gmail.com, k.karabon@gmail.com

Wstęp

Kondycja społeczna i ekonomiczna określonego państwa jest determinowana przez wiele czynników, takich jak poziom dobrobytu konkretnej populacji, warunki i jakość życia jej mieszkańców, wysokość zarobków lub intensywność ekonomicznej nierówności. Istnieje wiele wskaźników pozwalających na liczbowe przedstawienie tych zjawisk. Mierniki te pozwalają przede wszystkim określić relację między konkretnymi zmiennymi, przeprowadzić analizę obecnej sytuacji oraz umożliwiają ewentualną prognozę dotyczącą zmian zdefiniowanego zjawiska.

Problemem badawczym niniejszego artykułu jest analiza skuteczności wybranych wskaźników, produktu krajowego brutto *per capita* oraz wskaźnika nierówności ekonomicznej – współczynnika Giniego, pod względem korelacji ze zmiennymi wyrażającymi kondycję społeczną ludności Polski. Podjęta została także próba porównania obu współczynników. W pracy przedstawiono szczegółowe wyniki analizy, dotyczące zależności między pogrupowanymi według kategorii zmiennymi (edukacja, zdrowie, inwestycje, społeczne, kultura) a wartościami produktu krajowego brutto *per capita* i współczynnikiem Giniego. Wskazano dziedziny, w których poszczególne wskaźniki lepiej odzwierciedlają kondycję społeczeństwa. Zwrócono również uwagę na nietypowe i nie intuicyjne zależności.

1. Opis wskaźników produktu krajowego brutto *per capita* i wskaźnika nierówności ekonomicznej

Wśród wielu zmiennych określających dobrobyt konkretnego państwa, jednym z najbardziej popularnych i rozpowszechnionych wskaźników jest produkt krajowy brutto¹, definiowany jako suma wartości dóbr i usług finalnych, wyprodukowanych na terenie konkretnego państwa w ciągu określonej jednostki czasu². Według Rady Unii Europejskiej PKB można zdefiniować na trzy różne sposoby:

- *PKB stanowi sumę wartości dodanych poszczególnych sektorów instytucjonalnych lub poszczególnych gałęzi plus podatki od produktów pomniejszone o subsydia do produktów (które nie są przydzielone do sektorów czy gałęzi); jest on też pozycją bilansującą rachunku produkcji gospodarki ogółem;*
- *PKB stanowi sumę końcowego popytu krajowego (ostatecznego wykorzystania wyrobów i usług przez krajowe jednostki instytucjonalne, tj. spożycia ostatecznego i akumulacji brutto) plus wywóz i minus przywóz wyrobów i usług;*
- *PKB stanowi sumę rozchodów na rachunku tworzenia dochodów gospodarki ogółem (koszty związane z zatrudnieniem, podatki związane z produkcją i przywozem pomniejszone o subsydia, nadwyżka operacyjna brutto oraz dochód mieszany gospodarki ogółem)³.*

W przeprowadzonym badaniu użyto wskaźnika produktu krajowego brutto *per capita*, czyli wartości produktu krajowego brutto podzielonego przez liczbę mieszkańców Polski. Produkt krajowy brutto *per capita* pozwala na miarodajne porównanie różnych rejonów pod względem dobrobytu rozumianego jako wartość wytworzonych dóbr i usług. Jego zaletą jest także łatwość obliczania, a jego podstawy dotyczące aspektu pojęciowego i statystycznego opierają się na międzynarodowych wzorcach. Wskaźnik produktu krajowego brutto został wybrany do badania, ponieważ często określa się go jako wskaźnik dobrobytu gospodarczego, mimo że dotyczy wyłącznie produkcji rynkowej określonego państwa⁴. Wskaźnik PKB i jego pochodne koncentrują się na wymiarze ekonomicznym określonego społeczeństwa i pomijają ważne aspekty, jak na przykład jakość życia. Celem badania

¹ J.P. Fitoussi, J.E. Stiglitz, A. Sen, *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza. Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego*, PTE, Warszawa, 2012, s. 23.

² *Słownik języka polskiego*, PWN, [<http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/PKB;3957851.html>], dostęp: 30.11.2014.

³ Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96 z 25 czerwca 1996 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie, OJ L 310, 30/11/1996, 1996, s. 420.

⁴ J.P. Fitoussi, J.E. Stiglitz, A. Sen, *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, s. 23.

jest próba zweryfikowania, czy produkt krajowy brutto *per capita* jest wystarczającym wskaźnikiem zarówno w kwestii ekonomicznej, jak i społecznej oraz czy istnieje lepszy wskaźnik pozwalający na holistyczne spojrzenie na badane zagadnienie.

Drugim współczynnikiem wybranym do analizy jest wskaźnik nierówności społecznej zwany współczynnikiem Giniego. Współczynnik ten określa miarę nierówności rozkładu zmiennej losowej. Najczęściej za zmienną przyjmuje się dochody gospodarstw domowych w określonym państwie⁵. Do przeprowadzenia badania wykorzystano wartości dochodów gospodarstw domowych na terenie Polski z zastosowanym podziałem na województwa. Współczynnik Giniego oblicza się na podstawie następującego wzoru:

$$G(y) = \frac{\sum_{i=1}^n (2i - n - 1)y_i}{n^2 \bar{y}},$$

gdzie y_i określa wartość i -tej obserwacji (w tym przypadku dochód i -tego gospodarstwa domowego), a $\bar{y}$ to przeciętny dochód gospodarstw domowych na określonym terenie.

Wartości wskaźnika Giniego zwierają się między 0 a 1. Im niższą wartość przyjmuje współczynnik, tym większa równość społeczna w rozkładzie dochodu gospodarstw domowych na określonym terenie, wysoka wartość oznacza natomiast nierówność dochodów społeczeństwa. Wskaźnik Giniego równy 0 określa perfekcyjny rozkład dochodu, a 1 charakteryzuje jego zupełny brak⁶.

W niniejszej pracy wybrano do analizy współczynnik Giniego, ponieważ może służyć do określania poziomu bogactwa konkretnego sektora lub określonego państwa (w badaniu są to województwa Polski). O skuteczności tego wskaźnika świadczy również to, że pokazuje rozwarstwienie społeczne. Zaletą miernika nierówności społecznej jest jego jednoznaczna interpretacja oraz możliwość weryfikowania zmian poziomu PKB⁷.

Przeprowadzona analiza ma na celu próbę określenia, czy interpretowanie PKB *per capita* jako wskaźnika dobrobytu nie pomija znaczących aspektów dotyczących szeroko pojętego poziomu życia człowieka. Wskaźniki opisane w niniejszej analizie, kiedy używane są jednocześnie, mogą uzupełniać się nawzajem, ponieważ w PKB *per capita* brakuje elementu społecznego, który od-

⁵ *Distribution of family income – Gini index, The World Factbook*, CIA, [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html], dostęp 30.11.2014.

⁶ K. Opolski, T. Potocki, *Sposoby pomiaru bogactwa narodów w obliczu zmieniającego się otoczenia ekonomiczno-społecznego świata*, „e-Finanse” 2010, vol. 6, nr 3, s. 2–3. [www.e-finanse.com/artykuly_eng/148.pdf], dostęp 30.11.2014.

⁷ X. Kuan, *How Has the Literature on Gini's Index Evolved in the Past 80 Years Department of Economics*, Halifax, 2003, s. 24–35, [www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=423200], dostęp 30.11.2014.

grywa znaczącą rolę w odniesieniu do dobrobytu społecznego, podczas gdy współczynnik Giniego uwzględnia ten aspekt.

2. Opis i metodologia przeprowadzonego badania

Podczas analizy wykorzystano z trzech źródeł danych. Badanie zostało przeprowadzone na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych, projektu „Diagnoza Społeczna” na przestrzeni lat 2000–2013 oraz z danych Głównego Urzędu Statystycznego dotyczących wyników eksperymentalnych produktu krajowego brutto za rok 2012.

Przeprowadzenie badania rozpoczęto od zgromadzenia danych dotyczących produktu krajowego brutto *per capita* oraz danych pozwalających na obliczenie wartości współczynnika Giniego. Następnie obliczono współczynniki Giniego na osobę oraz przeanalizowano odpowiedzi na pytania, które dalej traktowano jako zmienne. Z odpowiedzi na wybrane pytania związane z kondycją społeczną wybrano poniższe, ponieważ, według autorów, w najlepszy sposób mogą opisać kondycję społeczną ludności Polski:

- liczba placówek bibliotecznych na 1000 mieszkańców,
- liczba księgozbioru bibliotek na 1000 ludności,
- liczba czytelników bibliotek publicznych na 1000 ludności,
- liczba wypożyczeń księgozbioru 1000 mieszkańców w woluminach,
- liczba ćwiczących w klubach sportowych poniżej 18 na 1000 mieszkańca,
- liczba ćwiczących w klubach sportowych na 1 mieszkańca,
- długość sieci komunikacji miejskiej na 1000 mieszkańców,
- liczba widzów kin na 1 mieszkańca,
- liczba widzów i słuchaczy w teatrach i instytucjach muzycznych na 1 mieszkańca,
- liczba zwiedzających muzea na 1 mieszkańca,
- liczba członków zespołów artystycznych na 1 mieszkańca,
- liczba przestępstw stwierdzonych na 1 mieszkańca,
- liczba przestępstw przeciwko życiu i zdrowiu na 1 mieszkańca,
- liczba przestępstw przeciwko rodzinie i opiece na 1 mieszkańca,
- stosunek wydatków na kulturę względem wydatków ogółem wyrażony w procentach,
- stosunek wydatków na pomoc społeczną względem wydatków ogółem wyrażony w procentach,
- zdawalność matur wyrażona w procentach,
- średni wynik egzaminu gimnazjalnego,
- absolwenci szkół wyższych na 10000 mieszkańców,
- skolaryzacja w szkołach podstawowych brutto,
- skolaryzacja w szkołach gimnazjalnych brutto,

- liczba osób uzależnionych od alkoholu na 1000 mieszkańców,
- zachorowania na choroby zakaźne i zatrucia na 1000 mieszkańców,
- liczba osób z zaburzeniami psychicznymi na 1000 mieszkańców,
- średnia liczba przyjaciół wskazanych przez respondentów w Diagnozie Społecznej,
- średnia chęć do życia wskazanych przez respondentów w Diagnozie Społecznej (skala 1–7).

Wszystkie wartości zmiennych zostały ujednolicone, żeby obszary badania, czyli wszystkie województwa Polski, były ze sobą porównywalne. Wartości zmiennych zostały podzielone przez liczbę ludności w województwie albo przez sumę wydatków budżetów jednostek samorządu terytorialnego.

Następnym etapem było policzenie dwóch zmiennych: – średnia chęć do życia, wskazana przez respondentów w Diagnozie Społecznej i wyrażona w siedmiostopniowej skali, oraz – średnia liczba przyjaciół wskazana przez respondentów w Diagnozie Społecznej jako średnia z odpowiedzi respondentów w województwie w każdym roku.

Kolejnym etapem badania było policzenie współczynnika Giniego na podstawie danych pochodzących z Diagnozy Społecznej. Wskaźnik został policzony na podstawie zagregowanych dochodów gospodarstw domowych. Dodatkowo policzony został współczynnik Giniego, gdzie uprzednio dochód gospodarstw domowych podzielony został przez pierwiastek liczby osób w gospodarstwie domowym.

Po ujednoliceniu jednostek wartości zmiennych przeprowadzono właściwe badanie. Pierwszym etapem analizy było policzenie współczynnika korelacji Pearsona między produktem krajowym brutto *per capita*, współczynnikiem Giniego oraz współczynnikiem Giniego na osobę, a zmiennymi utworzonymi z odpowiedzi na pytania pochodzące z Diagnozy Społecznej oraz z danymi z Banku Danych Lokalnych.

Współczynnik korelacji informuje o poziomie zależności liniowej między zmiennymi. Im mniej zmienne korespondują ze sobą, tym korelacja jest bliższa zeru. Korelacja o znaku ujemnym świadczy o odwrotnej proporcjonalności.

Z badania zdecydowano się odrzucić zmienne o współczynnikach korelacji Pearsona nieistotnych statystycznie, po analizie testem istotności korelacji, oraz te, dla których współczynnikach korelacji Pearsona był mniejszy niż 0,2 (w tabeli zaznaczone kursywą).

Tabela 1. Wartości współczynnika korelacji dla wybranych zmiennych i współczynników⁸

Zmienna	PKB <i>per capita</i>	Współ- czynnik Giniego	Współ- czynnik Giniego na osobę
1. Liczba placówek bibliotecznych na 1000 mieszkańców	-0,514	-0,261	-0,137
2. Liczba księgozbioru bibliotek na 1000 ludności	-0,273	-0,238	-0,168
3. Liczba czytelników bibliotek publicznych na 1000 ludności	-0,223	-0,418	-0,088
4. Liczba wypożyczeń księgozbioru 1000 mieszkańców w woluminach	-0,304	-0,522	-0,220
5. Liczba ćwiczących w klubach sportowych poniżej 18 roku życia na 1000 mieszkańca	0,369	0,419	0,184
6. Liczba ćwiczących w klubach sportowych na 1000 mieszkańców	0,333	0,369	0,151
7. Długość sieci komunikacji miejskiej na 1000 mieszkańców	0,29	-0,114	-0,165
8. Liczba widzów kin na 1000 mieszkańców	0,801	0,505	0,409
9. Liczba widzów i słuchaczy w teatrach i instytucjach muzycznych na 1000 mieszkańców	0,162	0,118	0,129
10. Liczba zwiedzających muzea na 1000 mieszkańców	0,190	0,169	0,161
11. Liczba członków zespołów artystycznych na 1000 mieszkańców	-0,48	-0,34	-0,377
12. Liczba przestępstw stwierdzonych na 1000 mieszkańców	-0,053	-0,324	0,008
13. Liczba przestępstw przeciwko życiu i zdrowiu na 1000 mieszkańców	-0,171	-0,334	-0,165
14. Liczba przestępstw przeciwko rodzinie i opiece na 1000 mieszkańców	-0,171	-0,334	-0,165
15. Stosunek wydatków na kulturę względem wydatków ogółem wyrażony w procentach	-0,324	-0,081	0,076
16. Stosunek wydatków na pomoc społeczną względem wydatków ogółem wyrażony w procentach	-0,122	0,148	-0,012
17. Zdawalność matur wyrażona w procentach	-0,228	-0,081	0,034
18. Średni wynik egzaminu gimnazjalnego	-0,081	0,114	0,194
19. Absolwenci szkół wyższych na 10000 mieszkańców	0,619	0,571	0,323
20. Skolaryzacja w szkołach podstawowych brutto	0,220	0,062	0,221
21. Skolaryzacja w szkołach gimnazjalnych brutto	0,138	-0,047	0,224
22. Liczba osób uzależnionych od alkoholu na 1000 mieszkańców	-0,081	-0,058	-0,017
23. Zachorowania na choroby zakaźne i zatrucia na 1000 mieszkańców	-0,393	-0,271	-0,059
24. Liczba osób z zaburzeniami psychicznymi na 1000 mieszkańców	0,039	0,076	-0,030
25. Średnia liczba przyjaciół wskazanych przez respondentów w Diagnozie Społecznej	0,378	0,258	0,144
26. Średnia chęć do życia wskazanych przez respondentów w Diagnozie Społecznej (skala 1–7)	0,239	0,125	-0,063

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Diagnozy Społecznej, Banku Danych Lokalnych oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

W następnym etapie badania stwierdzono, które z określonych korelacji wyrażają ogólnie przyjętą pożądaną tendencję, a które niepożądaną. Za pożądaną tendencję uznano na przykład wzrost PKB *per capita* w znaczącym stopniu skorelowany ze wzrostem liczby widzów kin na 1000 mieszkańców. Niepożądanym trendem jest natomiast to, że im większa nierówność społeczna, tym większa liczba ćwiczących osób na 1000 mieszkańców.

Zmienne podzielono na następujące kategorie: edukacja, inwestycje, kultura, zdrowie i kategoria społeczna, które w opinii autorów opisują całościowo aspekty jakości życia. Na podstawie wyników uzyskanych we wcześniejszych

⁸ Wartości zmiennych obliczono na podstawie danych zaczerpniętych ze źródeł opisanych w bibliografii.

etapach analizy stworzono tabele przedstawiające liczebność poszczególnych kategorii oraz tendencje zjawiska. Tabeli 2 przedstawia liczebności rodzajów tendencji w zależności od kategorii zmiennej i wskaźnika o najmocniejszej korelacji. Postanowiono odrzucić współczynnik Giniego dochodu na osobę, ponieważ korelował z małą liczbą zmiennych.

Tabela 2. Rodzaje tendencji w zależności od kategorii zmiennej i badanego wskaźnika

Wyszczególnienie	PKB per capita	Współczynnik Giniego	Suma
edukacja	5	3	5
– niepożądana	3	1	4
– pożądana	2	2	4
inwestycje	4	2	6
– niepożądana	3	-	3
– pożądana	1	2	3
kultura	4	4	8
– niepożądana	1	3	4
– pożądana	3	1	4
społeczne	1	4	5
– niepożądana	-	4	4
– pożądana	1	-	1
zdrowie	1	1	1
– niepożądana	-	1	1
– pożądana	1	-	1
suma niepożądanych	7	9	16
suma poświadanych	8	5	13

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Diagnozy Społecznej, Banku Danych Lokalnych oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

3. Wyniki badania i wnioski

Efektom przeprowadzonego badania są obserwacje dotyczące zależności między wskaźnikami a zmiennymi. Na podstawie niniejszej analizy przedstawiono także weryfikację celu pracy oraz podjęto próbę zinterpretowania i wyciągnięcia wniosków.

Tabela 3. Rodzaje tendencji według wskaźników

Tendencja korelacji	PKB per capita	Współczynnik Giniego	Suma
niepożądana	7	9	16
pożądana	8	5	13
suma	15	14	29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Diagnozy Społecznej, Banku Danych Lokalnych oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

Na podstawie powyższej tabeli można stwierdzić, że liczebność tendencji niepożądanych i pożądanых jest podobna (w kolejności: 16 i 13). Kolejna obserwacja wskazuje, że współczynnik Giniego posiada więcej korelacji niepożądanych niż pożądanых, podczas gdy liczebność PKB *per capita* jest większa dla tendencji korelacji pożądanых.

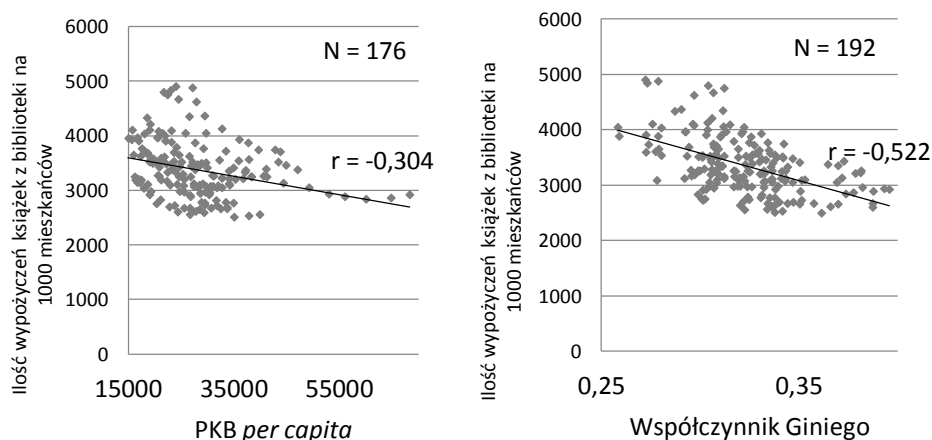
Tabela 4. Kategorie zmiennych według wskaźników

Etykiety wierszy	PKB <i>per capita</i>	Współczynnik Giniego	Suma
edukacja	5	3	8
inwestycje	4	2	6
kultura	4	4	8
społeczne	1	4	5
zdrowie	1	1	2
suma	15	14	29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Diagnozy Społecznej, Banku Danych Lokalnych oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

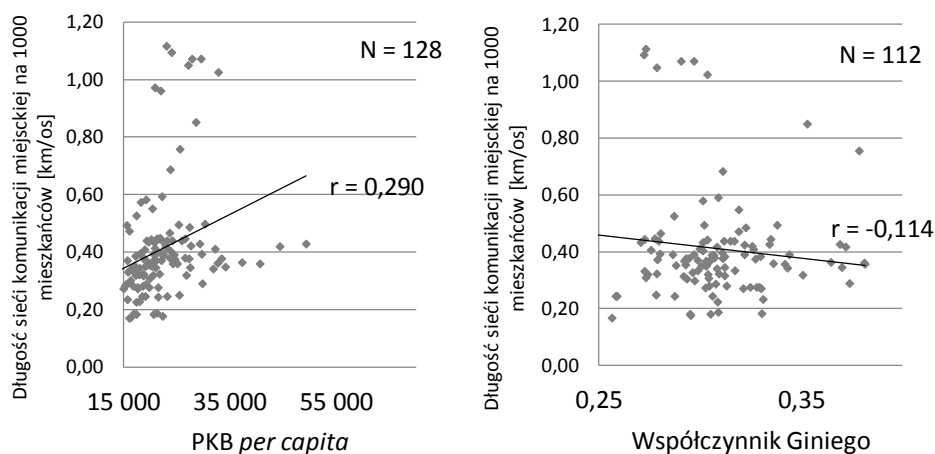
Powyższa tabela przedstawia podział badanych zmiennych na kategorie i ich liczebność dla współczynników PKB *per capita* i Giniego.

Na podstawie przeprowadzonego badania dokonano również graficznej prezentacji zależności zmiennych i wskaźników. Do graficznego przedstawienia wybrano z każdej kategorii (edukacja, inwestycje, kultura, społeczne, zdrowie) zmienną, której różnica między wartością współczynnika korelacji dwóch wskaźników (PKB *per capita* i współczynnika Giniego) była największa.



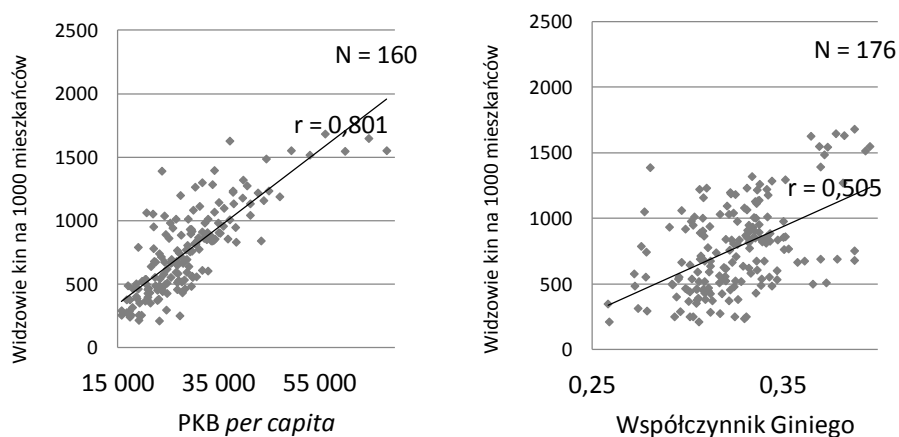
Rys. 1. Porównanie liczby wypożyczeń książek z biblioteki na 1000 mieszkańców z PKB *per capita* współczynnikiem Giniego

Źródło: Opracowanie własne.



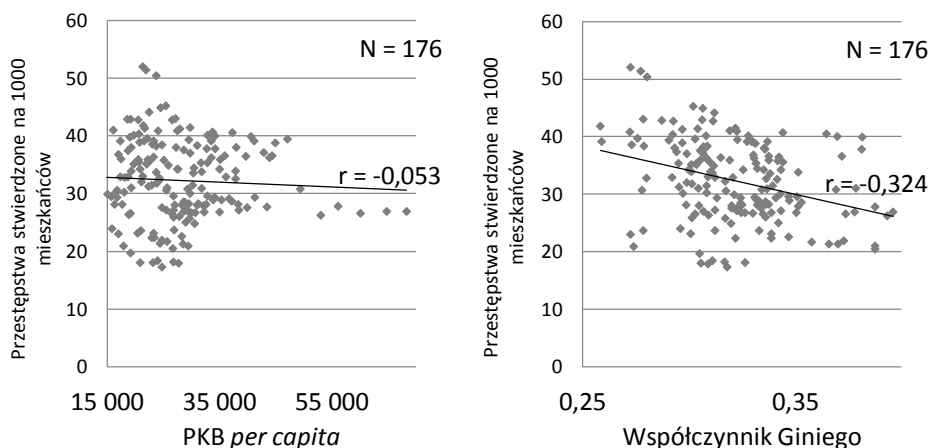
Rys. 2. Porównanie długości sieci komunikacji miejskiej na 1000 mieszkańców względem PKB *per capita* i współczynnika Giniego

Źródło: Opracowanie własne.



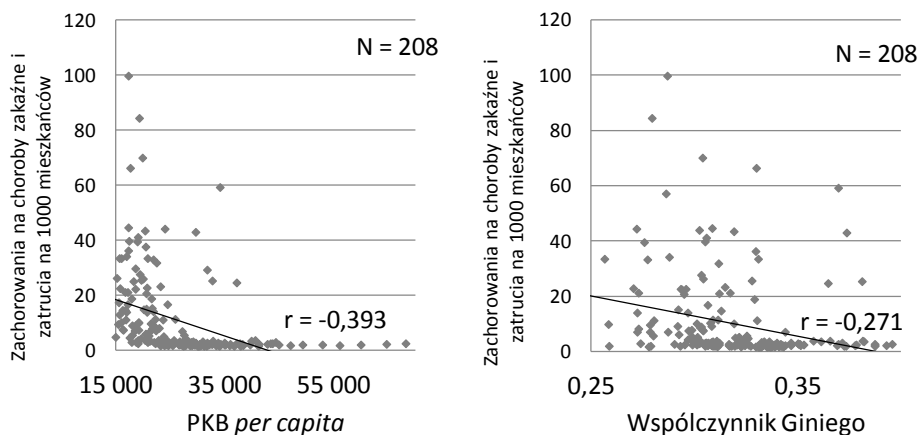
Rys. 3. Porównanie liczby widzów kin na 1000 mieszkańców względem PKB *per capita* i współczynnika Giniego

Źródło: Opracowanie własne.



Rys. 4. Porównanie liczby przestępstw stwierdzonych na 1000 mieszkańców względem PKB *per capita* i współczynnika Giniego

Źródło: Opracowanie własne.



Rys. 5. Porównanie liczby zachorowań na choroby zakaźne i zatrucia na 1000 mieszkańców względem PKB *per capita* i współczynnika Giniego

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowując, w niniejszej analizie wykazano, że wskaźnik produktu krajowego brutto *per capita* lepiej odzwierciedla kondycję społeczną, mimo pozornego braku elementu społecznego w składowych wskaźnika. Stwierdzenie to wynika z faktu, że PKB *per capita* koreluje z większą liczbą pożądaných korelacji niż współczynnik Giniego. W badaniu wskaźnik ten objął całe spektrum zmiennych, a w każdej kategorii zmiennych miał przynajmniej jedną tendencję pożądaną.

Ciekawe spostrzeżenie wynika z badania korelacji między badanymi wskaźnikami a przestępczością. Liczba przestępstw nie koreluje z PKB *per capita*,

natomiast w wysokim stopniu, lecz w niepożądany sposób koreluje ze współczynnikiem Giniego.

Kolejnym ciekawym aspektem wyników badania są wartości korelacji dla zmiennych dotyczących średniej liczby przyjaciół oraz deklarowanej „chęci do życia”. Obie te zmienne dotyczą niewątpliwie aspektu społecznego, jednak przeprowadzona analiza wykazała, że zmienne te w większym stopniu korelują ze wskaźnikiem PKB *per capita* niż ze współczynnikiem Giniego.

Podczas analizy pojawiły się pewne trudności. Największym problemem był brak danych, stąd w poszczególnych porównaniach liczebność danych jest różna. Kolejną trudnością metodologiczną okazał się sposób ujednolicenia zmiennych, tak aby stały się porównywalne. Kolejnym problemem, mającym bezpośredni wpływ na wyniki badania, okazał się sposób wartościowania wskaźników. Ostatecznie zdecydowano się na określenie tej oceny na podstawie wielkości współczynnika korelacji Pearsona według następującego schematu: im silniejsza zależność między zmiennymi (wartość współczynnika korelacji Pearsona), tym lepiej opisuje zjawisko.

Zakończenie

Wyniki badań wykazały, że produkt krajowy brutto *per capita* silniej koreluje ze zmiennymi opisującymi kondycję społeczną województw Polski niż współczynnik dysproporcji dochodowej Giniego. Poszczególne zmienne częściej korelowały ze współczynnikiem PKB *per capita* w sposób pożądaný, który korelował w każdej kategorii z przynajmniej jedną zmienną w sposób pożądaný. Mimo że współczynnik Giniego powszechnie uważany za bardziej odzwierciedlający aspekty społeczne, w przeprowadzonym badaniu korelował w sposób pożądaný jedynie w kategorii „inwestycje”.

Bibliografia

- Bank Danych Lokalnych GUS, [www.stat.gov.pl/bdl], dostęp: 30.11.2014.
- CIA, *Distribution of family income – Gini index, The World Factbook*, [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html], dostęp: 30.11.2014.
- Diagnoza Społeczna, [www.diagnoza.com], dostęp: 30.11.2014.
- Fitoussi J.P., Stiglitz J.E., Sen A., *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza. Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
- Kuan X., *How Has the Literature on Gini's Index Evolved in the Past 80 Years Department of Economics*, Halifax, 2003, [www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=423200] dostęp: 30.11.2014.

- Opolski K., Potocki T., *Sposoby pomiaru bogactwa narodów w obliczu zmieniającego się otoczenia ekonomiczno-społecznego świata*, „e-Finanse” 2010, vol. 6, nr 3, [www.e-finanse.com/artykuly_eng/148.pdf], dostęp 30.11.2014.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 2223/96 z 25 czerwca 1996 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie, OJ L 310, 30/11/1996, 1996.
- Słownik języka polskiego*, PWN, [encyklopedia.pwn.pl/haslo/PKB;3957851.html], dostęp 30.11.2014.

REFLECTING SOCIAL DEVELOPMENT REFERRING TO VOIVODESHIPS IN POLAND

Abstract

The main aim of the paper is to analyse gross domestic product per capita and economic inequality index – the Gini coefficient – as social condition indicators. The method used was to compare them both in terms of correlation with variables which express social condition in voivodeships in Poland through 2000-2013. The paper contains the results of analysis and indicates that GDP per capita correlates better with social condition variables. Additionally the authors referred to untypical and counterintuitive relationships between indicators and variables.

Key words: Gini index, Gini coefficient, GDP per capita, economic inequality, social condition, social well-being

Translated by Aleksandra Kabat, Krzysztof Karabon

Wpływ nierówności dochodowych na wysokość stopy wzrostu gospodarczego w kraju rozwijającym się – przykładzie Indii

Michał Litwiński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
michal.litwinski@ue.poznan.pl

Wstęp

W dyskursie publicznym bardzo często czyni się milczące założenie o z natury negatywnym charakterze zjawiska, jakim są wysokie nierówności społeczne. Szczególnie pejoratywne zabarwienie mają konkluzje rozważań dotyczących nierównomiernego rozkładu dochodów w społeczeństwie. W literaturze przedmiotu można jednak znaleźć również argumenty na rzecz pozytywnego charakteru wpływu nierówności na wzrost i rozwój gospodarczy. Dyskusji podlegają kierunek i siła tej relacji, a także kanały przez które się objawiać.

Problemem podjętym w opracowaniu jest wpływ nierówności dochodowych na stopę wzrostu gospodarczego w kraju rozwijającym się. Wybór tematu wynika z małego zainteresowania badaczy tym kierunkiem zależności między koncentracją dochodów a indeksem zmian wielkości produkcji – zdecydowanie więcej uwagi przywiązuje się do nierównego podziału dochodu narodowego w kontekście koncepcji zrównoważonego wzrostu. Celem artykułu jest określenie charakteru relacji między wielkością nierówności dochodowych a stopą wzrostu gospodarczego w Indiach.

Ze względu na cel i charakter opracowania rozważania oparto na szerokiej analizie literatury przedmiotu polsko- i angielskojęzycznej oraz zastosowano metody ilościowe (ekonometryczne). Źródła danych to baza danych Banku Światowego

oraz *World Income Inequality Database*. Zakres czasowy analizy stanowią lata 1980–2013. Wybór tego okresu jest podyktowany uwarunkowaniami o charakterze polityczno-gospodarczym. Władze Indii zaczęły transformować gospodarkę w kierunku wolnego rynku na początku lat osiemdziesiątych XX wieku, dlatego dane z poprzednich lat mogą się charakteryzować zniekształceniami charakterystycznymi dla modelu centralnego zarządzania. Jednocześnie autor pracy starał się wybrać jak najdłuższy szereg czasowy, aby wyniki analizy ilościowej były jak najbardziej wiarygodne.

Opracowanie składa się z trzech zasadniczych części i podsumowania. Na początku przedstawiono poglądy badaczy, dotyczące pozytywnych i negatywnych konsekwencji występowania nierówności dochodowych dla wysokości stopy wzrostu gospodarczego. W drugiej części artykułu autor skoncentrował się na prezentacji poziomu nierówności wraz z charakterystyką zastosowanych w tym kontekście mierników. Ostatnia sekcja zawiera analizę ilościową relacji między wspomnianymi wielkościami. Zastosowano tu metody analizy szeregów czasowych (m.in. testy stacjonarności zmiennych), przeprowadzono analizę przyczynowości w sensie Grangera i oszacowano model wektorowej autoregresji wraz z towarzyszącą mu analizą *impulse-response*. Opracowanie zamknięto zakończeniem, zawierającym najważniejsze wnioski.

1. Nierówności a wzrost gospodarczy w teorii ekonomii

Charakteryzując możliwości wpływu nierównomiernego rozkładu dochodów w społeczeństwie na wysokość stopy wzrostu gospodarczego, należy odnieść się do kanałów, przez które ta relacja może się objawiać. Wyróżniamy cztery wymiary omawianego związku¹: niedoskonałości kredyt-rynek (ang. *credit-market imperfections*), ekonomia polityczna (ang. *political economy*), niepokój socjopolityczny (ang. *sociopolitical unrest*) oraz stopa oszczędności (ang. *savings rate*).

Pierwsza z wymienionych wyżej kategorii odnosi się do asymetrii informacji i ograniczeń, które wynikają z uregulowań prawnych. Przykładowo, gospodarstwa domowe mogą mieć problem z otrzymaniem kredytu z uwagi na brak instytucji prawa, które umacniałyby ich pozycję lub ze względu na występowanie niekorzystnych regulacji, dotyczących postępowania w przypadku niewypłacalności. W tym kontekście podkreśla się znaczenie redystrybucji – ze względu na niedobór środków i aktywów, jednostki, które je otrzymają (w wyniku wymuszonego przepływu dochodów) będą dokonywały inwestycji o względnie wysokiej produktywności. Dlatego też występowanie nierówności i świadome pełnienie funkcji redystrybucyjnej przez państwo będzie sprzyjało uwolnieniu potencjału przedsiębiorczości gospo-

¹ R.J. Barro, *Inequality and Growth in a Panel of Countries*, „Journal of Economic Growth” 2000, vol. 5, nr 1, s. 5.

darstw domowych oraz wzrostowi gospodarczemu². Należy tu jednak zauważyć, że nie wszystkie grupy społeczne będą mogły sobie pozwolić na przeznaczenie otrzymanych od państwa środków na cele inwestycyjne. Część gospodarstw domowych, z uwagi na bardzo trudną sytuację dochodową nie będzie mogła podjąć ryzyka związanego z przedsięwzięciem, przez co tempo wzrostu gospodarczego nie ulegnie podwyższeniu³.

Z kolei koncepcja ekonomii politycznej wskazuje na negatywną stronę pełnienia funkcji redystrybucyjnej przez państwo. Według tego podejścia istnieje silna zależność między rozkładem dochodów w społeczeństwie a udziałem państwa w podziale efektów gospodarowania. Zakłada się, że jeżeli w danym kraju średnia wielkość dochodu przekracza medianę, a dodatkowo obowiązuje system głosowania większościowego, bardzo często kraj ten charakteryzuje się wysoką stopą redystrybucji. Taki stan rzeczy jest związany z wysokimi obciążeniami podatkowymi, które obniżają skłonność do inwestycji. W ten sposób koncentracja dochodów może wpływać na stopę wzrostu gospodarczego w sposób negatywny⁴.

Trzeci kanał wpływu nierówności na stopę wzrostu odnosi się do koncepcji niepokoju socjopolitycznego. Występowanie silnych nierówności dochodowych może skłaniać jednostki uboższe do podejmowania zachowań niezgodnych z normami prawnymi. Po pierwsze, takie działania stanowią marnotrawstwo zasobów pracy, które mogłyby być wykorzystane w produkcji dóbr i usług. Po drugie, niestabilność polityczna kraju (będąca wynikiem niepokoju) zniechęca inwestorów zagranicznych do podejmowania działalności. Te czynniki wpływają negatywnie na wysokość stopy wzrostu gospodarczego⁵.

Nierówności dochodowe mogą wpływać na indeks zmian produkcji również przez modyfikację poziomu stopy oszczędności. Zakładając, że indywidualna stopa oszczędności rośnie wraz ze wzrostem dochodu, można stwierdzić, że duża koncentracja dochodów wśród najbogatszych członków społeczeństwa sprzyja zwiększaniu oszczędności w gospodarce. To z kolei wpływa w dużym stopniu na wielkość inwestycji, które determinują wysokość stopy wzrostu gospodarczego⁶.

Przyjmując rozważania na temat kanałów charakteryzowanej zależności jako podstawę, należy wskazać, że w literaturze przedmiotu wyróżnia się zarówno negatywne, jak i pozytywne skutki występowania nierówności dochodowych. Do pierwszej grupy można zaliczyć przede wszystkim podział siły na-

² R.J. Barro, *Inequality and Growth*, s. 5–6.

³ M. Wocial, *Nierówności społeczne i wzrost gospodarczy. Krótki przegląd teorii i badań empirycznych*, w: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Kapitał ludzki i intelektualny*, cz. I, red. M.G. Woźniak, URz, Rzeszów 2005, s. 163–164.

⁴ R.J. Barro, *Inequality and Growth*, s. 6–7.

⁵ Tamże, s. 7.

⁶ Tamże, s. 8.

bywczey w społeczeństwie, który umożliwia wzajemne dostosowania struktur popytu i podaży⁷. W tym kontekście można wyróżnić dwa wymiary:

- w wyniku wspomnianych dostosowań następuje stabilizacja gospodarki z uwagi na konwergencję struktur nabywania i produkcji dóbr – stabilne warunki działania sprzyjają rozwojowi działalności gospodarczej;
- siła nabywcza reaguje adekwatnie do dynamiki zmian podaży pod względem ilościowym i jakościowym, pozwalając gospodarstwu domowemu zaspokajać szersze spektrum potrzeb; ponadto, dobra stają się bardziej dostępne, ponieważ z uwagi na zmiany technologii i efekty skali ich ceny relatywnie maleją; z kolei, wzrost konsumpcji sprzyja osiągnięciu wyższych stóp wzrostu gospodarczego.

Podstawą bardziej szczegółowej analizy pozytywnego wpływu nierówności na wzrost gospodarczy jest rysunek 1, który przedstawia zależność między rozkładem dochodów w społeczeństwie (wyrażonym strukturą decylową), a strukturą dóbr produkowanych przez poszczególne działy, jednocześnie odnosząc te relacje do sposobu funkcjonowania systemu finansowego. Wykres należy czytać w sposób następujący: przykładowo, na zakup żywności podstawowej mogą sobie pozwolić wszyscy członkowie społeczeństwa, podczas gdy mieszkania wyższego standardu są dostępne tylko dla niektórych grup. Wykładnicza funkcja oszczędności, która została nałożona na wykres wyraża wzrost tej wielkości wraz z przyrostem poziomu dochodów. Rolą systemu finansowego, który również został uwzględniony na wykresie jest zapewnienie możliwości przepływu tych środków do gospodarki w taki sposób, aby mogły zostać wykorzystane jako czynnik produkcji⁸.

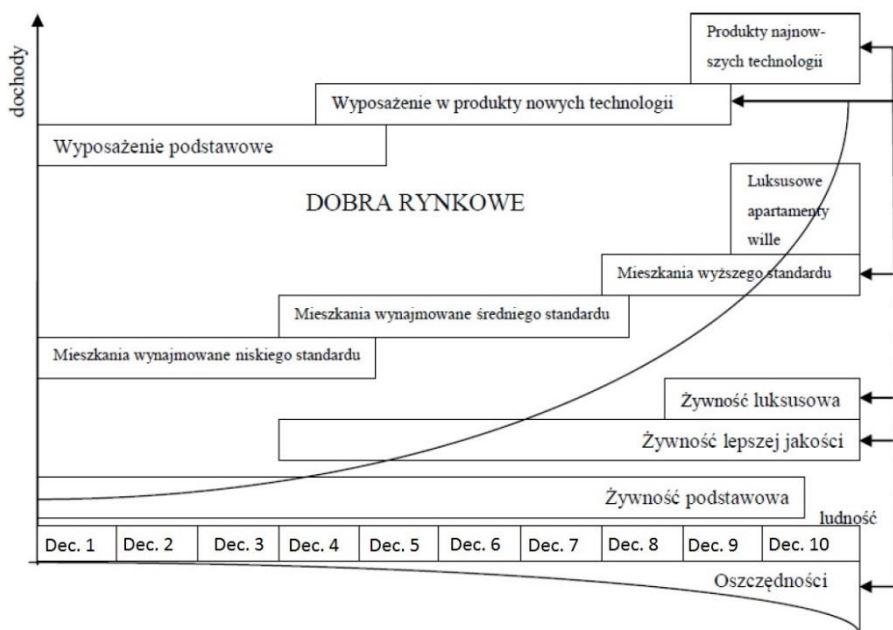
Analizując rysunek 1., należy zauważyć, że największe oszczędności generują grupy konsumentów o najwyższych dochodach. Przepływ tych środków umożliwia wzrost produkcji dóbr, które zaspokajają potrzeby jednostek mniej zamożnych. Przyrost produkcji jest z kolei, związany z wyższym wzrostem gospodarczym. Chęć osiągnięcia wysokiej stopy oszczędności w gospodarce mogłaby być zatem argumentem na rzecz dużej koncentracji dochodów. Należy jednak pamiętać, że opisana zależność może wystąpić tylko w sytuacji, gdy stopień nierówności nie przekroczy pewnego poziomu, przy którym popyt efektywny ze strony uboższej części społeczeństwa przestaje być na tyle duży, by cała produkcja została sprzedana. Z drugiej strony, rozkład dochodów nie może być zbyt równomierny, ponieważ konsekwencją takiego stanu rzeczy jest rezygnacja z innowacji z uwagi na wysoką cenę⁹.

⁷ J. Żyżyński, *Progresywny system podatkowy jako czynnik spójności ekonomicznej gospodarki*, w: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. W kontekście spójności społeczno-gospodarczej*, red. M.G. Woźniak, URz, Rzeszów 2008, s. 160.

⁸ Tamże, s. 160.

⁹ Tamże, s. 161.

Warunkiem wystąpienia wskazanych powyżej pozytywnych konsekwencji nierówności dochodowych jest sprawne funkcjonowanie systemu finansowego. Transfer oszczędności kreowanych przez grupy zamożniejsze umożliwia: rozwój technologii, spadek kosztów itp., co sprzyja relatywnemu tanieniu dóbr i wzrostowi ich dostępności dla większej części społeczeństwa. Dzięki temu następuje wzrost produkcji tych towarów, równoznaczny z przyspieszeniem tempa wzrostu gospodarczego¹⁰.



Rys.1. Wysokość dochodów i oszczędności a rozkład konsumpcji dóbr

Źródło: J. Żyżyński, *Progresywny system podatkowy*, s. 160.

W literaturze przedmiotu podkreśla się również, że nierówności dochodowe mają wpływ na zaangażowanie członków społeczeństwa w dostarczanie dóbr publicznych. Ta zależność może być rozumiana w dwojaki sposób, przy czym należy zauważyć, że jest ona charakterystyczna dla społeczeństw nieegalitarnych w dużym stopniu. Po pierwsze, grupy o wyższych dochodach angażują się w dostarczanie dóbr publicznych, ponieważ z uwagi na silne zróżnicowanie w tego typu zbiorowościach odnoszą większe korzyści z jakichkolwiek działań niż w społeczeństwach o niższej koncentracji dochodowej. Ponadto, takie zachowania niwelują niezadowolenie uboższych warstw społecznych, co sprzyja stabilności gospodarki i napływowi inwestycji. Po drugie, wyróżniając dwie zasadnicze warstwy społeczne, lepiej sytuowaną i uboższą, należy wskazać, że

¹⁰ J. Żyżyński, *Progresywny system podatkowy*, s. 160.

każda z nich dysponuje w większym stopniu innym zasobem. Bogatszych charakteryzuje relatywnie niski alternatywny koszt kapitału, biedniejszych – względnie niski alternatywny koszt pracy. Duży stopień nierówności uwypukla różnice w wyposażeniu w zasoby, co skłania jednostki do współpracy, pozwalając tym samym na osiągnięcie dodatkowych korzyści (np. z tytułu transferu wiedzy)¹¹. Jest to czynnik, który wpływa na efektywność produkcji, a tym samym – na wysokość stopy wzrostu gospodarczego.

Do pozytywnych aspektów nierówności można zaliczyć również ich funkcję motywującą. Jednostki ubogie (relatywnie lub bezwzględnie), widząc dystans do zamożnych warstw społecznych, będą chciały podejmować działania, mające na celu osiągnięcie wyższych dochodów. Ich działania, prowadzące do wzrostu konsumpcji, a pośrednio również do wzrostu oszczędności (z uwagi na wzrost skłonności do oszczędzania wraz ze wzrostem dochodu)¹² będą dodatnio wpływały na poziom produkcji dóbr i usług.

W literaturze przedmiotu dużo więcej uwagi poświęca się negatywnym skutkom nierówności, jednakże w tym kontekście zwraca się uwagę przede wszystkim na długookresową i trwałą koncentrację dochodów. Wskazuje się trzy sfery wpływu nierównomiernego rozkładu dochodów na wysokość produkcji i stopę jej wzrostu¹³:

- niestabilność społeczno-polityczna – występowanie dużego zakresu lub głębokości nierówności, a także ich wzrost prowadzą do napięć w relacjach społecznych; te, z kolei, mogą powodować wzrost ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej oraz wzrost (podnoszenie) stóp procentowych (z uwagi na chęć zwiększenia napływu kapitału zagranicznego) – blokuje to wzrost produkcji; ponadto, odmiennosc poglądów między warstwami o różnym statusie materialnym ogranicza efektywność społeczną z uwagi na trudności w stworzeniu sprawnych instytucji¹⁴;
- transferowe wydatki państwa – uboższe warstwy zróżnicowanego społeczeństwa przyjmują często postawę roszczeniową, stawiając państwu wymagania niwelacji nierówności poprzez rozszerzenie zakresu pełnionej funkcji redystrybucyjnej; z kolei, zwiększanie wydatków publicznych (ze względu na zwiększanie transferów) wymaga wzrostu dochodów budżetowych, co również może się okazać niekorzystne ze względu na wywołany podnoszeniem podatków efekt wypierania inwestycji prywatnych (ang. *crowding-out*)¹⁵,

¹¹ R. Debraj, *Development economics*, w: *New Palgrave Dictionary of Economics*, red. L. Blume, S. Durlauf, Palgrave Macmillan, New York 2007, s. 16.

¹² J. Żyżyński, *Progresywny system podatkowy*, s. 160.

¹³ P.H. Mo, *Income inequality and economic growth*, „Kyklos” 2000, vol. 53, nr 3, s. 302–310.

¹⁴ R. Debraj, *Development economics*, s. 17.

¹⁵ G. Bertola, *Factor shares and savings in endogenous growth*, „The American Economic Review” 1993, vol. 83, nr 5, s. 1196–1197.

- kapitał ludzki – wysoki stopień koncentracji dochodów uniemożliwia warstwom uboższym podnoszenie kwalifikacji z uwagi na brak środków finansowych; powoduje to stagnację w zakresie zmian jakości zasobu pracy, a nawet jego relatywną degradację (z uwagi na postęp techniczny i w dziedzinie wiedzy).

Znaczenie teorii kapitału ludzkiego dla rozważań na temat omawianej zależności charakteryzują m.in. Persson i Tabellini¹⁶. Zauważa się, że w krajach, w których mamy do czynienia z poważnymi napięciami na tle podziału dochodu, decyzje polityczne dotyczące norm prawnych i wysokości podatków ograniczają zazwyczaj możliwość indywidualnej alokacji środków¹⁷, np. na cele związane ze zdobywaniem kwalifikacji. Częściowo blokowane są zatem możliwości akumulacji wiedzy i podnoszenia kapitału ludzkiego, a przez to tempo wzrostu gospodarczego ulega zmniejszeniu.

Problem w zakresie akumulacji kapitału ludzkiego pojawia się również wówczas, gdy inwestycje w podnoszenie kwalifikacji są związane z koniecznością zaciągnięcia kredytu. W warunkach niedoskonałej informacji warunkiem koniecznym dla tej czynności jest posiadanie aktywów. Większość gospodarstw domowych nie jest w stanie zapewnić takiego zabezpieczenia, przez co akumulacja wiedzy jest ograniczona¹⁸. Ponadto, nie bez znaczenia pozostaje kwestia spłacenia odsetek. Badania wskazują, że w gospodarkach, w których inwestycje w wykształcenie są oparte o kredyty mamy do czynienia z niższymi stopami wzrostu gospodarczego¹⁹.

W krajach rozwijających się dla zależności między nierównościami dochodowymi, stopą wzrostu gospodarczego i poziomem kapitału ludzkiego znaczenie ma również stopa dzietności, której egzogeniczny charakter zanegowały liczne badania empiryczne^{20,21}. Model, który obrazuje wspomnianą zależność zaproponowali M. Doepke i D. de la Croix²², zauważając, że poziom wykształcenia

¹⁶ T. Persson, G. Tabellini, *Is inequality harmful for growth? Theory and evidence*, Working Papers, nr 3599, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1991, s. 1–3.

¹⁷ Istnienie restrykcyjnych przepisów wynika z chęci utrzymania władzy przez instytucje polityczne (częściowy lub całkowity brak demokracji), która często współwystępuje z dużym zróżnicowaniem dochodowym (oba te zjawiska są związane z niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego).

¹⁸ J.E. Stiglitz, A. Weiss, *Credit rationing in markets with imperfect information*, „The American Economic Review” 1981, vol. 71, s. 393–409.

¹⁹ K. Deininger, L. Squire, *New ways of looking at old issue: Inequality and growth*, „Journal of Development Economics” 1998, vol. 57.

²⁰ G. Becker, R. Barro, *A reformulation of the economic theory of fertility*, Working Paper, nr 1793, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1986, s. 39–41.

²¹ M. Kremer, D. Chen, *Income-Distribution Dynamics with Endogenous Fertility*, „The American Economic Review” 1999, vol. 89, no. 2, s. 192–195.

²² M. Doepke, D. de la Croix, *Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters*, Working Paper, UCLA, Los Angeles 2001, s. 2–3.

ma wpływ na liczbę dzieci w rodzinie (w sposób negatywny), a ta z kolei oddziałuje na przeciętną wielkość środków finansowych, które mogą być przeznaczone na edukację każdej jednostki (ta zależność jest charakterystyczna przede wszystkim dla uboższych warstw społecznych). Ograniczenie akumulacji kapitału ludzkiego w kolejnych okresach nie sprzyja osiągnięciu wysokiego tempa wzrostu gospodarczego.

Co więcej, duży zakres nierówności dochodowych ogranicza możliwość stymulowania wzrostu gospodarczego przez państwo. Przykładowo, liberalizacja cen (związana zazwyczaj z ich wzrostem) w branży wodno-kanalizacyjnej lub energetycznej zwiększyłaby opłacalność dokonywania inwestycji w tych sektorach. Państwo nie może jednak zrezygnować z regulacji cen, ponieważ ich wzrost spowodowałby pozbawienie dużej części społeczeństwa dostępu do dóbr i usług publicznych²³.

2. Poziom nierówności w Indiach

Niezbędnym wstępem do analizy empirycznej jest prezentacja stopnia nierównomiernego rozkładu dochodów w Indiach. Miarą nierówności, która zostanie wykorzystana jako podstawa analizy jest współczynnik Giniego ze względu na popularność jego stosowania i dostępność danych. Jest on miernikiem opartym na koncepcji krzywej Lorenza²⁴. Współczynnik Giniego przyjmuje wartości od 0 do 1, przy czym wielkości te odnoszą się odpowiednio do rozkładu egalitarnego i skrajnej koncentracji dochodów²⁵.

Zmiany poziomu współczynnika Giniego w Indiach w latach 1961–2013 zostały zaprezentowane na rys. 2. Do lat siedemdziesiątych XX wieku wartość miernika wykazywała tendencję malejącą, aby w roku 1976 osiągnąć wartość minimalną. Jednak od tego czasu wskaźnik względnie szybko rośnie. Na zmiany wartości opisywanego miernika wpływ miał kształt polityki ekonomicznej. Jak już wspomniano wcześniej, początek lat osiemdziesiątych XX wieku wiązał się z szerokim programem reform, mających na celu liberalizację gospodarczą. Prywatyzacja²⁶, nierównomierne zmiany poziomu płac pomiędzy sektorami²⁷,

²³ D.S. Rawat, *Rural Development in India: State Level Experiences*, The Associated Chambers of Commerce and Industry in India, New Delhi 2012, s. 24.

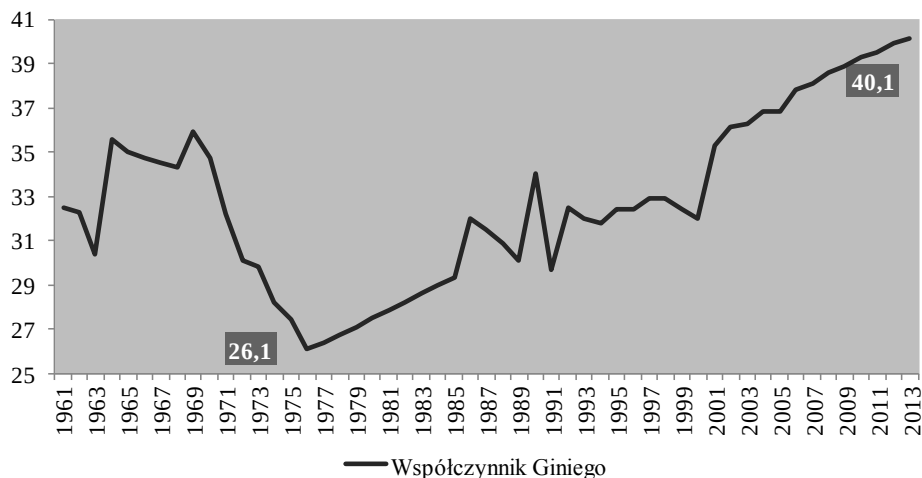
²⁴ M.O. Lorenz, *Methods for Measuring Concentration on Wealth*, "Journal of the American Statistical Association" 1905, Vol. 5, s. 217–219.

²⁵ T. Panek, *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności. Teoria i praktyka pomiaru*, SGH, Warszawa 2011, s. 68–69.

²⁶ P. Pal, J. Gosh, *Inequality in India: A survey of recent trends*, Working Paper, nr 45, Department of Economics and Social Affairs, United Nations, New York 2007, s. 1.

²⁷ B. Debroy, L. Bhandari, *Exclusive Growth – Inclusive Inequality*, Policy Paper, Federation of Indian Micro and Small & Medium Enterprises, New Delhi 2007, s. 19, 21.

dywergencja konsumpcji między obszarami miejskimi i wiejskimi²⁸ doprowadziły do znacznego pogłębienia zróżnicowania dochodów.



Rys. 2. Współczynnik Giniego w Indiach w latach 1961–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *World Income Inequality Database* oraz *Global Market Information Database*.

3. Analiza empiryczna zależności

Podstawą analizy wpływu nierówności dochodowych na wysokość stopy wzrostu gospodarczego powinno być podsumowanie stanu badań w tym zakresie (tabela 1). Większość badań opierało się na zakresie czasowym o podobnej długości lub krótszym w porównaniu z okresem wybranym przez autora niniejszego opracowania. Należy również zauważyć, że wśród badaczy panuje zgodność w zakresie wyboru zmiennych, które odnoszą się do poziomu nierówności i stopy wzrostu gospodarczego. Przeprowadzone analizy niemal jednoznacznie wskazują, że zależność będąca przedmiotem artykułu ma charakter negatywny, przy czym jest ona relatywnie słaba.

Opierając się na wynikach badań, przedstawionych w literaturze przedmiotu, jako zmienną objaśniającą w analizie empirycznej wybrano współczynnik Giniego. Natomiast zmienną objaśnianą jest stopa wzrostu realnego produktu krajowego brutto²⁹ – sugerując się wskazaniem dotychczasowych analiz posłużono się wielkością *per capita*.

²⁸ A. Deaton, J. Dreze, *Poverty and Inequality in India: A Re-Examination*, „Economic and Political Weekly” 2002, vol. 37, nr 36, s. 3740.

²⁹ Ze względu na to, że dane dotyczące PKB są dla Indii bardziej wiarygodne niż informacje w zakresie wysokości dochodu narodowego, posłużono się tą pierwszą zmienną.

Tabela 1. Zestawienie badań dotyczących wpływu nierówności dochodowych na stopę wzrostu gospodarczego przedstawionych w literaturze przedmiotu

Autor	Zakres czasowy	Metoda analizy	Zmienna		Zależność między zmiennymi
			niezależna	zależna	
Deininger i Squire ³⁰	1960–1992	analiza regresji	współczynnik Giniego	przyrost dochodu narodowego per capita	-0,019
Knowles ³¹	1960–1990				-0,017
Panizza ³²	1940–1970				-0,14
Barro ³³	1960–2000				-0,036
Forbes ³⁴	1965–1995				0,0036
Deininger i Olinto ³⁵	1960–1995				0,0041
Castello i Domenech ³⁶	1960–2000				-0,021
Birdsall, Ross i Sabot ³⁷	1960–1985				-0,0013
Sylwester ³⁸	1970–1985				-0,0102
Keefer i Knack ³⁹	1970–1992				-0,088
Alesina i Rodrik ⁴⁰	1960–1985				-0,57

Uwagi: „Zależność między zmiennymi” została wyrażona przez współczynnik przy zmiennej objaśniającej w analizie regresji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu podanej w przypisach dolnych.

Wstępnej analizy zależności między zmiennymi dokonano przez przedstawienie ich na rys. 3. Trendy zmian stopy wzrostu PKB i współczynnika Giniego są podobne – obie wielkości nieznacznie, ale stale rosną. Większe wahania w przypadku zmian produkcji są spowodowane bardziej zauważalną wrażliwo-

³⁰ K. Deininger, L. Squire, *New ways of looking at old issue*, s. 270.

³¹ S. Knowles, *Inequality and Economic Growth: The Empirical Relationship Reconsidered in the Light of Comparable Data*, Research Paper, nr 01/03, Centre for Research in Economic Development and International Trade, Nottingham 2001.

³² U. Panizza, *Human capital inequality and economic growth: some new evidence*, Office of the Chief Economist, Inter-American Development Bank, Washington 1995.

³³ R.J. Barro, *Inequality and Growth Revisited*, Working Paper, nr 11, Working Paper Series on Regional Economic Integration, Asian Development Bank, Manila 2008.

³⁴ K.J. Forbes, *A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth*, “The American Economic Review” 2000, vol. 60, nr 4.

³⁵ K. Deininger, P. Olinto, *Asset distribution, inequality and growth*, Working Paper, nr 2375, The World Bank Development Research Group, Washington 2000.

³⁶ A. Castelló, R. Doménech, *Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence*, 2001, [http://iei.uv.es/rdomenec/human/h_ineq.pdf], dostęp: 24.11.2014.

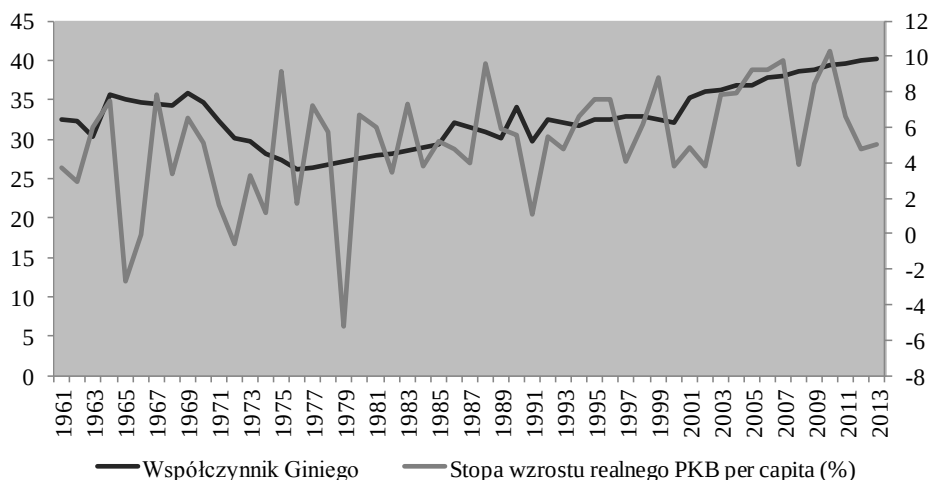
³⁷ N. Birdsall, D. Ross, R. Sabot, *Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia*, “The World Bank Economic Review 1995”, vol. 9, nr 3.

³⁸ K. Sylwester, *Income inequality, education expenditures and growth*, “Journal of Development Economics” 2000, vol. 63.

³⁹ P. Keefer, S. Knack, *Polarization, politics and property rights: Links between inequality and growth*, “Public Choice” 2002, vol. 111, nr 1–2.

⁴⁰ A. Alesina, D. Rodrik, *Distributive Politics and Economic Growth*, “The Quarterly Journal of Economics” 1994, vol. 109, nr 2.

ścią zmiennej zależnej na zmiany warunków społeczno-ekonomicznych. Analiza danych sugeruje, że pogłębieniu nierówności dochodowych towarzyszy przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego. Nie należy jednak kierować się wynikami badania przeprowadzonego z wykorzystaniem szeregów czasowych, które nie zostały przetestowane pod kątem wad mogących zniekształcać wyniki. Ze względu na możliwość występowania regresji pozornej⁴¹, przedstawiony powyżej wniosek nie musi być uzasadniony. Poniżej przedstawiono procedury, zastosowane w celu diagnozy zmiennych i ich ewentualnej modyfikacji.



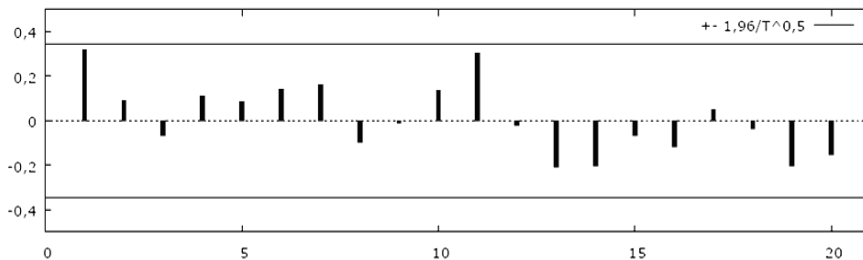
Rys. 3. Współczynnik Giniego i stopa wzrostu realnego PKB *per capita* w Indiach w latach 1961-2013

Uwagi: Wartości współczynnika Giniego zostały zaprezentowane na lewej osi rzędnych, natomiast wartości stopy wzrostu realnego PKB *per capita* – na prawej osi rzędnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *World Income Inequality Database* oraz bazy danych Banku Światowego.

W pierwszym etapie diagnozy szeregów skoncentrowano się na autokorelacji składnika losowego. W tym celu przedstawiono na wykresach funkcję autokorelacji (ACF) dla analizowanych zmiennych. Należy stwierdzić, że współczynniki autokorelacji dla stopy wzrostu realnego PKB *per capita* pozostają w normie wyznaczonej przez 5-procentowy przedział ufności (rys. 4).

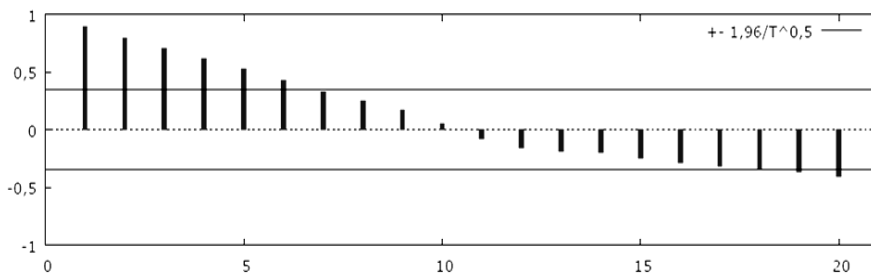
⁴¹ Regresja pozorna pojawia się w przypadku, gdy na podstawie wyników analizy regresji związek między zmiennymi wydaje się być prawdziwy, ale w rzeczywistości nie występuje.



Rys. 4. Funkcja autokorelacji (ACF) dla stopy wzrostu realnego PKB per capita w Indiach w latach 1980–2013

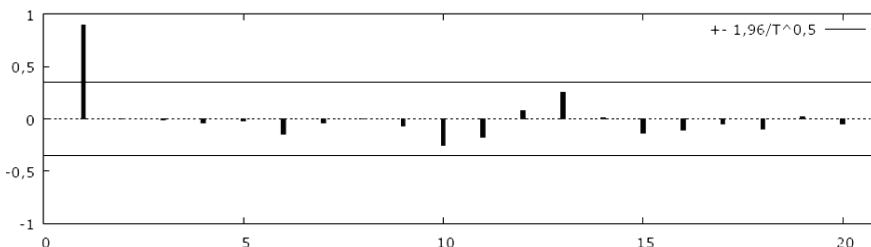
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Banku Światowego.

Szereg czasowy odnoszący się do współczynnika Giniego charakteryzuje się wysoką dodatnią autokorelacją składnika losowego (rys. 5). W celu dokonania bardziej dokładnej analizy tego problemu dla zmiennej niezależnej oszacowano również funkcję autokorelacji cząstkowej (PACF), która potwierdziła występowanie autokorelacji rzędu pierwszego (rys. 6). Eliminacji charakteryzowanego problemu dokonano przy pomocy metody Cochrane-Orcutta.



Rys. 5. Funkcja autokorelacji (ACF) dla współczynnika Giniego w Indiach w latach 19802–013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z World Income Inequality Database.



Rys. 6. Funkcja autokorelacji cząstkowej (PACF) dla współczynnika Giniego w Indiach w latach 1980–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z World Income Inequality Database.

Drugi etap diagnozy szeregów odnosi się do możliwości występowania w szeregach pierwiastka jednostkowego, który z kolei jest częstą przyczyną występowania wspomnianej już regresji pozornej. Rozstrzygnięcia w zakresie stacjonarności zmiennych zostały dokonane na podstawie testów KPSS i ADF (tabela 2). W przypadku zmiennej odnoszącej się do stopy wzrostu gospodarczego brak występowania pierwiastka jednostkowego został potwierdzony rezultatami obydwu testów. Z kolei w przypadku zmiennej objaśniającej mamy do czynienia z niezgodnością. Należy tu jednak zauważyć, że w literaturze przedmiotu podkreśla się większą moc testu KPSS⁴², który wskazał na stacjonarność szeregu dla współczynnika Giniego – autor opracowania pozostał przy tym wyniku badania. Brak pierwiastka jednostkowego eliminuje potrzebę kolejnej transformacji szeregów.

Tabela 2. Wyniki testów ADF i KPSS dla współczynnika Giniego i stopy wzrostu realnego PKB per capita w Indiach w latach 1980–2013

Test		Zmienna	
		Stopa wzrostu realnego PKB <i>per capita</i>	Współczynnik Giniego
ADF	H ₀	szereg jest niestacjonarny	
	wartość p	0,0043	0,4365
	wniosek względem H ₀	odrzucaamy	brak podstaw do odrzucenia
	wniosek względem szeregu	stacjonarny	niestacjonarny
KPSS	H ₀	szereg jest stacjonarny	
	wartość statystyki testowej	0,548	0,81
	wniosek względem H ₀	odrzucaamy	odrzucaamy
	wniosek względem szeregu	stacjonarny	stacjonarny

Uwagi: W teście KPSS wartość krytyczną przyjęto na poziomie 0,476; ponadto, w obydwu testach przyjęto poziom istotności równy 0,05.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *World Income Inequality Database* oraz bazy danych Banku Światowego.

Podstawowymi narzędziami, pozwalającymi badać zależności między zmiennymi są analiza korelacji i regresji. Współczynnik korelacji wielorakiej między współczynnikiem Giniego a stopą wzrostu realnego PKB *per capita* wyniósł -0,38. Oznacza to, że związek między zmiennymi ma relatywnie silny ujemny charakter. Ten wniosek potwierdziła analiza regresji, w której otrzymano współczynnik regresji⁴³ na poziomie -0,86. Ponadto, po przeprowadzeniu testu t-Studenta stwierdzono, że zależność między zmiennymi jest statystycznie istotna. Wiarygodność wyników analizy podważa jednak niska wartość współczynnika determinacji (ok. 13%) oraz wysoka wartość kryterium informacyjnego Schwarza (ok. 122).

⁴² G. Maddala, *Ekonometria*, PWN, Warszawa 2008, s. 617–619.

⁴³ Liczba, która w równaniu regresji znajduje się przy zmiennej niezależnej.

Słabość analizy regresji i korelacji jako instrumentów badania relacji między zmiennymi stworzył konieczność odwołania się do innych metod. Autor pracy zastosował analizę przyczynowości w sensie Grangera. Następnie oszacowany został model VAR i przeprowadzono analizę reakcji na impuls (ang. *impulse-response*).

Wyniki pierwszego z testów zaprezentowano w tabeli 3. Analiza wskazuje, że zmiany poziomu nierówności są powiązane związkiem przyczynowym ze stopą wzrostu gospodarczego, przy czym przyczynowość ta występuje tylko w kierunku, jaki został określony celem niniejszego opracowania.

Tabela 3. Analiza przyczynowości w sensie Grangera dla współczynnika Giniego i stopy wzrostu realnego PKB *per capita*

Wyszczególnienie	Współczynnik Giniego -> stopa wzrostu realnego PKB <i>per capita</i>	Stopa wzrostu realnego PKB <i>per capita</i> -> współczynnik Giniego
H ₀	zmiany współczynnika Giniego nie są przyczyną w sensie Grangera zmian stopy wzrostu realnego PKB <i>per capita</i>	zmiany stopy wzrostu realnego PKB <i>per capita</i> nie są przyczyną w sensie Grangera zmian współczynnika Giniego
wartość testu	11,598	0,908
wartość krytyczna	3,841	3,841
wnioski względem H ₀	odrzucony	brak podstaw do odrzucenia
wnioski względem zależności między zmiennymi	badany związek przyczynowy istnieje	badany związek przyczynowy nie istnieje

Uwagi: Dla zbadania przyczynowości zastosowano procedurę Grangera (jej wybór był podyktowany trudnością dokonywania obliczeń przy pomocy drugiej metody, zaproponowanej przez Sims)⁴⁴; statystyka testowa ma rozkład χ^2 przy liczbie stopni swobody równej liczbie opóźnień.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *World Income Inequality Database* oraz bazy danych Banku Światowego.

Tabela 4. Wyniki testów diagnozujących jakość modelu VAR

Przedmiot badania	Test Ljung-Box'a	Test Doornika-Hansena
	autokorelacja składnika losowego	normalność rozkładu składnika losowego
H ₀	autokorelacja reszt rzędu 1. ma wartość 0	składnik losowy ma rozkład normalny
wartość p	0,899	0,12
wnioski względem H ₀	brak podstaw do odrzucenia	brak podstaw do odrzucenia
wnioski względem modelu	autokorelacja składnika losowego nie występuje	Składnik losowy ma rozkład normalny

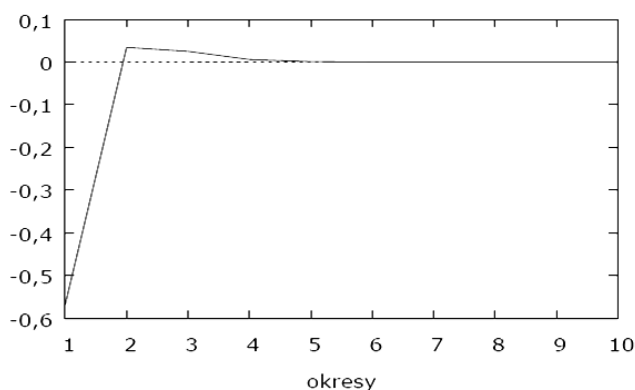
Uwagi: W obydwu testach przyjęto poziom istotności równy 0,05.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *World Income Inequality Database* oraz bazy danych Banku Światowego.

⁴⁴ W.W. Charemza, C.F. Deadman, *Nowa ekonometria*, PWE, Warszawa 1997, s. 159–161.

Istnienie związku przyczynowego między zmiennymi dało podstawę do oszacowania modelu wektorowej autoregresji (VAR). Wyniki diagnozy modelu przedstawiono w tabeli 4. Na podstawie testów Ljung-Box'a oraz Doornika-Hansena można stwierdzić, że model został oszacowany poprawnie, a jego wartość eksplanacyjna jest wysoka, ponieważ składnik losowy ma rozkład normalny i nie cechuje się autokorelacją.

Parametry modelu VAR nie mogą być bezpośrednio interpretowane, dlatego też ich oszacowania nie zostały umieszczone w opracowaniu. Na ich podstawie można wygenerować natomiast funkcję reakcji na impuls. Analiza *impulse-response* umożliwia określenie tempa i kierunku odpowiedzi wartości zmiennej objaśnianej na bodziec ze strony zmiennej niezależnej. Funkcja reakcji stopy wzrostu realnego PKB *per capita* na impuls ze strony współczynnika Giniego została przedstawiona na rys. 7. Należy zauważyć, że wzrostowi współczynnika Giniego towarzyszy silny spadek stopy wzrostu gospodarczego. Efekt zostaje wygaszony dopiero po około 5 latach, ale już po roku staje się prawie nieodczuwalny. Taki charakter zależności świadczy o tym, że w Indiach rozwarstwienie dochodowe nie sprzyja przyspieszaniu tempa wzrostu gospodarczego, a nawet powoduje jego spowolnienie.



Rys. 7. Funkcja reakcji stopy wzrostu realnego PKB *per capita* na impuls ze strony współczynnika Giniego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *World Income Inequality Database* oraz bazy danych Banku Światowego.

Zakończenie

Podsumowując, należy zauważyć, że argumenty na rzecz negatywnego wpływu nierówności na stopę wzrostu gospodarczego są znacznie silniejsze. W tym kontekście zwraca się uwagę przede wszystkim na konsekwencje koncentracji dochodów w wymiarze społeczno-politycznym oraz motywację podmiotów do podejmowania działania i współpracy. Wiele pozycji poświęconych

jest również akumulacji kapitału ludzkiego w świetle omawianej zależności. Z kolei rozważając pozytywny wpływ występowania nierówności na stopę wzrostu gospodarczego, uwzględnia się przede wszystkim przyrost produkcji dóbr jako konsekwencję koncentracji dochodów. Należy jednak pamiętać, że trudności związane ze spełnieniem warunków, umożliwiających osiągnięcie takich efektów (m.in. sprawność funkcjonowania systemu finansowego oraz odpowiedni poziom transferu siły nabywczej) osłabiają argumenty na rzecz pozytywnego wpływu nierówności na stopę wzrostu gospodarczego.

Negatywny charakter zależności między nierównomiernym podziałem dochodów a indeksem zmian wielkości produkcji potwierdza przeprowadzone w pracy badanie empiryczne. Zarówno na podstawie wartości współczynnika korelacji, jak i analizy regresji oraz funkcji reakcji na impuls można stwierdzić, że zwiększenie poziomu nierówności dochodowych powoduje spadek stopy wzrostu gospodarczego, przy czym opóźnienie reakcji jest stosunkowo krótkie.

Przedmiotem dalszych badań mogłaby być analiza omawianej zależności na poziomie regionów z zastosowaniem modeli panelowych. Warto byłoby również zastanowić się nad zwiększeniem liczby zmiennych dla uzyskania bardziej wiarygodnych wyników analizy.

Bibliografia

- Alesina A., Rodrik D., *Distributive Politics and Economic Growth*, „The Quarterly Journal of Economics” 1994, vol. 109, nr 2.
- Barro R.J., *Inequality and Growth in a Panel of Countries*, „Journal of Economic Growth” 2000, vol. 5, nr 1.
- Barro R.J., *Inequality and Growth Revisited*, Working Paper, nr 11, Working Paper Series on Regional Economic Integration, Asian Development Bank, Manila 2008.
- Becker G., Barro R., *A reformulation of the economic theory of fertility*, Working Paper, nr 1793, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1986.
- Bertola G., *Factor shares and savings in endogenous growth*, „The American Economic Review” 1993, vol. 83, nr 5.
- Birdsall N., Ross D., Sabot R., *Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia*, „The World Bank Economic Review 1995”, vol. 9, nr 3.
- Castelló A., Doménech R., *Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence*, 2001, [http://iei.uv.es/rdomenec/human/h_ineq.pdf], dostęp: 24.11.2014.
- Charemza W.W., Deadman C.F., *Nowa ekonometria*, PWE, Warszawa 1997.
- Deaton A., Dreze J., *Poverty and Inequality in India: A Re-Examination*, „Economic and Political Weekly” 2002, vol. 37, nr 36.
- Debraj R., *Development economics*, w: *New Palgrave Dictionary of Economics*, red. L. Blume, S. Durlauf, Palgrave Macmillan, New York 2007.

- Debroy B., Bhandari L., *Exclusive Growth – Inclusive Inequality*, Policy Paper, Federation of Indian Micro and Small & Medium Enterprises, New Delhi 2007.
- Deininger K., Olinto P., *Asset distribution, inequality and growth*, Working Paper, nr 2375, The World Bank Development Research Group, Washington 2000.
- Deininger K., Squire L., *New ways of looking at old issue: inequality and growth*, "Journal of Development Economics" 1998, vol. 57.
- Doepke M., de la Croix D., *Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters*, Working Paper, UCLA, Los Angeles 2001.
- Forbes K.J., *A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth*, "The American Economic Review" 2000, vol. 60, nr 4.
- Keefer P., Knack S., *Polarization, politics and property rights: Links between inequality and growth*, "Public Choice" 2002, vol. 111, nr 1–2.
- Knowles S., *Inequality and Economic Growth: The Empirical Relationship Reconsidered in the Light of Comparable Data*, Research Paper, nr 01/03, Centre for Research in Economic Development and International Trade, Nottingham 2001.
- Kremer M., Chen D., *Income-Distribution Dynamics with Endogenous Fertility*, "The American Economic Review" 1999, vol. 89, nr 2.
- Lorenz M.O., *Methods for Measuring Concentration on Wealth*, "Journal of the American Statistical Association" 1905, vol. 5.
- Maddala G., *Ekonometria*, WN PWN, Warszawa 2008.
- Mo P.H., *Income inequality and economic growth*, "Kyklos" 2000, vol. 53, nr 3.
- Pal P., Gosh J., *Inequality in India: A survey of recent trends*, Working Paper, nr 45, Department of Economics and Social Affairs, United Nations, New York 2007.
- Panek T., *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności. Teoria i praktyka pomiaru*, SGH, Warszawa 2011.
- Panizza U., *Human capital inequality and economic growth: some new evidence*, Office of the Chief Economist, Inter-American Development Bank, Washington 1995.
- Persson T., Tabellini G., *Is inequality harmful for growth? Theory and evidence*, Working Papers, no. 3599, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1991.
- Rawat D.S., *Rural Development in India: State Level Experiences*, The Associated Chambers of Commerce And Industry in India, New Delhi 2012.
- Stiglitz J.E., Weiss A., *Credit rationing in markets with imperfect information*, "The American Economic Review" 1981, vol. 71.
- Sylwester K., *Income inequality, education expenditures and growth*, "Journal of Development Economics" 2000, vol. 63.
- Wocial M., *Nierówności społeczne i wzrost gospodarczy. Krótki przegląd teorii i badań empirycznych*, w: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Kapitał ludzki i intelektualny*, cz. 1, red. M.G. Woźniak, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2005.

Żyżyński J., *Progresywny system podatkowy jako czynnik spójności ekonomicznej gospodarki*, w: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. W kontekście spójności społeczno-gospodarczej*, red. M.G. Woźniak, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2008.

THE INFLUENCE OF INCOME INEQUALITY ON THE VALUE OF ECONOMIC GROWTH RATE IN A DEVELOPING COUNTRY – THE EXAMPLE OF INDIA

Abstract

The aim of this paper is to examine the character of income inequalities influence on the rate of economic growth in India in the years 1980-2013. First of all, in the article different channels of relation between income concentration and economic growth rate were presented. Then, the data on the level of inequalities were provided. The empirical analysis that was carried in the next step takes into account procedures of time series diagnose and methods of relation testing: Granger causality, correlation and regression analyses, VAR model and *impulse-response* analysis. According to the results of examination there is a negative relationship between regarded variables – income inequality does not favour achieving high rates of economic growth.

Key words: income inequality, economic growth, Gini coefficient

Translated by Michał Litwiński

Analiza czynników podatności gospodarki na kryzys

Łukasz Topolewski

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
l.topolewski@doktorant.umk.pl

Wstęp

Cechą charakterystyczną każdej gospodarki jest jej cykliczność, czyli następujące po sobie okresy wzrostów i spadków koniunkturalnych. Następstwem są kryzysy gospodarcze. Ponadto, należy uwzględnić rosnące powiązania między poszczególnymi państwami, co powoduje, że wahania koniunkturalne w jednym kraju mogą oddziaływać na inne państwa. Wzrost powiązań jest konsekwencją postępującej globalizacji. Zależności te przejawiają się w dużej otwartości gospodarek zarówno pod względem handlowym, jak i finansowym. W związku z tym należy podkreślić, że proces globalizacji spowodował wiele pozytywnych następstw. Można do nich zaliczyć poszerzanie się rynków zbytu, co w konsekwencji prowadzi do możliwości obniżenia kosztów produkcji, swobodny transfer nowych technologii za pośrednictwem inwestycji bezpośrednich oraz szybkie rozprzestrzenianie się postępu technicznego. Poza tym, przepływy kapitału portfelowego umożliwiają finansowanie deficytów krajowych, a migracje ludności pozytywnie wpływają na nierówności dochodowe¹. Jednak z drugiej strony trzeba dostrzegać negatywne konsekwencje globalizacji, do których niewątpliwie można zaliczyć częstsze występowanie kryzysów oraz szybsze tempo ich rozprzestrzeniania się.

Celem pracy jest analiza oddziaływania wymiany międzynarodowej na stopy wzrostu gospodarczego. Wzrost otwartości handlowej na przestrzeni

¹ N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 8–9.

ostatnich lat może świadczyć o istotnym kanale transmisji kryzysu z jednego kraju do drugiego. Mocnym argumentem przemawiającym za wzrostem zainteresowania problematyką rozprzestrzeniania się kryzysów jest fakt, że występują coraz częściej, są coraz bardziej dotkliwe i obejmują swoim zasięgiem większe obszary. Stąd też autor w swoich badaniach weryfikuje, czy faktycznie wzrost otwartości handlowej oraz koncentracji eksportu w danym kraju wiąże się z osiąganiem niższych stóp wzrostu gospodarczego w okresach recesji.

1. Zjawisko transmisji kryzysów

Obecne uwarunkowania rynkowe w dość istotny sposób determinują rozwój społeczno-gospodarczy poszczególnych państw. Postępująca globalizacja oraz jej następstwa w postaci liberalizacji przepływu osób, dóbr i kapitału powodują, że wszelkie zjawiska występujące w danym kraju mogą być przyczyną określonych konsekwencji w innym. Jednym z takich czynników jest występowanie kryzysów, które można definiować jako okresowe zwolnienie aktywności gospodarczej². Należy zauważyć, że kryzysy towarzyszą rozwojowi gospodarek od wieków, lecz w ostatnich latach można zaobserwować wzrost ich częstotliwości, jak również głębokości. Ponadto, można zaobserwować, że spowolnienie gospodarcze występuje w różnych krajach w tym samym czasie, nawet w przypadku kiedy państwa są od siebie znacznie oddalone. W związku z tym, w celu wyjaśnienia tego zjawiska w literaturze przedmiotu pojawiły się koncepcje, zgodnie z którymi kryzys może być transmitowany z jednego państwa do drugiego. Proces ten można określić mianem zarażania (*contagion*). Wielu autorów używa obu terminów zamiennie. Jednak z teoretycznego punktu widzenia może je rozróżnić. Mianowicie według Banku Światowego występują trzy różne podejścia do ich definiowania³:

- szerokie: zarażanie to transmisja szoku z jednego kraju do innych obszarów o międzynarodowym charakterze; warto zwrócić uwagę, że owa transmisja wiąże się zarówno z impulsami pozytywnymi, jak i negatywnymi;
- wąskie: zarażanie to transmisja wstrząsów z kraju zarażonego do innych obszarów, ale relacje pomiędzy podmiotami wykraczają poza powiązania fundamentalne; ujęcie to obejmuje przypadek, w którym kilka państw zarażonych ma to samo źródło szoku; podobne zmiany w działaniu poszczególnych gospodarek można tłumaczyć zachowaniami stadnymi;
- bardzo wąskie: zarażanie można zaobserwować pomiędzy państwami, jeżeli w okresie kryzysu wzrasta korelacja między ich gospodarkami w porównaniu z tradycyjnym okresem rozwoju.

² W. Morawski, *Kronika kryzysów gospodarczych*, TRIO, Warszawa 2003, s. 9.

³ Contagion of Financial Crises, World Bank, [<http://www.worldbank.org>], dostęp: 25.10.2014.

Zarażanie można definiować także jako rozprzestrzenianie się zakłóceń rynkowych w kilku państwach, które przejawia się w podobnych zmianach w zakresie kursu walutowego, cen aktywów na rynku giełdowym, napływów kapitału oraz premii z tytułu posiadania obligacji krajowych. Jednak można wyróżnić realny *contagion* oraz „czysty” *contagion*. Realne zarażanie cechuje się rozprzestrzenianiem kryzysów, które można wytłumaczyć powiązaniami handlowymi i finansowymi między określonymi krajami. Z kolei „czystego” zarażania, nie da się wyjaśnić tylko powiązaniami fundamentalnymi, gdyż wpływają na niego także zachowania inwestorów oraz agentów finansowych⁴.

W celu rozróżnienia efektu zarażania od tradycyjnej transmisji można kierować się trzema czynnikami⁵:

- charakter powiązań między gospodarkami, które umożliwiają rozprzestrzenianie kryzysu;
- tempo, w jakim przenoszone są negatywne impulsy koniunkturalne;
- skala zjawiska, czyli liczba państw, które została zainfekowana przez kryzysy.

Jak już wspomniano, w przypadku transmisji negatywnych impulsów koniunkturalnych, gospodarki muszą charakteryzować się powiązaniami fundamentalnymi, do których należą powiązania natury handlowej i finansowej. Z kolei efekt zarażania można określać dwojako. Po pierwsze, w przypadku rozprzestrzeniania się impulsów koniunkturalnych, których nie można wytłumaczyć powiązaniami fundamentalnymi, natomiast po drugie, można wskazać obszar, poprzez który występuje zarażenie, np. globalny rynek finansowy, zachowania inwestorów lub ataki spekulacyjne. W związku z różnymi kanałami rozprzestrzeniania kryzysów, wiąże się z tym także odmienne tempo przenoszenia tych negatywnych impulsów. Z uwagi na fakt, że zmniejszenie eksportu prowadzi do ograniczenia produkcji, a w następstwie do spadku zatrudnienia oraz inwestycji, należy przypuszczać, że pełen ciąg wydarzeń wymaga czasu. Biorąc pod uwagę rozwój technologii wykorzystywany w transakcjach na rynku finansowym, można zauważyć, że efekt zarażania następuje gwałtownie. Ostatnim z czynników odróżniających oba terminy jest skala zjawiska, która jest podyktowana wcześniejszymi rozważaniami. Skoro do wystąpienia transmisji kryzysu gospodarki muszą charakteryzować się powiązaniami fundamentalnymi, to zasięg tego zjawiska będzie ograniczony do liczby państw, które ze sobą współpracują. W przypadku efektu zarażania zasięg

⁴ R. Dornbusch, Y.Ch. Parks, S. Claessens, *Contagion, monsoonal and domestic turmoil in Indonesia: A case study in the Asian currency crisis*, „IMF Working Paper” nr 00/60 Washington, s. 4, za: A. Szczukiewicz, *Transmisja kryzysu azjatyckiego lat 1997–1998*, w: *Kryzysy światowe i recesje. Teoria, historia, przykłady*, red. K. Piech, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012, s. 502–503.

⁵ Sz. Mazurek, *Mechanizm międzynarodowej transmisji kryzysów gospodarczych*, Duet, Toruń 2011, s. 21.

będzie zdecydowanie większy z uwagi na wielość kanałów przenoszenia negatywnych impulsów koniunkturalnych⁶.

Z teoriami dotyczącymi rozprzestrzeniania się kryzysów związane są także koncepcje podatności gospodarek na wstrząsy. Jednym z reprezentantów takiego podejścia jest P. Guillaumont, który uważa, że podatność gospodarki na wstrząsy to nic innego jak ryzyko, że dane państwo zostanie objęte wpływem nieprzewidzianych szoków. Czynniki mającymi szczególny wpływ na ten rodzaj ryzyka są: rozmiar i prawdopodobieństwo wstrząsów, narażenie na wstrząsy danej gospodarki oraz zdolność kraju do reagowania na szoki. Pierwszy z nich należy interpretować jako bodziec typowo egzogeniczny. Z kolei narażenie na wstrząsy jest bardziej złożone, gdyż z jednej strony jest to podyktowane wielkością danej gospodarki lub liczbą ludności, co należy zaliczyć do cech strukturalnych danego kraju, natomiast z drugiej proces otwierania się na wymianę międzynarodową wynika z decyzji politycznych. Ostatni czynnik, czyli zdolność kraju do reagowania na wstrząsy jest uzależniony od kondycji danej gospodarki oraz jej elastyczności, co determinuje głębokość spowolnienia gospodarczego⁷.

U innych autorów można dostrzec oddzielenie aspektów podatności gospodarki na wstrząsy oraz jej odporności na szoki. W przypadku podatności gospodarki na wstrząsy (*vulnerability*) jest ona podyktowana uwarunkowaniami strukturalnymi i tylko po części może być kształtowana przez decydentów politycznych. L. Briguglio uważa, że odmienne czynniki determinują podatność danego kraju na szoki. Można do nich zaliczyć otwartość gospodarczą, koncentrację eksportu oraz uzależnienie od importu strategicznych produktów. Badania dowodzą, że szczególnie kraje małe charakteryzują się wysoką podatnością na szoki. Wynika to z ich relatywnie małych zasobów, co powoduje, że skłonność do podejmowania wymiany handlowej wśród małych krajów jest większa niż w przypadku państw dużych. W następstwie małe kraje są bardziej narażone na działanie wstrząsów ekonomicznych. Podobnie często charakteryzują się wyższą relacją eksportu i importu do produktu krajowego brutto (PKB). Brak strategicznych produktów prowadzi do „wystawienia” na działanie otoczenia zagranicznego (np. zmiany cen produktów strategicznych). Jednak istotny wpływ na fakt zarażenia gospodarki szokiem ma jej odporność na wstrząsy (*resilience*). Należy ją rozpatrywać w trzech aspektach⁸:

- Gospodarka jest na tyle elastyczna, że mimo negatywnego wpływu kryzysu jest zdolna w szybkim tempie odzyskać stan sprzed wstrząsu. Jed-

⁶ Sz. Mazurek, *Mechanizm*, s. 21–23.

⁷ P. Guillaumont, *On the economic vulnerability of low-income countries*, w: *Economic vulnerability and resilience of small states*, red. L. Briguglio, E.J. Kisanga, University of Malta and the Commonwealth Secretariat, Malta 2004, s. 57–61.

⁸ L. Briguglio, G. Cordina, N. Farrugia and S. Vella, *Economic vulnerability and resilience: Concepts and measurements*, „Oxford Development Studies” 2009, nr 3, vol. 37, s. 229–247.

nak pewne cechy mogą to uniemożliwić, jak chociażby wysoki deficyt budżetowy lub wysoka stopa bezrobocia.

- Gospodarka jest w stanie wchłonąć działanie szoku, czyli nastąpi absorpcja negatywnych impulsów, co spowoduje, że efekt końcowy będzie neutralny lub odczuwalny w niewielkim stopniu.
- Gospodarka jest w stanie uniknąć porażenia, co jest równoznaczne z odwrotnością podatności.

Można także zauważyć, że decyzje podejmowane przez rządzących w przypadku zarażenia danego kraju szokiem mogą potęgować jego skutki lub też minimalizować. Stąd właściwe decyzje w okresie spowolnienia mogą mieć istotny wpływ na ostateczny efekt działania szoku⁹.

2. Mechanizm rozprzestrzeniania się kryzysów

Zajmując się analizą kryzysów, warto zastanowić się nad mechanizmem rozprzestrzeniania się negatywnych impulsów koniunkturalnych. Przede wszystkim należy podkreślić, że zjawisko kryzysu jest bardzo złożone. Ponadto, nie każda recesja ma charakter ogólnogospodarczy. Stąd kryzys najczęściej powstaje w pewnym obszarze lub sektorze gospodarki pewnego kraju. Obszar objęty kryzysem będzie oddziaływał na pozostałe sfery gospodarki, co prawdopodobnie spowoduje analogiczne zawirowania w pozostałych obszarach. W konsekwencji kryzysem zostanie objęta cała gospodarka. Ten proces określa się jako transmisja pionowa. Terminem tym można też określić przechodzenie od jednego stadium kryzysu do kolejnego. Jednak dalszy rozwój spowolnienia gospodarczego może doprowadzić do transmisji recesji z jednego kraju do drugiego. Wiąże się to z przeniesieniem zakłóceń w wymiarze międzynarodowym, czy inaczej geograficznym. W takim przypadku mówi się o transmisji poziomej¹⁰. Istotną kwestią jest także kanał, za pośrednictwem którego może nastąpić transmisja kryzysu. Kanał transmisji można definiować jako *powiązanie międzynarodowe między dwiema lub większą ilością gospodarek narodowych, za sprawą którego dochodzić może do wzajemnego przenoszenia impulsów koniunkturalnych ze szczególnym uwzględnieniem kryzysów gospodarczych różnego rodzaju, przy czym, nie ma znaczenia charakter i przejaw tego powiązania, o ile ma ono międzynarodowe skutki gospodarcze*¹¹.

⁹ A. Wojtyła, *Gospodarki wschodzące w obliczu kryzysu: duża odporność czy podatność?*, w: *Kryzys finansowy i jego skutki dla krajów na średnim poziomie rozwoju*, red. A. Wojtyła, PWE, Warszawa 2011, s. 39.

¹⁰ Sz. Mazurek, *Międzynarodowe powiązania przedsiębiorstw a transmisja kryzysów gospodarczych*, w: *Handel i finanse międzynarodowe w warunkach globalizacji*, red. J. Schroeder, B. Stępień, AE, Poznań 2007, s. 340–341.

¹¹ Sz. Mazurek, *Mechanizm międzynarodowej transmisji kryzysów gospodarczych*, s. 60.

3. Badania empiryczne

Przeprowadzone badanie objęło swym zasięgiem wyniki 125 państw. Dobór okresów analizy został podyktowany występowaniem pewnych problemów gospodarczych. Lata 1995–1996 wiążą się z kryzysem w krajach Ameryki Łacińskiej: początkowo zawirowania wystąpiły w Meksyku, a następnie ich konsekwencje odczuła także Argentyna. W latach 1997–1998 poważne problemy wystąpiły w krajach Azji Wschodniej. Z kolei okres 2009–2010 to okres ostatniego globalnego kryzysu finansowego. Dane statystyczne, które stanowiły podstawę analizy, zostały zaczerpnięte z Banku Światowego i Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju.

Kraje zostały pogrupowane na cztery zbiorowości. Dokonując grupowania, kierowano się dwoma kryteriami: stopniem otwartości, mierzonym jako udział eksportu i importu w PKB, oraz koncentracją eksportu, która została wyrażona za pomocą wskaźnika Herfindahla-Hirschmanna (HH). Poziom podziału obu czynników wyznaczyła wartość przeciętna. Do grupy pierwszej zaliczono kraje, które charakteryzowały się niskim udziałem eksportu i importu w PKB oraz znaczną dywersyfikacją eksportowanych produktów. Z kolei w grupie drugiej znalazły się gospodarki cechujące się niską otwartością handlową oraz znaczną koncentracją eksportowanych produktów (znaczną tzn. wartość powyżej średniej dla wszystkich państw). Grupa trzecia to gospodarki o wysokiej otwartości i niskiej dywersyfikacji produktów sprzedawanych za granicą. W ostatniej grupie sklasyfikowano państwa o wysokim poziomie otwartości oraz znacznej koncentracji eksportowej.

Należy dodać, że wskaźnik HH przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1. Większa koncentracja struktury przedmiotowej eksportu uwidacznia się w postaci wyższych wartości indeksu. Omawiany wskaźnik wyliczany jest według wzoru¹²:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$
$$X = \sum_{i=1}^n x_i$$

gdzie:

x_i – wartość eksportu produktu i ,

X – łączna wartość eksportowanych produktów,

n – liczba eksportowanych produktów.

¹² [www.unctad.org], dostęp: 28.06.2014.

W tabeli 1. zaprezentowano wyniki badania. Okazuje się, że w 1995 roku najwyższe przeciętne stopy wzrostu gospodarczego uzyskały kraje, które charakteryzowały się względnie niskim udziałem handlu oraz relatywnie wysoką dywersyfikacją eksportowanych produktów. Wzrost względnej koncentracji produktowej skutkował spadkiem przeciętnego tempa wzrostu produkcji z poziomu 2,93% do 1,83%. Najniższe stopy wzrostu gospodarczego osiągnęły kraje, które cechował znaczny udział eksportu i importu w PKB oraz wysoka koncentracja produktowa. Państwa zaliczone do grupy czwartej odnotowały przeciętny wzrost produkcji o 1,11%. Kraje sklasyfikowane w grupie trzeciej uzyskały średnie tempo wzrostu na poziomie 1,98%.

W kolejnym roku sytuacja kształtowała się podobnie. Gospodarki o względnie wysokiej otwartości i wysokiej koncentracji eksportowanych produktów uzyskały przeciętne stopy wzrostu o wartości 2,04%. Większa dywersyfikacja produktowa mogła prowadzić do przeciętnych stóp wzrostu gospodarczego na poziomie 2,62%. Z kolei ograniczenie wystawienia na działalność otoczenia zewnętrznego skutkowało osiąganiem średniego tempa wzrostu gospodarczego o wartości 2,8%. W konsekwencji, państwa, które charakteryzowały się niskim udziałem eksportu i importu w PKB oraz relatywnie niską koncentracją eksportowanych produktów osiągnęły najwyższe przeciętne stopy wzrostu gospodarczego (3,26%).

W 1997 roku, wraz z wybuchem kryzysu azjatyckiego, sytuacja uległa pewnym zmianom. Analogicznie najgorsze przeciętne wyniki wzrostu gospodarczego uzyskały kraje o wysokiej otwartości i znacznej koncentracji eksportowanych produktów. W odróżnieniu od wcześniejszych okresów, najwyższe średnie tempo wzrostu uzyskały kraje zaliczone do grupy trzeciej (o wysokiej otwartości i niskiej koncentracji eksportowanych produktów). Państwa o niskiej relacji eksportu i importu do PKB w zależności od stopnia koncentracji uzyskały średnie tempo wzrostu na poziomie odpowiednio 2,69% i 2,14%.

Wraz z rozwojem wydarzeń w Azji, kraje sklasyfikowane w grupie drugiej w 1998 roku uzyskały przeciętne tempo wzrostu gospodarczego na poziomie zaledwie 1,12%. Z kolei najwyższe przeciętne stopy wzrostu gospodarczego odnotowały kraje o wysokiej otwartości handlowej oraz wysokiej koncentracji produktowej w eksporcie, gdyż ich wartość wyniosła 2,36%. Nieco niższe średnie tempo wzrostu (2,18%) osiągnęły kraje prezentujące odmienne podejście, ponieważ charakteryzowały się relatywnie niską otwartością oraz niską koncentracją eksportowanych produktów. W krajach zaliczonych do grupy trzeciej roczna produkcja wzrastała średnio o 1,5%.

Kryzys, który rozpoczął się w pierwszej dekadzie XXI wieku w Stanach Zjednoczonych, spowodował poważne problemy gospodarek, co skutkowało spadkiem produkcji w wielu krajach. Uwidaczniają to przedstawione wyniki, gdyż tylko w 2009 roku przeciętne stopy wzrostu gospodarczego przyjmowały wartości ujemne. W największym stopniu odczuły to państwa, które cechowały się wysokim poziomem otwartości handlowej. Pewne zróżnicowanie wystąpiło

ze względu na koncentrację produktową w eksporcie, ponieważ kraje o relatywnie niższej dywersyfikacji uzyskały średnie tempo na poziomie -2,72%, z kolei państwa o względnie wyższej dywersyfikacji osiągnęły przeciętne stopy wzrostu gospodarczego o wartości -2,84%. Interesujące są wyniki gospodarek o niskiej otwartości handlowej. Kraje, które handlowały względnie mniej, ale znacznie koncentrowały swoje produkty w eksporcie uzyskały wyższe przeciętne stopy wzrostu gospodarczego (0,19%) od tych, które cechowały się względnie większą dywersyfikacją.

W 2010 roku można zaobserwować znaczną poprawę sytuacji na świecie, gdyż wszystkie wyniki przybierały wartości dodatnie. Jednak najniższe przeciętne stopy wzrostu gospodarczego osiągnęły kraje o wysokiej otwartości i wysokiej koncentracji produktowej (1,72%). Państwa w grupie trzeciej, które charakteryzowały się wysokim udziałem eksportu i importu w PKB oraz niską koncentracją produktów, w eksporcie uzyskały średnie tempo wzrostu o wartości 3,28%. Z kolei średnie wyniki krajów o niskiej otwartości, ale znacznej koncentracji produktowej były gorsze o zaledwie 0,03 punktu procentowego. Gospodarki cechujące się niską otwartością i wysoką dywersyfikacją produktową w eksporcie odnotowały przeciętne stopy wzrostu gospodarczego na poziomie 3,01%.

Ponadto, można zaobserwować interesującą zależność. Na przestrzeni badanych lat liczebność poszczególnych grup ulegała pewnym zmianom. Dostrzega się, że kraje o niskiej otwartości oraz niskiej koncentracji produktowej stanowiły coraz mniejszy udział w ogólnej liczbie badanych państw. Dodatkowo, liczebność gospodarek o wysokiej koncentracji i wysokim udziale eksportu i importu w PKB ulegała spadkowi.

Tabela 1. Przeciętne stopy wzrostu gospodarczego w podziale na grupy w latach 1995–1998 oraz 2009–2010

Lata	Grupa 1	Liczebność	Grupa 2	Liczebność	Grupa 3	Liczebność	Grupa 4	Liczebność
1995	2,93	48	1,83	30	1,98	24	1,11	23
1996	3,26	48	2,80	28	2,62	24	2,04	25
1997	2,69	48	2,14	27	3,68	25	1,60	25
1998	2,18	44	1,12	29	1,50	27	2,36	25
2009	-1,42	43	0,19	31	-2,84	31	-2,72	20
2010	3,01	43	3,25	32	3,28	32	1,72	18

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [www.worldbank.org], dostęp: 28.06.2014 oraz [www.unctad.org], dostęp: 28.06.2014.

Zakończenie

Reasumując, przeprowadzone badanie potwierdza, że handel zagraniczny jest istotnym kanałem transmisji kryzysów. Kraje, które cechowały się większą otwartością, osiągały niższe przeciętne stopy wzrostu gospodarczego w okre-

sach spowolnienia. Wyjątek stanowił rok 1998, kiedy państwa o wysokiej otwartości i znacznej koncentracji produktów w eksporcie odnotowały wysokie średnie tempo wzrostu gospodarczego. Poza poziomem otwartości istotną kwestią jest właśnie koncentracja eksportu, która w znaczący sposób wpływała na uzyskiwane wyniki. Uogólniając, można stwierdzić, że w przypadku recesji krajów Ameryki Łacińskiej oraz w 2009 roku, znaczącą determinantą rozprzestrzeniania kryzysu był poziom otwartości. Z kolei podczas spowolnienia w krajach Azji Wschodniej oraz w 2010 roku, wzrost produkcji istotnie zależał od stopnia koncentracji eksportu. Stąd należy zgłębiać problematykę rozprzestrzeniania kryzysów, gdyż wydaje się, że stanowi ważny element ekonomii jako nauki.

Bibliografia

- Briguglio L., Cordina G., Farrugia N. and Vella S., *Economic vulnerability and resilience: Concepts and measurements*, "Oxford Development Studies" 2009, nr 3, vol. 37.
- Guillaumont P., *On the economic vulnerability of low-income countries*, w: *Economic vulnerability and resilience of small states*, red. L. Briguglio, E.J. Kisinga, Islands and Small States Institute of the University of Malta and the Commonwealth Secretariat, Malta 2004.
- Mazurek Sz., *Mechanizm międzynarodowej transmisji kryzysów gospodarczych*, DUET, Toruń 2011.
- Mazurek Sz., *Międzynarodowe powiązania przedsiębiorstw a transmisja kryzysów gospodarczych*, w: *Handel i finanse międzynarodowe w warunkach globalizacji*, red. J. Schroeder, B. Stępień, AE, Poznań 2007.
- Morawski W., *Kronika kryzysów gospodarczych*, TRIO, Warszawa 2003.
- Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- Szczukiewicz A., *Transmisja kryzysu azjatyckiego lat 1997–1998*, w: *Kryzysy światowe i recesje. Teoria, historia, przykłady*, red. K. Piech, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012.
- Wojtyna A., *Gospodarki wschodzące w obliczu kryzysu – duża odporność czy podatność?*, w: *Kryzys finansowy i jego skutki dla krajów na średnim poziomie rozwoju*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2011.
- [www.unctad.org].
- [www.worldbank.org].

VULNERABILITY FACTORS OF ECONOMY IN CRISIS

Abstract

The study presents the issue of transmission of economic crises. The article describes the theoretical aspect of transmission of crises between individual countries and the determinants responsible for vulnerability to shocks. Theoretical considerations have been complemented with results of the research on the impact of trade openness degree and structure on economic growth rates. The research encompassed two periods: from 1995 to 1998 and from 2009 to 2010.

Key words: trade, economic growth, export diversification, crisis

Translated by Łukasz Topolewski

Niemiecka koncepcja międzynarodowej konkurencyjności i jej wybrane determinanty

Mariusz Janik

Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk
mrj1@xl.wp.pl

Wstęp

W opublikowanym w 2012 r. *Światowym Roczniku Konkurencyjności* najbardziej konkurencyjnym krajem w skali świata okazał się Hongkong z liczbą 100 punktów, następnie USA (97,75), Szwajcaria (96,68), Singapur (95,92) oraz Szwecja (91,39). Niemcy z liczbą 89,26 punktów znalazły się na 9 pozycji i tym samym odnotowały awans o jedno miejsce w stosunku do 2011 roku. Warto podkreślić, że w czołówce znalazły się kraje wyraźnie zorientowane na eksport produkcji oraz posiadające dyscyplinę fiskalną. Lozański instytut pozytywnie ocenił m.in. wysokie nakłady na badania naukowe i rozwój w niemieckich przedsiębiorstwach, aparat sądowiczy, szeroko rozumiane inwestycje w kapitał ludzki oraz niemiecką infrastrukturę. Podkreślił ponadto, że RFN tak wysokie miejsce zawdzięcza przede wszystkim stabilności politycznej, wysoko wykwalifikowanej sile roboczej oraz wysokiej innowacyjności. Zwrócił jednakże uwagę na to, że niemiecka gospodarka mogłaby osiągnąć lepszy wynik, gdyby rząd przeprowadził konieczne reformy w celu uproszczenia wciąż skomplikowanego systemu podatkowego. W literaturze ekonomicznej termin konkurencyjności nie ma jednoznacznej definicji. Wynika to z wieloaspektowości, złożoności oraz wielości opracowań tego zjawiska¹.

¹ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Warszawa 2011, s. 15.

Celem niniejszego artykułu jest analiza wybranych (ze względu na objętość tekstu) elementów, które decydują o konkurencyjności gospodarki niemieckiej, ze zwróceniem szczególnej uwagi na skłonność do innowacji techniczno-organizacyjnych firm niemieckich, kreowanie kapitału ludzkiego oraz możliwości podnoszenia konkurencyjności tej gospodarki przez handel zagraniczny, a przede wszystkim eksport. Gospodarka niemiecka przez wiele lat osiągała największą nadwyżkę w bilansie handlowym na świecie, a od 2 lat zajmuje pod tym względem drugie miejsce (po Chinach).

1. Czynniki determinujące międzynarodową konkurencyjność gospodarki

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej kształtuje się pod wpływem różnych czynników, których siły oddziaływania oraz hierarchii wag nie można jednoznacznie określić. W warunkach rosnącej integracji gospodarczej i globalizacji niektóre determinanty tracą bowiem na znaczeniu, inne stają się bardziej istotne. Stąd trudności w określeniu jednego uniwersalnego zbioru czynników kształtujących omawiane zjawisko².

Przyjmując za kryterium podziału stopień zależności danego kraju, można wyróżnić dwie grupy czynników międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej. Pierwszą z nich stanowią determinanty pasywne (niezależne), do których należą m.in. zasoby naturalne (zasoby mineralne, wodne, energetyczne), odziedziczone bogactwo, zasoby kapitałowe (wartość maszyn, budynków i zakładów publicznych, kapitał finansowy) oraz zasoby ludzkie (kapitał ludzki, produktywna wartość ludzi). Z kolei drugą grupę tworzą czynniki aktywne (zależne), takie jak system społeczno-gospodarczy, polityka ekonomiczna rządu oraz jakość i stabilność instytucji, przy czym szczególną uwagę należy zwrócić na dwie pierwsze determinanty. Polityka ekonomiczna rządu oraz system społeczno-gospodarczy są bowiem bardzo ważne z punktu widzenia poprawy konkurencyjności. To one w długim okresie decydują m.in. o elastyczności, postępie technicznym, stopniu i sposobie wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych (ziemia, praca, kapitał) oraz o sprawności mechanizmu rynkowego. Prowadząc przykładowo politykę sprzyjającą akumulacji różnorodnych czynników wytwórczych, w tym przede wszystkim politykę zdrowotną, infrastrukturalną, edukacyjną oraz rozsądną politykę fiskalną i monetarną, która przeciwdziała tendencjom inflacyjnym i wzrostowi zadłużenia publicznego, można zapewnić wzrost poziomu dobrobytu obywateli oraz stabilność makroekonomiczną, co jest wyrazem wysokiej konkurencyjności gospodarki danego kraju. Istotny wpływ na międzynarodową konkurencyjność ma także otoczenie międzynarodowe, które można zakwalifikować zarówno do zespołu czynników aktywnych (jeśli jego wykorzystanie pozytywnie wpływa na konkurencyjność danego kraju,

² J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność*, s. 86–87.

np. korzyści płynące z faktu przynależności państwa do Unii Europejskiej), jak i czynników pasywnych (w przypadku, gdy nie istnieje możliwość zmiany lub wykorzystania otoczenia, np. niesprzyjający klimat, ubogie zasoby wodne i mineralne, zły jakości gleby)³.

Wśród determinant, które związane są zarówno ze stroną podażową, jak i stroną popytową wyróżnia się następujące czynniki podażowe, popytowe oraz podażowo-popytowe⁴. Do grupy czynników podażowych należą przykładowo takie determinanty, jak poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej, efektywność wykorzystania podstawowych czynników wytwórczych oraz efekty wykorzystania krajowej i zagranicznej wiedzy technicznej. Czynniki popytowymi są z kolei takie kategorie, jak rozmiar i struktura popytu wewnętrznego, liczba niezależnych nabywców, stopa wzrostu popytu krajowego, moment pojawienia się popytu krajowego na określony produkt, a także moment zaspokojenia popytu krajowego (nasycenia rynku krajowego). Natomiast wśród determinant podażowo-popytowych obok wyżej wymienionych czynników wymienia się także stopień elastyczności funkcjonowania rynków narodowych i międzynarodowych. Na podstawie dotychczasowych rozważań można stwierdzić, że istnieje wiele czynników, które składają się na tzw. komponent realny (determinanty wpływające na kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki danego kraju w sferze realnej) oraz komponent instytucjonalny (czynniki ujawniające się w sferze regulacji, szerzej mówiąc w sferze instytucjonalno-instrumentalnej).

Do czynników determinujących międzynarodową konkurencyjność gospodarki w sferze regulacji zalicza się m.in. różnego rodzaju czynniki społeczne i kulturowe (odmienne systemy wartości, różny stosunek społeczeństw do nauki, pracy, konsumpcji, oszczędzania, wolności indywidualnej, rodziny), politykę infrastrukturalną, edukacyjną, ekologiczną, makroekonomiczną, w tym także politykę wykorzystania zasobów, które są do dyspozycji w danym kraju. W *procesie kształtowania czynników instytucjonalnych [...] kluczową rolę odgrywają naczelne władze (parlament, bank centralny itd.) danego kraju*⁵. Bez działalności rządu gospodarka rynkowa nie jest bowiem w stanie w pełni wykorzystać posiadanych zasobów oraz doprowadzić do szybkiego wzrostu gospodarczego. Instytucja państwa jest swego rodzaju antidotum na niedoskonałości wolnego rynku. Czuwa nad sprawiedliwym podziałem dochodów, stara się zapobiegać niepełnemu wykorzystaniu zasobów oraz wytwarzaniu dóbr społecznie niepożądanych. Sprawne i efektywne rozwiązania instytucjonalno-instrumentalne,

³ W. Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki kraju; próba rewizji determinant i miar; Przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności*, w: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. W. Bieńkowski i in., nr 284, Warszawa 2008, s. 8–9.

⁴ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Warszawa 2011.

⁵ Tamże, s. 104.

przejrzyste zasady i regulacje są podstawą zarówno efektywnego wykorzystania podstawowych czynników wytwórczych, jak i rozwoju szeroko rozumianej infrastruktury gospodarczej lub rozwoju transakcji międzynarodowych. Tym samym są jednymi z podstawowych uwarunkowań kształtujących międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej⁶.

W epoce intensywnie postępującej globalizacji zjawiskiem międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej coraz częściej zajmują się także politycy. Jednak ich sposób rozumienia omawianego zagadnienia nierzadko różni się od tego zaproponowanego przez teoretyków. Stąd w celu pełnej analizy tego zjawiska kształtujące je czynniki ujmowane są w sposób syntetyczny.

Do najbardziej znanych i cenionych opracowań determinant międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej należą raporty Światowego Forum Gospodarczego w Genewie oraz Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania w Lozannie. Zawarte w nich rankingi konkurencyjności (listy rankingowe krajów), na które składają się wyniki analiz wskaźników obejmujących m.in. takie kategorie, jak poziom rozwoju gospodarczego, sprawność państwa, czy też warunki instytucjonalne i wyposażenie infrastrukturalne dostarczają politykom istotnych informacji, na podstawie których ustalają na przyszłość krajowe programy wzmacniania międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych gospodarek. Według WEF międzynarodowa konkurencyjność gospodarki danego kraju zależy przede wszystkim od działalności rządu, który wywiera wpływ na rozwój gospodarki poprzez formułowanie i podejmowanie odpowiednich strategii gospodarczych. Za podstawowe czynniki kształtujące omawiane zjawisko uznaje m.in.:

- stopień otwartości gospodarki na handel i inwestycje zagraniczne, który determinowany jest przez: udział eksportu/importu w PKB, wielkość zagranicznych inwestycji bezpośrednich – ZIB, międzynarodowe przepływy finansowe;
- zaangażowanie instytucji państwa w gospodarkę mierzone na podstawie analizy deficytu budżetowego, stóp podatkowych, stopy oszczędności publicznych, wielkości i struktury wydatków rządowych;
- poziom krajowych oszczędności i inwestycji, zdolność kredytową państwa według instytucji ratingowych;
- jakość infrastruktury (inwestycje infrastrukturalne, jakość dróg komunikacyjnych, koszty transportu, zakres informatyzacji i telefonizacji);
- gotowość technologiczną (stopień rozprzestrzenienia najnowszych technologii, jakość badań, liczba patentów, wielkość wydatków na badania i rozwój);
- strategię przedsiębiorstw, jakość zasobów ludzkich, efektywność systemu motywacji i wynagrodzeń;

⁶ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność*, s. 104–125.

- jednostkowe koszty pracy, wydajność pracy, poziom wykształcenia siły roboczej;
- jakość instytucji, w tym funkcjonowanie instytucji prawnych, poziom korupcji i zorganizowanej przestępczości⁷.

Po dokładnym przyjrzeniu się przedstawionym zestawom czynników międzynarodowej konkurencyjności gospodarki można dojść do wniosku, że analiza omawianego zjawiska w praktyce jest niczym innym jak szczególnym podejściem do analizy wzrostu gospodarczego⁸. Źródłem konkurencyjności gospodarki danego kraju są bowiem także te czynniki, które determinują jego wzrost gospodarczy, tj. zasoby naturalne, kapitał (ludzki, rzeczowy i finansowy), technologia (w tym przedsiębiorczość, zarządzanie, nauka i technika) oraz praca (w tym podaż pracy, dyscyplina pracy, kwalifikacje, wykształcenie). Wspólne dla obu analiz jest także założenie, że gospodarka ma charakter otwarty, tzn. dany kraj rywalizuje z innymi państwami na arenie międzynarodowej. Takie podejście do zjawiska międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej pozwala postawić kolejną tezę: im wyższy wzrost gospodarczy danego kraju, tym wyższa międzynarodowa konkurencyjność jego gospodarki. Jednym z głównych źródeł wzrostu gospodarczego jest wzrost produktywności. Kategorię produktywności determinują m.in. nakłady pracy, postęp technologiczny, poziom jakościowy produkcji oraz wszelkie zmiany jakie zachodzą w strukturze zasobów czynników produkcji. Inwestycje w kapitał ludzki i fizyczny, w prace badawcze i rozwojowe oraz w zmiany technologiczne na ogół prowadzą do wzrostu produktywności. Wzrost produktywności oznacza niższe koszty produkcji za jednostkę wytworzonego dobra. Spadek kosztów produkcji przekłada się z kolei na wzrost konkurencyjności podmiotów gospodarczych zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Zatem kraje, które tworzą przyjazne dla rozwoju przedsiębiorstw środowisko, promują przedsiębiorczość, realizują szereg różnego rodzaju inwestycji oraz mają sprawnie funkcjonujące rynki i są konkurencyjne na arenie międzynarodowej.

2. Niemiecka koncepcja międzynarodowej konkurencyjności gospodarki

Niemiecka koncepcja kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej oparta jest na teorii lokalizacji międzynarodowej działalności gospodarczej, zwanej współcześnie koncepcją zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej (*Standortwettbewerbstheorie*). Jej początek przypada na przełom XVIII i XIX wieku, a związana jest m.in. z nazwi-

⁷ M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, w: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek*, s. 81.

⁸ K. Kłosiński, *Rozwój konkurencyjności gospodarek*, w: *Konkurencyjność oraz rozwój w gospodarce*, red. K. Kłosiński, Lublin 2004, s. 16–17.

skami takich, ekonomistów jak J.H. von Thünen, A. Weber, A. Lösch, A. Predöhl oraz współcześnie R. Sohn oraz H. Siebert⁹.

Prekursorem teorii lokalizacji był J.H. von Thünen, który jako pierwszy zajął się zagadnieniem przestrzennego rozmieszczenia działalności gospodarczej. Badając rozmieszczenie produkcji rolnej w przestrzeni geograficznej, doszedł do wniosku, że na obszarach o podobnych warunkach klimatycznych i glebowych rodzaj wytwarzanych produktów rolnych zależy od odległości między miejscem zbytu, tj. dużym miastem lub aglomeracją miejską, a miejscem produkcji. Sformułował przy tym zasadę określającą przestrzenne rozmieszczenie produkcji rolniczej: im wyższe koszty transportu na jednostkę przemieszczanego przestrzennie produktu, tym bliżej rynku zbytu należy usytuować jego produkcję¹⁰.

Analizując dokonania m.in. A. Webera oraz A. Lösch, A. Predöhl, sformułował w 1971 roku nową teorię lokalizacji przedsiębiorstw, którą opracował na podstawie ekonomicznej zasady substytucji czynników, czyli szczególnego rodzaju zastępstwa. Uważał, że lokalizacja i produkcja tworzą najważniejszą kombinację czynników produkcji. Podkreślał przy czym, że umiejscowienie przedsiębiorstwa jest zawsze problemem racjonalnego wyboru, zaś wszelkie zmiany dotyczące lokalizacji są związane z odpowiednią substytucją czynników produkcji. Zdaniem A. Predöhla każdy punkt w przestrzeni wyposażony jest w określoną liczbę czynników produkcji, których ceny i właściwości są przestrzennie zróżnicowane. Zastępując komponenty mniej wydajne tymi bardziej optymalnymi, można obniżyć łączne koszty uzyskania określonej produkcji. Zatem optymalna lokalizacja to taka, którą wyznacza optymalna kombinacja czynników produkcji. W procesie konkutowania w skali międzynarodowej autor podkreślał ogromne znaczenie wyposażenia kraju w siłę roboczą i zasoby naturalne. To one w początkowym okresie powstania gospodarki światowej stanowiły korzystne przesłanki dla rozwoju przemysłu m.in. wydobywczego oraz hutniczego. Z kolei wytwarzanie określonych produktów stanowiło podstawę rozwoju innych gałęzi przemysłu, które z reguły cechowało względnie wysokie zapotrzebowanie na siłę roboczą oraz chłonny rynek zbytu. Tak, zdaniem A. Predöhla, wyodrębniły się obszary przodujące pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, postępu technicznego w sferze telekomunikacji oraz transportu, które były i wciąż pozostają otoczone przez ekonomicznie rozwinięte obszary o niższym stopniu zaawansowania rozwoju przemysłowego¹¹. Współczesnym rozwinięciem teorii lokalizacji działalności gospodarczej w świecie jest m.in. niemiecka koncepcja

⁹ A. Mazurkiewicz-Pizło, W. Pizło, *Inspiracje teoretyczne konkurencyjności według Thünena, Marshalla, Portera*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2011, nr 93, s. 5–6.

¹⁰ J. Misala, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*. Warszawa 2009, s. 204–205.

¹¹ Tamże, s. 206–207.

zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej. Zgodnie z nią istotę koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej można sprowadzić do wyróżnienia trzech poziomów konkurowania.

Pierwszy z nich tworzy tzw. konkurowanie instytucjonalne. Kolejne poziomy to konkurowanie na rynkach produktów oraz konkurowanie w sferze czynników wytwórczych. Wszystkie trzy poziomy konkurowania są ze sobą powiązane. Konkurowanie instytucjonalne to nic innego jak konkurowanie rządów i innych naczelných instytucji poszczególnych krajów w sferze prowadzenia przyjaznej polityki gospodarczej. Chodzi o stworzenie jak najlepszych warunków do rozwoju przedsiębiorczości, efektywnego wykorzystania własnej ziemi i surowców naturalnych oraz o zwiększenie atrakcyjności danego regionu, czy też kraju dla zagranicznych inwestorów i mobilnych w skali międzynarodowej czynników produkcji, zwłaszcza kapitału, wykwalifikowanej siły roboczej oraz wiedzy technicznej.

Drugi element koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej odnosi się do zjawiska konkurencyjności w skali mikro. Poszczególne przedsiębiorstwa konkurują ze sobą na rynkach towarów i usług, aby zwiększyć nie tylko swoje zyski, ale także atrakcyjność na arenie międzynarodowej. W ten sposób podnoszą międzynarodową konkurencyjność danego kraju.

W przypadku ostatniego poziomu niemieckiej koncepcji kształtowania międzynarodowej konkurencyjności chodzi o wzajemną konkurencję niewykwalifikowanej siły roboczej oraz innych niemobilnych czynników wytwórczych, takich jak ziemia i szerzej rozumiane środowisko naturalne. Jak zauważa się¹², konkurowanie to odbywa się przez pośrednie uczestnictwo tych czynników w międzynarodowych powiązaniach gospodarczych, ściślej poprzez handel międzynarodowy¹³. Podsumowując dotychczasowe rozważania, sukces gospodarczy w walce o zyski oraz udziały w rynkach zależy przede wszystkim od otoczenia gospodarczego (krajowego lub narodowego), w którym działają przedsiębiorstwa. Bowiem władze krajowe są odpowiedzialne za kształtowanie systemu gospodarczego, politycznego i społecznego, który stanowi otoczenie mniej lub bardziej korzystne dla przedsiębiorstwa. Stąd kraj, który pragnie utrzymać dany poziom konkurencyjności lub go podwyższyć, powinien prowadzić politykę gospodarczą w taki sposób, aby stworzyć sprzyjające warunki do rozwoju przedsiębiorczości oraz napływu zagranicznych mobilnych czynników wytwórczych, w tym wykwalifikowanej siły roboczej, wiedzy technicznej oraz kapitału. Koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności w skali międzynarodowej zwraca zatem uwagę na ogromną rolę państwa w gospodarce konkurencyjnej. W Republice Federalnej Niemiec szczególna rola państwa wynika

¹² J. Misala, *Ewolucja międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Niemiec oraz implikacje dla rozwoju powiązań gospodarczych z Polską*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność Niemiec w rozszerzonej Unii Europejskiej*, red. M.A. Weresa, Warszawa 2006.

¹³ Tamże, s. 24–26.

z ukształtowanego tam modelu społecznej gospodarki rynkowej. To właśnie na jej zasadach bazuje koncepcja *Standortwettbewerb*. Model społecznej gospodarki rynkowej przyznaje władzom publicznym prawo do ingerencji w gospodarkę, poprzez odpowiednią politykę gospodarczą i szeroko rozwiniętą politykę socjalną. Podstawowe cele tego modelu to m.in. utrzymanie wysokiego wzrostu gospodarczego, niskiego poziomu inflacji oraz bezrobocia, zapewnienie dobrych warunków pracy, systemu zabezpieczeń socjalnych oraz dostarczanie dóbr publicznych na wysokim poziomie.

3. Innowacyjność niemieckiej gospodarki

Jednym z czynników, które współcześnie determinują zjawisko konkurencyjności międzynarodowej jest innowacyjność. Zależność tę dostrzegł w latach dziewięćdziesiątych M.E. Porter, autor koncepcji konkurencyjnej przewagi narodów. Jego zdaniem o „bogactwie” danego kraju decyduje przede wszystkim zdolność jego przemysłu do innowacji i podnoszenia poziomu rozwoju gospodarczego oraz standardów życia społeczeństwa. Pojęcie innowacji wiąże przy tym z inwestycjami w wiedzę i umiejętności zasobów ludzkich oraz z inwestycjami w zasoby fizyczne. Działania innowacyjne utożsamia z kolei z wdrażaniem nowych pomysłów, doskonaleniem technologii, zwiększeniem efektywności działalności oraz z wprowadzaniem nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu¹⁴.

Jednym ze sposobów pomiaru innowacyjności kraju jest szacowanie wskaźnika innowacji. Na podstawie tego wskaźnika Komisja Europejska sporządza tzw. Europejską Tablicę Wyników Innowacyjności, która dostarcza istotnych informacji o poziomie innowacyjności krajów Unii Europejskiej, dzieląc je na cztery grupy: liderów innowacji, kraje goniące liderów, umiarkowanych innowatorów oraz innowatorów o skromnych wynikach. W 2011 roku RFN znalazła się wśród pięciu najbardziej innowacyjnych krajów starego kontynentu (wskaźnik innowacyjności kształtował się na poziomie 0,724). Zajęła czwarte miejsce tuż za Szwajcarią, Szwecją i Danią¹⁵. Tak wysoką pozycję Niemcy zawdzięczają m.in. wzrostowi finansowania ze środków publicznych programów badawczych oraz zwiększonym nakładom na badania i rozwój (B+R) w sektorze prywatnym. W 2011 roku niemiecki rząd przeznaczył na ten cel o ok. 2 mld euro więcej niż w roku poprzednim. Wysokość wydatków budżetowych na naukę i oświatę oraz badania i kulturę wyniosły w tym czasie prawie 17 mld euro. Pomimo odczuwanego na świecie kryzysu gospodarczo-finansowego w 2013 roku, rząd zwiększył te wydatki

¹⁴ M.W. Weresa, *Zdolność innowacyjna a konkurencyjność gospodarki Niemiec*, w: *Niemcy w Unii Europejskiej. Ekonomiczna rola Niemiec*, t. 1, red. M.A. Weresa, Warszawa 2004, s. 255–259.

¹⁵ *Innovation Union Scoreboard 2011*, European Commission, Belgia 2012, s. 7, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf], dostęp: 24.03.2013.

o kolejne 12 mld oraz przeznaczył je na rozwój tzw. wysokiej techniki (*high-tech*), szczególnie w obszarze bezpieczeństwa, klimatu, energii, zdrowia i komunikacji¹⁶.

Także niemieckie przedsiębiorstwa znacznie zwiększyły swoje wydatki na B+R. W 2011 roku zainwestowały ponad 50 mld euro (prawie 15% więcej niż w roku poprzednim), z czego najwięcej przedsiębiorcy z branży samochodowej wydając ok. 16 mld euro. Największe inwestycje w badania naukowe przeprowadziła firma Volkswagen (ok. 7,2 mld euro), tuż za nią znalazły się takie przedsiębiorstwa jak Daimler (ok. 5,6 mld euro) oraz BMW (ok. 3,4 mld euro)¹⁷. W rankingu przedstawiającym 1000 firm z całego świata sklasyfikowanych pod względem wielkości wydatków na B+R, który corocznie opracowuje międzynarodowa firma konsultingowa Booz & Company, Volkswagen zajął wysokie 11 miejsce. Tuż za nim uplasowały się Daimler oraz BMW zajmując odpowiednio 19 i 28 pozycję. Na szczycie tego rankingu znalazł się japoński koncern Toyota¹⁸.

Poza niemieckim przemysłem samochodowym znaczne wydatki na inwestycje w badania naukowe poniosła także branża elektroniki i mikrotechnologii. Ten drugi co do wielkości segment przemysłowy w Niemczech wydał 13 mld euro na B+R. Dzięki tak wysokim nakładom na rozwój udało się stworzyć rynek, w którym 40% elektroniki i produktów z zakresu mikrotechniki ma mniej niż trzy lata. Kwota 6 mld została wydana na inwestycje kapitałowe, a kolejne 2 mld na szkolenia i dalszą edukację. Wszystkie te inwestycje sprawiły, że Niemcy postrzegane są jako najbardziej atrakcyjny kraj pod względem inwestycyjnym w Europie. W rankingu Ernst & Young *Europejskie Badanie Atrakcyjności Inwestycyjnej (European Attractiveness Survey)* w 2012 roku RFN zajęła pierwsze miejsce (wynik 36%) przed Polską (10%) oraz Wielką Brytanią (8%)¹⁹. Znaczne wydatki na inwestycje w badania naukowe poniesione zostały także w branży chemiczno-farmaceutycznej. W 2011 roku, mimo wciąż obecnego kryzysu finansowo-gospodarczego, zainwestowała ponad 8,8 mld euro, z czego prawie 4 mld stanowiły wydatki przemysłu farmaceutycznego. W porównaniu z rokiem poprzednim kwota ta była o 6,5% wyższa, co znalazło odzwierciedlenie m.in. w strukturze zatrudnienia tej gałęzi. Liczba miejsc pracy zwiększyła się o ok. 3%. W samym przemyśle farmaceutycznym zatrudnienie znalazło ponad 105,43 tys. osób, co w porównaniu z rokiem poprzednim oznaczało wzrost o 2,2% do nie-

¹⁶ [http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/Standardartikel_Migration/2011/03/analysen-und-berichte/b01-bundeshaushalt2011-sollbericht/bundeshaushalt-2011-sollbericht.html#doc216736bodyText15], dostęp: 24.03.2013.

¹⁷ [<http://www.bmbf.de/press/3187.php>], dostęp: 24.03.2013.

¹⁸ *The 2012 Global Innovation 1000 Study: Making Ideas Work*, Booz & Company, Nowy Jork 2012, s. 1–14, [http://www.booz.com/media/file/BoozCo_The-2012-Global-Innovation-1000-Study.pdf].

¹⁹ [http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Fact-sheets/Energymvironmental/fact-sheet-green-hydrogen-mass-energy-storage-for-future.pdf], dostęp: 06.04.2013.

spotykanego wcześniej poziomu (liczba nowych miejsc pracy była równa 2227). Obecnie niemiecka branża chemiczno-farmaceutyczna zajmuje pierwsze miejsce w Europie oraz czwarte na świecie pod względem wielkości obrotów (w 2010 roku obroty wynosiły ponad 180 mld euro). Wyprzedzają ją tylko Chiny (694 mld euro), USA (584 mld euro) i Japonia (214 mld euro). Jest to trzeci co do wielkości sektor gospodarczy w Niemczech, tuż za przemysłem samochodowym i elektrotechnicznym²⁰.

Kolejną branżą, w której Niemcy są pionierami, jest szeroko rozumiana branża energii odnawialnej. Długoterminowa strategia energetyczna RFN zakłada zmniejszenie do 2050 roku w przedziale od 80% do 95% poziomu emisji gazów w porównaniu z 1990 rokiem oraz 60% udział energii odnawialnej w rynku. Znaczna część energii ma zostać pozyskana z wiatru. W 2011 r. Niemcy zajmowały pierwsze miejsce w Europie i trzecie na świecie (za Chinami i USA) pod względem posiadanych instalacji. Mocno rozwiniętą gałęzią przemysłu jest także tzw. bioenergia. W 2011 roku około 8% całkowitego końcowego zużycia energii pochodziło ze źródeł bioenergii, a 91% ciepła pozyskanego z energii odnawialnej – z biomasy. Również w innych dziedzinach przemysłu energii odnawialnej Niemcy zajmują wysoką pozycję w rankingach krajów z wysoko rozwiniętą technologią pozwalającą uzyskać „zieloną” energię. Są numerem jeden w Europie w przemyśle kogeneracji (CHP, proces technologiczny pozwalający jednocześnie uzyskać energię elektryczną i użytkową energię ciepłą) oraz zajmują pierwsze miejsce na świecie pod względem nowo instalowanych urządzeń wykorzystujących energię świetlną²¹.

Istotne znaczenie w gospodarce Niemiec odgrywa także branża informacyjno-komunikacyjna. Jedne z największych inwestycji w B+R przeprowadziła w tej gałęzi firma SAP AG – międzynarodowe przedsiębiorstwo informatyczne będące dostawcą oprogramowania biznesowego ERP. W 2011 roku łączna kwota wydatków na badania naukowe wyniosła ok. 2,06 mld euro, co dało firmie SAP 51 pozycję w rankingu sporządzanym corocznie przez Booz & Company²².

Innym sposobem pomiaru innowacyjności danego kraju jest analiza wskaźnika innowacyjności oraz zdolności innowacyjnej sporządzanego przez Światowe Forum Gospodarcze. W *Globalnym Raporcie Konkurencyjności* Niemcy zostały bardzo pozytywnie ocenione. W grupie 144 krajów zajęły 7 pozycję, wskaźnik innowacyjności wahał się w granicach 5,4 (skala od 1–7). Również zdolność innowacyjna niemieckiej gospodarki wypadła bardzo korzystnie na tle

²⁰ [[http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Industry overviews/industry-overview-chemical-industry-in-germany.pdf](http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Industry%20overviews/industry-overview-chemical-industry-in-germany.pdf)], dostęp: 06.04.2013.

²¹ [<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Industries/Energy-environmental-technologies/chpindustry.Html>], dostęp: 06.04.2013.

²² [<http://www.booz.com/de/home/Presse/Pressemitteilungen/pressemitteilung-detail/51298663>], dostęp: 06.04.2013.

innych krajów. W raporcie Światowego Forum Gospodarczego Niemcy znalazły się na 3. pozycji, tuż za Japonią (5,9) i Szwajcarią (5,8) uzyskując wynik 5,7. Także pod względem jakości instytucji badawczo-rozwojowych, wydatków na B+R oraz liczby patentów RFN należy do bardzo konkurencyjnych gospodarek. W klasyfikacji Światowego Forum Gospodarczego zajęła odpowiednio 10 (pierwsza trójka to: Izrael, Szwajcaria i Wielka Brytania), 4 (tuż za Szwajcarią, Japonią i Finlandią) oraz 7 miejsce (pierwsza trójka to: Szwecja, Szwajcaria i Finlandia)²³.

Reasumując, Niemcy są jednym z wiodących krajów w zakresie innowacji. Zajmują jedną z najwyższych pozycji w renomowanych badaniach porównawczych, takich jak *Europejska Tablica Wyników Innowacyjności* Komisji Europejskiej oraz *Globalny Raport Konkurencyjności* Światowego Forum Gospodarczego. Mocnymi stronami niemieckiego systemu innowacji są m.in. liczne inwestycje w badania i rozwój, wysokiej jakości sieć nauki mierzona np. liczbą patentów i publikacji oraz jakością instytucji badawczo-rozwojowych. Dzięki temu RFN należy do krajów wiodących w zakresie takich dziedzin, jak przemysł samochodowy, elektrotechnika i mikrotechnologia, przemysł farmaceutyczny-chemiczny oraz energia odnawialna.

4. Kapitał ludzki

W procesie konkurencji w skali międzynarodowej istotne znaczenie ma także kapitał ludzki oraz związane z nim inwestycje, które prowadzą do zmiany wartości nagromadzonych zdolności i umiejętności pracowników, a tym samym do poprawy jakości tego czynnika. Jednym z podstawowych sposobów pomiaru kapitału ludzkiego jest analiza wydatków rządowych na szeroko rozumianą edukację społeczeństwa. W 2011 roku z budżetu państwa RFN przeznaczono na ten cel prawie 107 mld euro. Z kolei w 2012 roku kwota ta osiągnęła rekordowy poziom 110,30 mld euro, tj. około 5,3% PKB, co w przeliczeniu na jednego mieszkańca stanowiło kwotę 1356 euro. W tym roku znacząco zwiększono m.in. poziom inwestycji federalnych w szkołach wyższych. Według Ministerstwa Edukacji Republiki Federalnej Niemiec wydatki rządowe na rzecz uczelni wzrosły od 2005 roku ponad dwukrotnie. Podczas gdy w 2005 roku na ten cel z budżetu państwa przeznaczono około 1,8 mld euro, to w 2011 kwota ta wahała się na poziomie 3,1 mld euro, natomiast w 2012 wyniosła ponad 4 mld, co stanowiło około 16% wszystkich wydatków publicznych na szkolnictwo wyższe. Jednak mimo wyraźnego zwiększenia wydatków rządowych na edukację Niemcy w dalszym ciągu wypadają bardzo negatywnie na tle innych krajów wysoko rozwiniętych. W rankingu opublikowanym przez OECD w kategorii wydatków publicznych na szkolnictwo wśród 34 krajów RFN zajęła dopiero 26 miejsce. Podczas gdy nie-

²³ *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum 2012, s. 176–177, 512–514, 518.

mieckie wydatki rządowe w tej sferze stanowią około 10,5% wszystkich wydatków, średnia dla krajów OECD waha się w granicach 13,0%, co stanowi 6,2% PKB.

Pozytywnie ocenia się natomiast niemiecki system edukacji wczesnoszkolnej. W 2012 roku niemiecki rząd przeznaczył na ten cel o 0,1% więcej niż pozostałe analizowane kraje, tj. 0,6% PKB. Około 96% dzieci w wieku czterech lat i 89% w wieku trzech lat rozpoczęło w tym czasie edukację, co jest o prawie 10% lepszym wynikiem w porównaniu ze średnią dla krajów OECD²⁴. Miarą kapitału ludzkiego jest także poziom wykształcenia społeczeństwa. W Niemczech w ciągu ostatnich trzech lat wyraźnie zwiększyła się liczba osób rozpoczynających studia wyższe. W 2011 r. osiągnęła ona rekordowy poziom 517 tys. osób. Jednocześnie wzrosła liczba absolwentów szkół wyższych. W 2010 r. odsetek osób kończących studia bez dyplomu zmniejszył się z 8,0% w 2006 roku do 6,5%. Podobny trend zaobserwowano także wśród osób zdających egzamin dojrzałości i inne znaczące egzaminy końcowe. W 2010 roku odsetek maturzystów stanowił prawie 34%, co oznaczało 3-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem 2006. Z kolei egzamin zawodowy po technikum w badanym roku zdało o 2,2% więcej uczniów niż w 2006 roku (wzrost z 13,4% do 15,2%). Zatem w 2010 roku prawie co drugi uczeń uzyskał dyplom uprawniający go do podjęcia studiów lub zawodu. Jednak mimo stale zwiększającej się liczby studentów, absolwentów szkół wyższych i maturzystów, Niemcy wypadają niezbyt korzystnie na tle pozostałych krajów OECD. Podczas, gdy liczba absolwentów uczelni w RFN wzrosła w latach 1995–2010 z 14% do 30%, średnio w krajach OECD zwiększyła się w tym czasie z 20% do 39%.

W międzynarodowej walce konkurencyjnej istotne znaczenie ma także kształtowanie się stopy bezrobocia oraz struktura zatrudnienia. Według raportu OECD z 2012 roku, Niemcy są jedynym państwem wśród krajów uprzemysłowionych, gdzie w latach 2008–2010 stopa bezrobocia spadła we wszystkich grupach edukacyjnych. Podczas gdy średni poziom bezrobocia w krajach OECD wzrósł z 3,3% do 4,7%, wśród niemieckich naukowców obniżył się o 0,2 p.p. (z 3,3% do 3,1%), wśród osób ze średnim wykształceniem z 7,2% do 6,9% (wzrost w krajach OECD z 4,9% do 7,6%), z kolei wśród osób z bardzo niskim wykształceniem z 16,5% do 15,9% (wzrost w krajach OECD o 3,7% do poziomu 12,5%).

Pozytywny jest także niski odsetek osób między 15 a 29 rokiem życia, którzy nie podjęli jeszcze żadnej pracy, ani też nie uczestniczą w dalszej edukacji. W takiej sytuacji znajduje się około 12% osób, co w porównaniu ze średnią dla krajów OECD jest dużo lepszym wynikiem (15,8%). Również pod względem wskaźnika zatrudnienia Niemcy wypadają bardzo korzystnie na tle innych krajów. W 2010 roku w grupie 33 krajów znalazły się na 8. miejscu. Poziom wskaźnika dla grupy wiekowej 15–64 lata wahał się wówczas w granicach około 71%,

²⁴ *Bildung auf einen Blick 2012 – OECD-Indikatoren 2012. Länderüberblick: Deutschland*, Paryż 2012, s. 1–7, [<https://docs.google.com/viewer>].

co oznaczało wzrost zatrudnienia o 1% w porównaniu z rokiem poprzednim oraz o 5,5% w stosunku do 2000 roku²⁵.

Najwyższy poziom zatrudnienia wykazuje branża szeroko rozumianych usług. W maju 2012 roku ponad 30 mln osób znalazło w niej pracę, podczas gdy w przemyśle wytwórczym pracowało ok. 10 mln, w rolnictwie zaledwie 660 tys. Najwięcej osób pracowało w przemyśle maszynowym i w branży *high-tech*²⁶. W 2012 roku sektory te zatrudniały ponad 900 tys. osób. Szacowano, że poziom zatrudnienia w branży wysokiej techniki, wyznaczniku nowoczesności i konkurencyjności gospodarki do końca 2013 roku wzrośnie do poziomu 907 tys.

Reasumując, w ostatnim okresie Niemcy przywiązują znaczną wagę do inwestycji w kapitał ludzki. Świadczą o tym m.in. rosnące wydatki publiczne na szeroko rozumianą edukację. Niemcy są więc świadomi tego, że w tym wymiarze przegrywają z innymi krajami wysoko rozwiniętymi. Ponadto, zdają sobie sprawę, że w przyszłości mogą zetknąć się z poważnymi problemami w niedoborze wysoko wykwalifikowanych zasobów ludzkich. RFN jest więc na dobrej drodze do osiągnięcia wysokiego poziomu konkurencyjności kapitału ludzkiego. Rosnąca liczba absolwentów szkół wyższych, wysoki poziom edukacji wczesnoszkolnej, niski poziom bezrobocia wśród młodzieży, rosnące zatrudnienie w branży wysokiej techniki to przykłady efektów zwiększonych inwestycji w szkolnictwo i kształcenie zawodowe.

5. Konkurencyjność w handlu zagranicznym. Eksport Niemiec

Handel zagraniczny stanowi podstawę niemieckiej gospodarki. RFN od wielu lat zajmuje czołowe miejsce w świecie pod względem obrotów w handlu zagranicznym, a w powojennej historii praktycznie zawsze mogła wykazać się nadwyżką handlową. Ponadto, w okresie po upadku muru berlińskiego wartość wyeksportowanych towarów i usług wzrosła prawie trzykrotnie, z ok. 350 mld euro w 1990 do prawie 990 mld euro w 2008 roku, co świadczyło o wzrastającej konkurencyjności niemieckiej gospodarki. W latach 2003–2008 to właśnie Niemcy były największym światowym eksporterem, wyprzedzając USA, Chiny i Japonię²⁷. Jednak w 2009 roku utraciły pozycję czołowego eksportera na rzecz Chin. W przytoczonym roku Niemcy wyeksportowały o 18,4% mniej towarów niż w roku

²⁵ [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics/pl], dostęp: 11.04.2013.

²⁶ [<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/1248/umfrage/anzahl-der-erwerbstaetigen-in-deutschlandnach-wirtschaftsbereichen>], dostęp: 11.04.2013.

²⁷ T. Sporek, *Międzynarodowa konkurencyjność niemieckiej gospodarki narodowej i jej wpływ na powiązania z wybranymi liderami gospodarki światowej*, w: *Nowe zjawiska w gospodarce Niemiec i polsko-niemieckich stosunkach gospodarczych*, red. J. Olszyński, A. Bielig, Warszawa 2014, s. 107.

poprzednim, podczas gdy chiński eksport wzrósł o prawie 18% w stosunku do 2008 roku. Różnica między eksportem tych dwóch państw wyniosła 30 mld dol. na korzyść Chin. Przyczyną utraty przez niemiecką gospodarkę pozycji lidera w światowym eksporcie było załamanie globalnego popytu na produkty wysoko przetworzone i zaawansowane technologicznie (główne wyroby eksportowe Niemiec) na rynkach największych partnerów handlowych RFN, takich jak USA, Francja, Włochy i Holandia.

W 2011 roku RFN wspólnie ze Stanami Zjednoczonymi zajmowała drugą pozycję w rankingu największych eksporterów świata. Udział niemieckiego eksportu w światowym eksporcie w tym okresie wyniósł 8,1% i był zaledwie o 2,3% niższy od udziału Chin, obecnie światowego lidera w sprzedaży dóbr i usług za granicą. Eksport RFN od dziesięcioleci stanowiły lokomotywę wzrostu gospodarczego. Jego udział w PKB jest bardzo wysoki, o czym świadczą dane statystyczne. W 2000 roku procentowy udział eksportu w PKB Niemiec stanowił około 28,7%, z kolei w latach 2007–2008 utrzymywał się na poziomie około 40%. W 2009 roku, na skutek światowego kryzysu, nastąpił spadek procentowego udziału eksportu w PKB Niemiec do poziomu poniżej 35%. Jednak rok później udział ten zwiększył się o prawie 5%. W 2012 roku wielkość eksportu przekroczyła 1 bilion euro, a jego udział w PKB wzrósł do poziomu ponad 50%.

Oznacza to, że w tym czasie co drugi zatrudniony pracował w RFN na potrzeby eksportu oraz że co drugie euro pochodziło z zagranicy. Niemiecka gospodarka jest więc silnie powiązana z gospodarką światową, posiada ogromny potencjał eksportowy oraz cieszy się stabilną pozycją na arenie międzynarodowej, dzięki czemu ma ogromny wpływ na rozwój gospodarczy wielu państw europejskich i nie tylko. Niemiecki handel zagraniczny oparty jest głównie na tzw. przemyśle średnio wysokiej techniki²⁸, który od wielu lat cieszy się wysoką konkurencyjnością i dużym zaufaniem konsumentów na całym świecie. Grupę najczęściej eksportowanych dóbr tworzą samochody oraz części samochodowe (około 17,5% całego eksportu w 2011 r.), maszyny (15,4%), produkty chemiczne (9,6%), urządzenia precyzyjne – optyczne, elektroniczne (8,1%), urządzenia elektryczne (6,3%) oraz metale (5,8%). Szkło, produkty ze szkła oraz ceramika to produkty najrzadziej eksportowane (zaledwie 1,2%). Niemiecka gospodarka specjalizuje się więc przede wszystkim w rozwoju i produkcji złożonych dóbr przemysłowych, tj. dóbr wysoko przetworzonych, a do najważniejszych gałęzi przemysłu należą: budowa samochodów, budowa maszyn, elektrotechnika i przemysł chemiczny i farmaceutyczny. Ich produkty cieszą się międzynarodową renomą, są symbolem bardzo dobrej jakości, wysoko cenionego znaku „*made in Germany*”, doskonałej techniki oraz innowacyjności.

²⁸ K. Cisz, *Zmiany w sektorze przemysłu*, w: *Niemcy w Unii Europejskiej. Ekonomiczna rola Niemiec*, t. 1, red. M.A. Weresa, Warszawa 2004, s. 159.

Podsumowując, gospodarkę RFN charakteryzuje wysoki i stale rosnący poziom międzynarodowej konkurencyjności, szczególnie w sferze sprzedaży dóbr i usług za granicą. Wysoki udział niemieckiego eksportu w eksporcie światowym świadczy o silnej pozycji tego kraju na arenie międzynarodowej. Dzisiejsze Niemcy są jednym z najważniejszych rynków w Unii Europejskiej i nie tylko. Od lat generują relatywnie wysokie dochody z handlu zagranicznego, są zaangażowane w międzynarodowy podział pracy, w wymianę produktów (towarów i usług) oraz czynników wytwórczych. Odznaczają się niebywałą zdolnością do plasowania produktów na rynkach zagranicznych. Od lat uzyskują duże i rosnące nadwyżki w wymianie narodowej. Nadwyżka ta w 2012 roku wyniosła 158,242 mln euro.

Zakończenie

Republika Federalna Niemiec należy do grupy krajów rozwiniętych o największym potencjale gospodarczym. Jest czwartą pod względem wielkości gospodarką świata, drugim eksporterem, trzecim importerem. Należy do jednych z największych i najbardziej cenionych krajów świata. Zajmuje wysoką pozycję w handlu zagranicznym, przez co w znacznym stopniu przyczynia się do wzrostu dynamiki światowego handlu oraz rozwoju gospodarczego innych państw. Ponadto, aktywnie uczestniczy w międzynarodowym podziale pracy oraz wymianie czynników wytwórczych. Na arenie międzynarodowej konkuruje m.in. wysoką jakością produktów przemysłu maszynowego, samochodowego, chemiczno-farmaceutycznego, elektrotechniki, mikrotechnologii oraz technologii informatycznych. Znak „*made in Germany*” jest światowym symbolem bardzo dobrej jakości, doskonałej techniki oraz innowacyjności. Pod względem wydatków na B+R kraj ten zajmuje czołowe miejsce, przez co jest jednym z wiodących w zakresie innowacji. Przeprowadzona w artykule analiza wybranych elementów determinujących konkurencyjność gospodarki RFN (wydatków na innowacje, wydatków na tworzenie zasobów kapitału ludzkiego oraz wpływania na konkurencyjność poprzez handel zagraniczny) pokazuje ich pozytywny wpływ na poziom kreowanej konkurencyjności. Wnioskiem ogólnym, jaki można wyciągnąć z tekstu, jest stwierdzenie, że Polska (jeśli chce zajmować wyższą pozycję w światowym rankingu konkurencyjności niż obecnie – 44 miejsce w 2013 roku) musi postawić na podobne elementy i czynniki konkurencyjności co RFN.

Tabela 1. Globalny Indeks Konkurencyjności (GCI) Niemiec w latach 2013–2014

Wyszczególnienie	Miejsce w rankingu na 148 krajów	Liczba uzyskanych punktów (skala 1–7)
GCI 2013–2014	4	5,5
GCI 2012–2013 (out of 144)	6	5,5
GCI 2011–2012 (out of 142)	6	5,4
Basic requirements (20,0%)	9	5,9
institutions	15	5,3
infrastructure	3	6,2
macroeconomic environment	27	5,7
health and primary education	21	6,4
Efficiency enhancers (50,0%)	8	5,3
higher education and training	3	5,9
goods market efficiency	21	4,9
labor market efficiency	41	4,6
financial market development	29	4,7
technological readiness	14	5,7
market size	5	6,0
Innovation and sophistication factors (30,0%)	4	5,6
business sophistication	3	5,7
innovation	4	5,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Genewa 2013, s. 194.

Bibliografia

- Bieńkowski W., *Konkurencyjność gospodarki kraju; próba rewizji determinant i miar; Przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności*, w: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. W. Bieńkowski i in., nr 284, Warszawa 2008.
- Cisz K., *Zmiany w sektorze przemysłu*, w: *Niemcy w Unii Europejskiej. Ekonomiczna rola Niemiec*, t. 1, red. M.A. Weresa, Warszawa 2004.
- Klimiuk Z., *Trendy rozwojowe w gospodarce niemieckiej po 1990 r.*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania” KUL 2013, t. 5(41).
- Kłosiński K., *Rozwój konkurencyjności gospodarek*, w: *Konkurencyjność oraz rozwój w gospodarce*, red. K. Kłosiński, Lublin 2004.
- Mazurkiewicz-Pizło A., Pizło W., *Inspiracje teoretyczne konkurencyjności według Thünera, Marshalla, Portera*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2011, nr 93.
- Misala J., *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Warszawa 2009.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Warszawa 2011.
- Misala J., *Ewolucja międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Niemiec oraz implikacje dla rozwoju powiązań gospodarczych z Polską*, w: *Mię-*

- dzynarodowa konkurencyjność Niemiec w rozszerzonej Unii Europejskiej*, red. M.A. Weresa, Warszawa 2006.
- Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, w: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. W. Bieńkowski i in., nr 284, Warszawa 2008.
- Sporek T., *Międzynarodowa konkurencyjność niemieckiej gospodarki narodowej i jej wpływ na powiązania z wybranymi liderami gospodarki światowej*, w: *Nowe zjawiska w gospodarce Niemiec i polsko-niemieckich stosunkach gospodarczych*, red. J. Olszyński, A. Bielig, Warszawa 2014.
- The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva 2013.
- Weresa M.W., *Zdolność innowacyjna a konkurencyjność gospodarki Niemiec*, w: *Niemcy w Unii Europejskiej. Ekonomiczna rola Niemiec*, t. 1, red. M.A. Weresa, Warszawa 2004.
- Wernik A., *Deficyty budżetowe i metody ich liczenia*, ekspertyza wykonana na zlecenie Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu RP, Warszawa 2001.

THE GERMAN CONCEPT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS AND ITS SELECTED DETERMINANTS

Abstract

Federal Republic of Germany belongs to the group of developed countries with the greatest economic potential. It is the fourth largest economy in the world, second exporter and third importer worldwide. third. It has an important place in the global trade. The country makes an important contribution to the growth of global trade and to economic development of other countries. Moreover, it actively participates in the international division of labor and in exchange of production factors. On the international scene, it competes on the basis of, among others, high quality of production of: the machine industry, automotive sector, as well as chemical, pharmaceutical, electrical engineering, microtechnology, and information technology products.

Key words: german economy, economic development, international competitiveness, human capital, quality of production, export

Translated by Mariusz Janik

Przestrzenne dysproporcje i perspektywy rozwoju branży logistycznej w Polsce

Artur Zimny

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
Wydział Społeczno-Humanistyczny
Katedra Zarządzania i Logistyki
artur_zimny@tlen.pl

Wstęp

Znaczącą część kosztów produktów w miejscu u odbiorcy stanowią koszty logistyczne, zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie, które powodowane są zawodnością lub niewydolnością łańcuchów dostaw¹. Szacuje się, że koszty te, w tym koszty transportu i magazynowania, stanowią obecnie średnio 10–15% końcowego kosztu gotowego produktu u odbiorcy. W związku z tym, nie powinien budzić zaskoczenia systematyczny wzrost i znaczenie branży logistycznej w procesach gospodarczych. Udział tej branży w Europie sięga niemal 14% PKB. Co więcej, w ostatnich latach dynamika wzrostu branży była większa niż dynamika wzrostu gospodarek państw członkowskich UE. Rozwój omawianej branży niewątpliwie sprzyja nasileniu konkurencji. Mimo że na europejskim rynku działa kilka przedsiębiorstw, które są światowymi liderami, to jednak branża charakteryzuje się niską koncentracją – udział 20 największych przedsiębiorstw w rynku wynosi zaledwie 33%.

¹ B. Liberadzki, *Logistyka jako szansa wzrostu konkurencyjności Unii Europejskiej*, [www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/item/4378-logistyka-jako-szansa-wzrostu-konkurencyjnoscii-unii-europejskiej], s. 25, dostęp: 22.04.2014.

W branży logistycznej w Europie można zaobserwować wiele tendencji, które nierzadko są ze sobą sprzeczne. Z jednej strony bowiem następuje centralizacja organizacji logistyki w europejskich i regionalnych ośrodkach dystrybucyjnych, z drugiej – z uwagi na nasycenie występujące na drogach europejskich – pojawia się decentralizacja, która umożliwia szybkie reagowanie na potrzeby klientów z wykorzystaniem lokalnych magazynów lub składów buforowych. Zauważalną tendencją jest także outsourcing działań logistycznych, w ramach którego wysyłający wykupują wielowymiarowe usługi logistyczne od zewnętrznych usługodawców. W ostatnich latach współpraca pomiędzy wysyłającymi i usługodawcami nabrała bardziej długofalowego charakteru i została połączona z wysokim poziomem integracji w strukturach organizacyjnych i informatycznych.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie unijnej polityki w dziedzinie logistyki, która została wyrażona w komunikatach Komisji Europejskiej, rezolucjach Parlamentu Europejskiego i opiniach Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego oraz prezentacja różnic między polskimi regionami pod względem rozwoju branży logistycznej, a także perspektyw rozwoju tej branży w świetle analiz podejmowanych przez międzynarodowe firmy doradcze.

1. Polityka Unii Europejskiej w dziedzinie logistyki

Zdaniem M. Mindura przesłanki tworzenia europejskiej polityki dla branży logistycznej można podzielić na cztery grupy: wpływ logistyki na konkurencyjność gospodarki, integracja w ramach UE, rosnące wymagania użytkowników końcowych, liberalizacja transportu i usług pocztowych². Niewątpliwie szczególne znaczenie ma pierwsza z wymienionych grup. Pogłębiający się proces globalizacji gospodarki powoduje bowiem, że logistyka i jej koszty stanowią coraz ważniejszy środek konkurowania między podmiotami gospodarczymi. Zaawansowane i zintegrowane rozwiązania logistyczne przyczyniają się do optymalizacji operacji w zakresie transportu, a tym samym do zapewnienia wzrostu w Europie i jej większej konkurencyjności w skali globalnej. Materialnym wyrazem tworzenia unijnej polityki w dziedzinie logistyki są kolejne komunikaty Komisji Europejskiej, rezolucje Parlamentu Europejskiego oraz opinie Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego. W dalszej części niniejszego opracowania omówione zostały wybrane zapisy ww. dokumentów.

Potrzeba kompleksowego spojrzenia na branżę logistyczną została podkreślona w Białej Księdze dotyczącej transportu, która została opublikowana w 2001 roku. Przedstawiono w niej strategię Komisji, zakładającą przeciwdziałanie problemom związanym z nadmiernym natężeniem ruchu w niektórych korytarzach transportowych UE przez przywrócenie proporcji wykorzystania

² Zob. M. Mindura, *Zarys europejskiej polityki logistycznej*, [www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/item/7839-zarys-europejskiej-polityki-logistycznej], s. 304, dostęp: 23.04.2014.

różnych rodzajów transportu³. Po kilku latach podejście to okazało się już niewystarczające. W średniookresowym przeglądzie Białej Księgi, dokonanym w 2006 roku, podtrzymano wprowadzić wcześniejsze założenia, ale przyjęto dodatkowo zasadę współmodalności, która oznacza wydajne wykorzystanie form transportu działających odrębnie lub zintegrowanych multimodalnie w ramach europejskiego systemu transportowego w celu optymalnego i zrównoważonego wykorzystania zasobów⁴. Zgodnie z tą zasadą należy zapewnić współdziałanie między różnymi rodzajami transportu tam, gdzie jest to możliwe, oraz gdzie wydajność i specyficzne zalety poszczególnych rodzajów transportu mogą zostać w pełni wykorzystane, przy czym muszą zaistnieć odpowiednie warunki techniczne, praktyczne i gospodarcze. Kluczowe znaczenie dla niwelowania dysproporcji w rozwoju poszczególnych gałęzi transportu w systemie logistycznym, których skutkiem było przeciążenie drogowych sieci transportowych, ma dążenie do zapewnienia uregulowanej konkurencji między różnymi rodzajami transportu oraz koordynowanie rozwoju różnych rodzajów transportu w celu zapewnienia właściwej intermodalności. Niezwykle istotne jest też zapewnienie współdziałania między różnymi rodzajami transportu tam, gdzie możliwe jest ich wzajemne konkurowanie oraz pełne wykorzystanie wydajności i specyficznych zalet poszczególnych rodzajów transportu. Niezbędne jest całościowe podejście, które pozwala zwiększyć konkurencyjność międzynarodową transportu europejskiego i zaproponować rozwiązania eliminujące zatory i słabe ogniwa w łańcuchu logistycznym.

W procesie tworzenia europejskiej polityki dla branży logistycznej głos zabierały również Parlament Europejski i Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny⁵. Instytucje te wskazały, że punktem wyjścia działań rozwojowych powinien być strategiczny plan na rzecz logistyki jako czynnika wzrostu i konkurencyjności. W ramach takiego planu należy jasno określić zadania dla organów władz publicznych i sektora transportu. Plan powinien dotyczyć wszystkich gałęzi transportu i bazować na sytuacji w zakresie gospodarki, polityki transportowej, interesów społecznych i środowiskowych oraz czynników regionalnych.

³ Zob. szerzej: *Biała Księga. Europejska polityka transportowa 2010. Czas na decyzje*, CEC, 2001.

⁴ Zob. szerzej: *Utrzymać Europę w ruchu – zrównoważona mobilność dla naszego kontynentu. Przegląd średniookresowy Białej Księgi Komisji Europejskiej dotyczącej transportu z 2001 r.*, COM(2006) 314 wersja ostateczna, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2006.

⁵ *Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 5 września 2007 r. w sprawie logistyki transportu towarowego w Europie – klucza do zrównoważonej mobilności*, 2006/2228(INI), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C 187 E/154; *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie europejskiej polityki w dziedzinie logistyki*, 2007/C 97/08, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C 97/16; *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do Rady, Parlamentu, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „Logistyka transportu towarowego w Europie – klucz do zrównoważonej mobilności”*, 2007/C 168/13, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C 168/63.

W sferze legislacyjnej najważniejszym dokumentem bezpośrednio odnoszącym się do branży logistycznej jest komunikat Komisji z 2006 roku, w którym stwierdzono, że transport stanowi integralny element logistycznego łańcucha dostaw. Podejście Komisji skoncentrowało się na logistyce w transporcie towarowym i objęło wszystkie formy transportu⁶. Rozwój logistyki transportu towarowego wiąże się przede wszystkim z działalnością gospodarczą. Niemniej jednak władze UE, jak i poszczególnych państw członkowskich mają do odegrania istotną rolę w zakresie tworzenia właściwych warunków rozwoju logistyki. Takie podejście koncentruje się na poprawie innowacyjności w logistyce, a w konsekwencji jej konkurencyjności. Na podstawie konsultacji społecznych Komisja w kolejnym komunikacie wydanym w 2007 roku zaproponowała działania w następujących obszarach: nowoczesne technologie teleinformatyczne, szkolenia w zakresie logistyki, optymalne wykorzystanie infrastruktury oraz standardy załadunku⁷. W komunikacie tym jednocześnie podkreślono, że politykę w dziedzinie logistyki należy rozwijać na wszystkich poziomach zarządzania. Istnieje bowiem rosnąca potrzeba przyjęcia przez UE spójnego podejścia do logistyki, które zapewni możliwość wzmocnionej współpracy i koordynacji między różnymi płaszczyznami polityki transportowej i które musi stać się najistotniejszym czynnikiem brany pod uwagę przy podejmowaniu decyzji.

2. Regionalne zróżnicowanie branży logistycznej w Polsce

Komisja Europejska w swoim komunikacie wydanym w 2006 roku stwierdziła, że uzyskanie wiarygodnego obrazu rynku logistycznego Europy jest trudne, ponieważ odpowiednie informacje statystyczne są obecnie niewystarczające⁸. Od tego momentu minęło blisko dziesięć lat, a w ogólnodostępnej bazie internetowej Eurostatu (a także w Banku Danych Lokalnych GUS) pojawiły się dane dotyczące magazynowania i działalności usługowej wspomagającej transport (symbol H52)⁹, niemniej jednak w dalszym ciągu są kłopoty w jednoznacznym sposobie przedstawiania i oceniania rozwoju branży logistycznej – szczególnie w ujęciu regionalnym. Trudności te w dużej mierze wynikają z tego, że obraz omawianej branży inaczej prezentuje się w przypadku posługiwania się wielkościami absolutnymi, a inaczej przy wykorzystaniu wielkości relatywnych. Ponadto, pewne rozbieżności występują przy uwzględnieniu różnych aspektów,

⁶ Zob. szerzej: *Logistyka transportu towarowego w Europie – klucz do zrównoważonej mobilności*, KOM(2006) 336 wersja ostateczna, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2006.

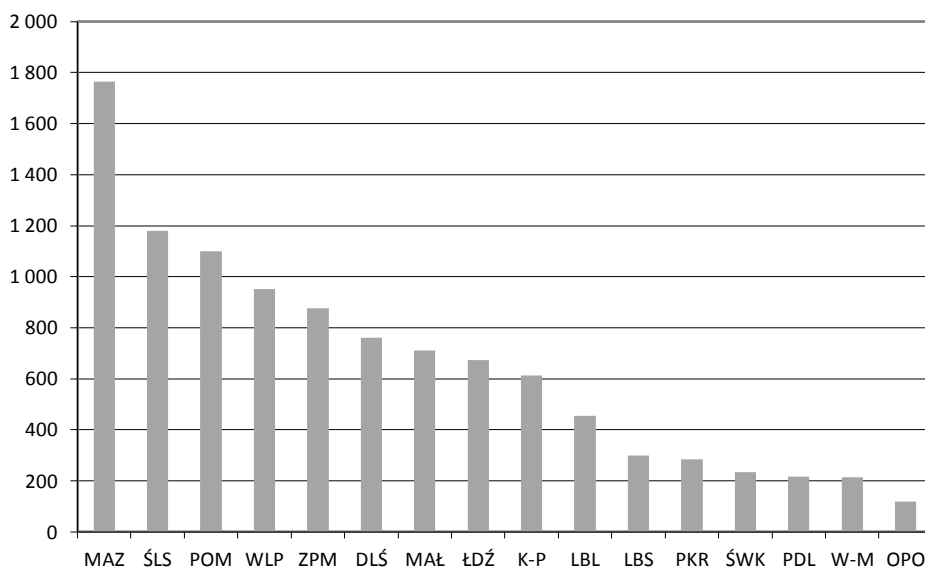
⁷ Zob. szerzej: *Plan działań na rzecz logistyki transportu towarowego*, KOM(2007) 607 wersja ostateczna, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2007.

⁸ *Logistyka transportu towarowego*, s. 4.

⁹ [www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database], dostęp: 30.04.2014.

tj. liczby podmiotów gospodarczych i liczby osób zatrudnionych w tych podmiotach. Pomimo tych trudności autor podjął w niniejszym opracowaniu próbę przedstawienia różnic w rozwoju branży logistycznej między polskimi regionami. Analizą objętych zostało 16 polskich regionów (poziom NTS-2)¹⁰. Dane statystyczne będące podstawą do przeprowadzenia analizy pobrano z Banku Danych Lokalnych GUS. Odzwierciedlają one sytuację w 2011 roku w odniesieniu do liczby podmiotów prowadzących działalność w zakresie magazynowania i usług wspomagających transport oraz liczby osób zatrudnionych w tych podmiotach¹¹.

Biorąc pod uwagę absolutną liczbę podmiotów prowadzących działalność w zakresie magazynowania i usług wspomagających transport, można stwierdzić, że polskim regionem najlepiej rozwiniętym pod tym względem jest Mazowsze (MAZ), natomiast najgorzej Opolszczyzna (OPO) – rys. 1 (średnia liczba podmiotów dla wszystkich polskich regionów wynosi 653).



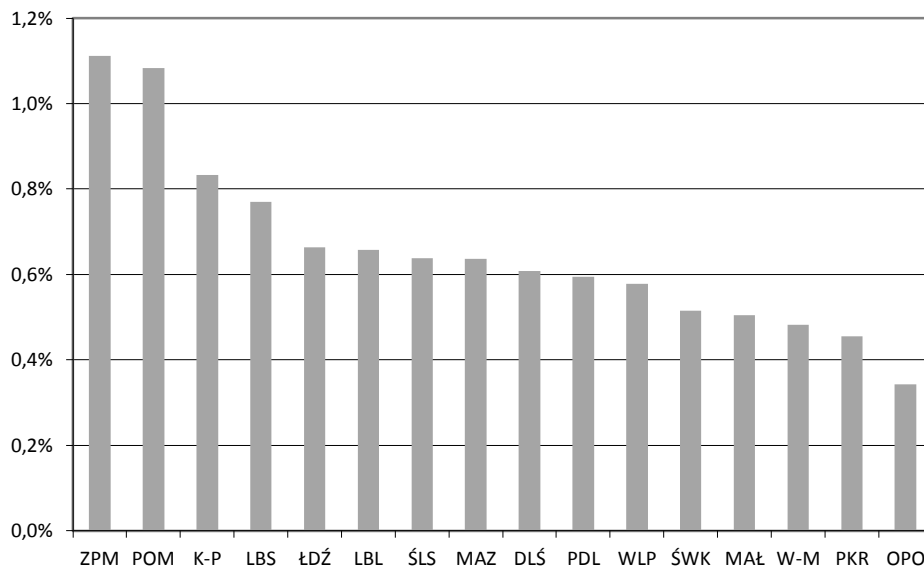
Rys. 1. Polskie regiony o największej i najmniejszej liczbie podmiotów prowadzących działalność w zakresie magazynowania i usług wspomagających transport

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS (2011).

¹⁰ W dalszej części niniejszego opracowania poszczególne regiony oznaczone zostały w następujący sposób: DLŚ – dolnośląskie, K-P – kujawsko-pomorskie, LBL – lubelskie, LBS – lubuskie, ŁDŻ – łódzkie, MAŁ – małopolskie, MAZ – mazowieckie, OPO – opolskie, PKR – podkarpackie, PDL – podlaskie, POM – pomorskie, ŚLS – śląskie, ŚWK – świętokrzyskie, W-M – warmińsko-mazurskie, WLP – wielkopolskie, ZPM – zachodniopomorskie.

¹¹ Niestety, nowsze dane nie są dostępne w Banku Danych Lokalnych GUS. Ponadto, zdaniem autora, we wspomnianej bazie brakuje przede wszystkim informacji na temat przychodów osiąganych przez „firmy H52”.

Z kolei uwzględniając relatywną liczbę podmiotów gospodarczych prowadzących działalność w omawianym zakresie, a dokładniej rzecz ujmując, udział „firm H52” w liczbie firm ogółem, można zauważyć, że dominującymi regionami są: Zachodnie Pomorze (ZPM) i Pomorze (POM), natomiast regionem pozostającym na szarym końcu Opolszczyzna (OPO) – rys. 2 (średni udział podmiotów dla wszystkich polskich regionów wynosi 0,65%).

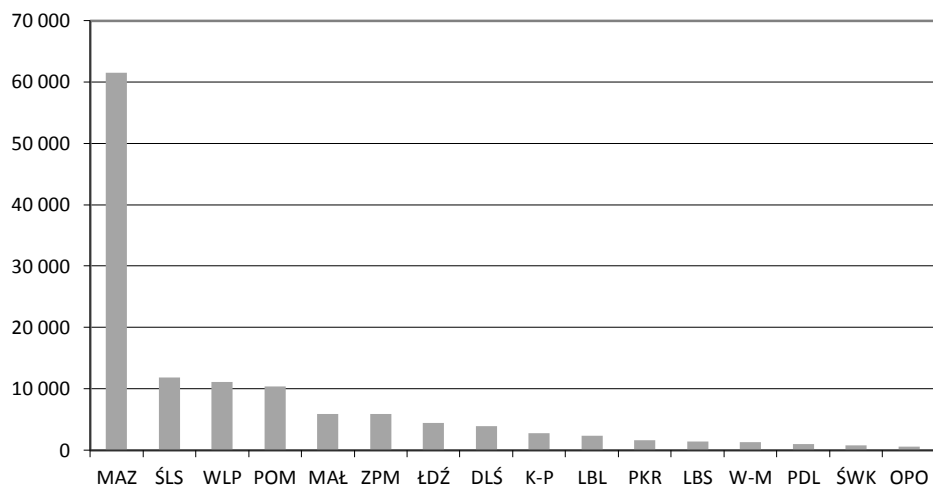


Rys. 2. Polskie regiony o największym i najmniejszym udziale podmiotów prowadzących działalność w zakresie magazynowania i usług wspomagających transport w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS (2011).

Należy w tym miejscu podkreślić, że podmioty, o których mowa wyżej, są bardzo zróżnicowane pod względem wielkości mierzonej liczbą zatrudnionych pracowników – średnia liczba zatrudnionych osób w jednej firmie wahała się bowiem od 3 do 35. Zatem uwzględnienie wyłącznie absolutnej lub relatywnej liczby „firm H52” wydaje się dalece niewystarczające dla oceny rozwoju omawianej branży. W związku z tym, w dalszej części opracowania analizie poddano dane dotyczące liczby osób zatrudnionych w „firmach H52”.

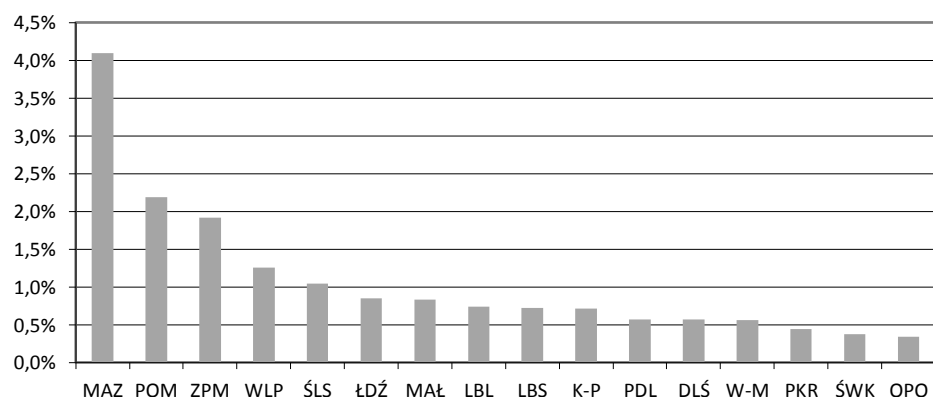
Uwzględniając absolutną liczbę osób zatrudnionych w podmiotach prowadzących działalność w zakresie magazynowania i usług wspomagających transport, można wywnioskować, że najbardziej „logistycznym” regionem w Polsce jest Mazowsze (MAZ), natomiast najmniej Opolszczyzna (OPO) – rys. 3 (średnia liczba zatrudnionych dla wszystkich polskich regionów wynosi 7900 osób).



Rys. 3. Polskie regiony o największej i najmniejszej liczbie osób zatrudnionych w podmiotach prowadzących działalność w zakresie magazynowania i usług wspomagających transport

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS (2011).

Biorąc z kolei pod uwagę względną liczbę osób zatrudnionych w podmiotach gospodarczych prowadzących działalność w omawianym zakresie, tj. udział osób zatrudnionych w „firmach H52” w liczbie osób zatrudnionych ogółem we wszystkich firmach, można stwierdzić, że zatrudnienie w logistyce jest największe na Mazowszu (MAZ), natomiast najmniejsze w dwóch województwach: opolskim (OPO) i świętokrzyskim (ŚWK) – rys. 4 (średni udział zatrudnionych dla wszystkich polskich regionów wynosi 1,08%).



Rys. 4. Polskie regiony o największym i najmniejszym udziale osób zatrudnionych w podmiotach prowadzących działalność w zakresie magazynowania i usług wspomagających transport w ogólnej liczbie osób zatrudnionych w podmiotów gospodarczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS (2011).

Analizując przedstawione rysunki, a w szczególności kolejność polskich regionów pod względem rozwoju branży logistycznej, można zauważyć, że na poszczególnych pozycjach nie zawsze pojawiają się te same regiony. Oznacza to, tym samym, że ocena rozwoju branży logistycznej nieznacznie różni się w zależności od przyjętej zmiennej (liczba podmiotów gospodarczych lub liczba zatrudnionych osób) oraz charakteru tej zmiennej (wartość absolutna lub wartość relatywna). W związku z powyższym, w celu postawienia w miarę jednoznacznej diagnozy rozwoju omawianej branży, wykorzystano kilka podstawowych narzędzi statystycznych, a szczególnie średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe. Wartości tych miar, obliczone na podstawie danych dla wszystkich 16 polskich regionów objętych analizą, pozwoliły na zestandaryzowanie czterech omówionych do tej pory aspektów, tj. absolutnej i relatywnej liczby „firm H52” oraz absolutnej i relatywnej liczby osób zatrudnionych w „firmach H52”¹². W rezultacie zabieg ten umożliwił ustalenie sumy wartości standaryzowanych czterech aspektów dla każdego regionu i ich uporządkowanie w sposób malejący, tj. od regionu o najwyższej sumie wartości standaryzowanych do regionu o najniższej sumie. Ostatnim krokiem było podzielenie regionów na sześć grup (od A do F), biorąc pod uwagę wartości średniej arytmetycznej i odchylenie standardowe. W grupie A znalazły się regiony o najlepiej rozwiniętej branży logistycznej, natomiast w grupach E i F – regiony, w których omawiana branża w zasadzie nie ma większego znaczenia. Efekty grupowania zostały przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Klasyfikacja polskich regionów pod względem rozwoju branży logistycznej

Grupa	Poziom rozwoju branży	Liczebność grupy	Regiony
A	bardzo wysoki	3	MAZ, POM, ZPM
B	wysoki	1	ŚLS
C	średni wyższy	2	WLP, K-P
D	średni niższy	5	ŁDŻ, DLŚ, MAŁ, LBS, LBL
E	niski	4	PDL, W-M, ŚWK, PKR
F	bardzo niski	1	OPO

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (2011).

Rezultaty przeprowadzonej analizy wskazują, że branża logistyczna jest najlepiej rozwinięta w województwie mazowieckim oraz województwach, na terenie których są zlokalizowane porty morskie, tj. pomorskim i zachodniopomorskim. Należy w tym miejscu podkreślić, że poziom rozwoju branży logistycznej jest silnie i dodatnio skorelowany z poziomem rozwoju gospodarczego regionów mierzonym wysokością PKB na mieszkańca według parytetu siły na-

¹² Standaryzacji dokonano poprzez ustalenie różnicy między wartością danej zmiennej (aspektu) dla danego regionu a średnią wartością tej zmiennej (aspektu) dla wszystkich regionów, a następnie podzielenie otrzymanej różnicy przez odchylenie standardowe.

bywcej¹³. Na uwagę zasługuje również, że średnie wynagrodzenia osób zatrudnionych w „firmach H52” są z reguły o kilka lub kilkanaście procent wyższe niż średnie wynagrodzenia we wszystkich podmiotach gospodarczych.

3. Perspektywy rozwoju branży logistycznej w Polsce

Branża logistyczna podlega ciągłym zmianom, które spowodowane są wieloma czynnikami. Za najważniejszy należy, niewątpliwie, uznać zmianę w podejściu przedsiębiorstw do zarządzania zaopatrzeniem oraz produkcją i dystrybucją towarów. Gdy gospodarka zmieniła się z „rynku sprzedawcy” w „rynek konsumenta”, zmieniło się podejście zarówno konsumentów, jak i producentów. Obecnie znaczenie ma już nie tylko towar oraz jego cena i jakość, ale również sposób i szybkość dostawy¹⁴. Jednocześnie sytuacja w analizowanej branży jest ściśle powiązana z kondycją światowej gospodarki. Systematyczny wzrost branży, notowany w kolejnych latach, załamał się w 2008 roku wraz z pojawieniem się globalnego kryzysu gospodarczego¹⁵. W tej chwili sytuacja wróciła do normy – branża logistyczna odnotowuje dalszy wzrost różnych parametrów ekonomicznych. Wyniki analiz i prognoz dokonywanych przez wiodące międzynarodowe firmy doradcze wskazują, że omawiana branża ma bardzo dobre perspektywy rozwoju. Dotyczy to przede wszystkim krajów i regionów Europy Środkowo-Wschodniej, które zyskują na bliskim sąsiedztwie Niemiec, które są kołem zamachowym europejskiej gospodarki. W dalszej części niniejszego artykułu przedstawione zostały rezultaty analiz przeprowadzonych przez dwie firmy świadczące usługi doradcze na rynku nieruchomości komercyjnych – Cushman & Wakefield¹⁶ oraz CBRE¹⁷.

W 2013 roku rynek nieruchomości logistycznych i magazynowych odnotował w całej Europie wzrost zainteresowania ze strony inwestorów o ponad połowę, co oznacza, że segment ten miał najszybsze tempo wzrostu w porównaniu z rokiem poprzednim. Przyczyn tego należy upatrywać w szerszej akceptacji segmentu, który do tej pory był postrzegany jako niszowy, o rosnących inwestycjach w nieruchomości oraz oczekiwanej poprawie aktywności gospodarczej w Europie. W samej tylko Europie Środkowej (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry i Rumunia) w minionym roku wybudowano łącznie 690 tys. m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej, logi-

¹³ Współczynnik korelacji liniowej Pearsona jest równy 0,808, co oznacza, że wyższemu poziomowi rozwoju gospodarczego regionów towarzyszy wyższy poziom rozwoju branży logistycznej, i odwrotnie.

¹⁴ Por. A. Wojciechowski, *Rynek usług logistycznych w Polsce – analiza, perspektywy rozwoju*, „Logistyka” 2012, nr 4, s. 1382.

¹⁵ Sz. Mitkow, A. Kwiatek, *Usługi logistyczne – analiza rynku w Polsce*, Zeszyt Naukowy „Systemy Logistyczne Wojsk”, nr 39, WAT, Warszawa 2013, s. 241.

¹⁶ Strona internetowa Cushman & Wakefield, [www.cushmanwakefield.com].

¹⁷ *Rynek magazynowy i przemysłowy 2014: 6 najważniejszych trendów*, CBRE, [www.cbre.com], dostęp: 26.04.2014.

stycznej i magazynowej¹⁸. Jednocześnie 2013 rok był rekordowy pod względem wynajętej powierzchni magazynowej w tej części Europy – wolumen transakcji wyniósł prawie 4 mln m^{2/19}. Przewiduje się, że zainteresowanie rynkiem nieruchomości logistycznych i magazynowych utrzyma się na zbliżonym poziomie w kolejnych latach. Europa Środkowo-Wschodnia stała się bowiem bardzo atrakcyjną lokalizacją dla centralnych obiektów logistycznych – przede wszystkim dzięki znacznej poprawie infrastruktury drogowej i w konsekwencji polepszeniu komunikacji z Europą Zachodnią, dynamicznemu rozwojowi handlu, dostępowi do wykwalifikowanej i relatywnie taniej siły roboczej oraz oferowaniu dogodnych warunków do ulokowania lub przeniesienia tu zakładów produkcyjnych z Europy Zachodniej.

Raporty wiodących firm doradczych wyraźnie stwierdzają, że Europa Środkowo-Wschodnia, a szczególnie Polska, ma znaczny potencjał gospodarczy i siłę nabywczą, co sprawia, że rośnie jej atrakcyjność inwestycyjna. Tym samym należy przypuszczać, że Polska odniesie znaczące zyski dzięki rozwojowi branży logistycznej. Motorem rozwoju tej branży są – i prawdopodobnie nadal będą – firmy handlowe, a przede wszystkim te zajmujące się handlem elektronicznym²⁰. Klienci nie chcą zbyt długo czekać na towar zamówiony w internecie, co sprawia, że przewaga konkurencyjna w handlu w coraz większym stopniu zależy od dostępności towaru. Dlatego firmy oferujące swoje towary w sieci zlecają odpowiednie usługi firmom logistycznym, korzystając tym samym z wyspecjalizowanych centrów logistycznych zlokalizowanych w pobliżu odbiorców, żeby maksymalnie skrócić czas dostarczenia towarów do sklepów i klientów. Konsekwencją rosnącego popytu na usługi logistyczne jest coraz dalej idąca centralizacja operacji, przejawiająca się tym, że firmy koncentrują swoją działalność w kilku większych obiektach logistycznych. Wynikiem tego jest rosnące zapotrzebowanie na magazyny XXL (wielkopowierzchniowe)²¹. Branża logistyczna

¹⁸ Wartość inwestycji wyniosła ponad 330 mln euro i pozwoliła stworzyć około 3,7 tys. nowych miejsc pracy. Szacuje się, że pod koniec 2013 roku powierzchnia magazynowa w pięciu krajach Europy Środkowej wynosiła łącznie 17 mln m² (8 mln m² w Polsce, 5 mln m² w Czechach, 1 mln m² na Słowacji, 2 mln m² na Węgrzech i 1 mln m² w Rumunii).

¹⁹ Dla porównania, w 2012 roku wynajęto w Europie Środkowej ponad 2,8 mln m² powierzchni magazynowej, a rok wcześniej 3,2 mln m². Dziesięć lat temu roczny wolumen transakcji najmu wyniósł zaledwie 0,5 mln m². Największym najemcą w tej części Europy jest firma DHL, która w trzech tylko krajach, Czechach, Słowacji i na Węgrzech, wynajmuje 674 tys. m² powierzchni magazynowej. Stawki czynszu podstawowego wahają się w granicach 3,5–3,7 EUR/m²/m-c, w zależności od atrakcyjności lokalizacji i stopy pustostanów. Wskaźnik pustostanów od kilku lat utrzymuje się na poziomie około 10%.

²⁰ Coraz większe zainteresowanie wynajmem powierzchni w parkach logistycznych przejawiają także firmy zajmujące się tzw. lekką produkcją (przemysł włókienniczy, odzieżowy, spożywczy itp.).

²¹ W 2013 roku odnotowano znaczny wzrost popytu na magazyny w formacie XXL, których kluczowymi zaletami są centralizacja działalności i kontroli towarów.

coraz bardziej się specjalizuje i różnicuje – zmieniają się formuły użytkowania hal magazynowych, a najemcy częściej oczekują stworzenia możliwości zainstalowania wyszukanych technologii i specjalistycznego wyposażenia.

Na zakończenie warto podkreślić, że spośród wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej perspektywy rozwoju branży logistycznej są szczególnie korzystne dla Polsce, która jest postrzegana przez wiele światowych firm jako idealna lokalizacja dla tego typu centrów. Szacuje się, że bowiem 75% najemców obiektów magazynowych w Polsce planuje w najbliższych dwóch latach powiększyć zajmowane przez siebie powierzchnie. Ponadto, konkurencyjność polskiego rynku sprawia, że duże międzynarodowe firmy coraz chętniej lokują swoje główne centra logistyczne właśnie w Polsce²².

Zakończenie

W większości średnio i wysoko rozwiniętych krajach następuje wzrost znaczenia branży logistycznej. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej proces ten jest szczególnie wyraźny. Dzięki pojawieniu się usług logistycznych wytworzyła się nowa sfera działalności, która generuje istotne przychody zarówno dla właścicieli „firm H52”, jak i dla osób w nich zatrudnionych. Korzyści odnoszą również klienci tych firm, którzy mogą usprawnić prowadzone wcześniej we własnym zakresie działania logistyczne, a równocześnie bardzo często obniżyć ich realny koszt²³.

Rozwojowi branży logistycznej sprzyja, niewątpliwie, wzrost sprzedaży internetowej. Doskonalenie systemów logistycznych, które ma na zwiększenie szybkości i niezawodności dostaw, skupia się na eliminowaniu jednej z głównych barier w handlu internetowym – obaw konsumenta związanych z dostawą. W najbliższych latach należy spodziewać się nasilenia konkurencji w omawianej branży. Spodziewany jest dalszy rozwój systemów dostarczania przesyłek, co będzie wymagało zagęszczenia sieci logistycznych oraz magazynów o wysokiej przepustowości zlokalizowanych w pobliżu głównych ośrodków miejskich.

Na logistycznego lidera Europy Środkowo-Wschodniej logistyki powoli wyrasta Polska, która ma z jednej strony coraz lepszą sieć drogową, a z drugiej jest bardzo dużym, perspektywicznym i chłonnym rynkiem. Nie bez znaczenia dla wzrostu powierzchni wynajmowanych w nowoczesnych centrach logistycznych w Polsce jest również postępująca specjalizacja, która coraz częściej powoduje oddawanie kontroli nad procesami logistycznymi wyspecjalizowanym firmom. Ponadto, stabilność i przewidywalność prowadzonego biznesu w sposób bezpośredni przekłada się na wzrost zainteresowania inwestorów Polską jako sprawdzonym i pewnym rynkiem.

²² Zob. szerzej: *Rozwój handlu stymuluje sektor logistyczny*, [www.logistyka.net.pl/aktualnosci/logistyka/item/86003-rozwoj-handlu-stymuluje-sektor-logistyczny], dostęp: 26.04.2014.

²³ Por. K. Kopeć, *Funkcjonowanie rynku usług logistycznych w Polsce*, [www.univer.km.ua/visnyk/1394.pdf], s. 306, dostęp: 24.04.2014.

Bibliografia

- Biała Księga. Europejska polityka transportowa 2010. Czas na decyzje*, CEC, 2001.
- Kopeć K., *Funkcjonowanie rynku usług logistycznych w Polsce*, [www.univer.km.ua/visnyk/1394.pdf].
- Liberadzki B., *Logistyka jako szansa wzrostu konkurencyjności Unii Europejskiej*, [www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/item/4378-logistyka-jako-szansa-wzrostu-konkurencyjnosci-unii-europejskiej].
- Logistyka transportu towarowego w Europie – klucz do zrównoważonej mobilności*, KOM(2006) 336 wersja ostateczna, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2006.
- Mindura M., *Zarys europejskiej polityki logistycznej* [www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/item/7839-zarys-europejskiej-polityki-logistycznej].
- Mitkow Sz., Kwiatek A., *Usługi logistyczne – analiza rynku w Polsce*, Zeszyt Naukowy „Systemy Logistyczne Wojsk”, nr 39, WAT, Warszawa 2013.
- Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie europejskiej polityki w dziedzinie logistyki*, 2007/C 97/08, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C 97/16.
- Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do Rady, Parlamentu, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „Logistyka transportu towarowego w Europie – klucz do zrównoważonej mobilności”*, 2007/C 168/13, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C 168/63.
- Plan działań na rzecz logistyki transportu towarowego*, KOM(2007) 607 wersja ostateczna, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2007.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 5 września 2007 r. w sprawie logistyki transportu towarowego w Europie – klucza do zrównoważonej mobilności*, 2006/2228(INI), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C 187 E/154.
- Rozwój handlu stymuluje sektor logistyczny*, [www.logistyka.net.pl/aktualności/logistyka/item/86003-rozwoj-handlu-stymuluje-sektor-logistyczny].
- Rynek magazynowy i przemysłowy 2014: 6 najważniejszych trendów*, CBRE 2014.
- Utrzymać Europę w ruchu – zrównoważona mobilność dla naszego kontynentu. Przegląd średniookresowy Białej Księgi Komisji Europejskiej dotyczącej transportu z 2001 r.*, COM(2006) 314 wersja ostateczna, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2006.
- Wojciechowski A., *Rynek usług logistycznych w Polsce – analiza, perspektywy rozwoju*, „Logistyka” 2012, nr 4.
- [www.cbre.com].
- [www.cushmanwakefield.com].
- [www.epp.eurostat.ec.europa.eu].

**SPATIAL DIFFERENTIATION AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES
OF LOGISTICS SECTOR IN POLAND**

Abstract

In the article the differences between Polish regions with regard to development of logistics sector have been presented and furthermore, an attempt to present the perspectives of development in this branch in Poland has been made. The results of the analysis based on the data provided by Local Data Bank CSO (section H – division 52 – warehousing and support activities for transportation) indicate that logistics sector is best developed in Mazowieckie Region and in regions with access to the sea and sea-ports, namely Pomorskie Region and Zachodniopomorskie Region. Simultaneously, on the basis of analyses conducted by international consulting companies it can be stated that the development perspectives of the sector in Poland are very good.

Key words: logistics, regions, spatial differentiation, development perspectives

Translated by Artur Zimny

Obsługa komunikacyjna obszarów słabo zaludnionych na przykładach wybranych miast

Adam Piotr Mehring

Uniwersytet Gdański
Katedra Gospodarki Przestrzennej
adam.mehring@phdstud.ug.edu.pl

Wstęp

Jednym z największych problemów komunikacji miejskiej jest obsługa terenów słabo zaludnionych, np. wiejskich, które generują najmniejsze potoki podróżnych, jednocześnie rodzą koszty zbliżone do linii o znacznym zatłoczeniu. Trzeba pamiętać, że każdy kurs pociąga za sobą wynagrodzenie kierowcy, które jest niezależne od liczby pasażerów i długości autobusów. Dodatkowo koszty części, przeglądów itp. nie są, lub są w niewielkim stopniu, zależne od wielkości autobusów. Mimo to dobieranie autobusów odpowiedniej długości jest bezdyskusyjnie najważniejszym elementem polityki taborowej każdego dobrze zorganizowanego przewoźnika i organizatora. Z drugiej strony komunikacja miejska ma wypełniać potrzebny ludności, a nie być źródłem dochodów samorządu. Jednak nie możemy zapomnieć, że budżet gminy jest ograniczony i samorządowcy, zwłaszcza po kryzysie, bardzo pilnują wydatków. Gospodarka środkami publicznymi, powinna być prowadzona w sposób rozsądny i przemyślany.

Co istotne, tereny słabo zurbanizowane znajdują się zarówno w dużych miastach, np. Gdańsku, Poznaniu oraz Krakowie, jak i w pobliżu mniejszych ośrodków, takich jak Chojnice, Łębork i Wałcz. Właśnie na przykładzie tych miejscowości przedstawione zostaną najważniejsze problemy i udane rozwiązania. Wybór miast jest nie przypadkowy, gdyż każde z nich potrzeby komunikacyjne wypełnia w różny sposób. Z przyczyn oczywistych zostały wyłączone obszary

generujące znaczny ruch tylko podczas wybranych dni lub godzin, np. cmentarze i stadiony, gdyż w ich przypadku zupełnie wystarczają linie specjalne lub jednorazowe wzmocnienia linii zwykłych.

1. Warunki przestrzenne analizowanych miast

Kraków ze względu na uwarunkowania historyczne nie ma w pełni wykształconego centrum miasta oraz gęstej zabudowy. Jego znaczną część stanowią tereny typowo wiejskie o niskiej gęstości zaludnienia, z dużymi brakami w infrastrukturze technicznej i społecznej. W dawnym województwie krakowskim Kraków miał największą powierzchnię gruntów rolnych w województwie¹. Powoduje to znaczą koncentrację ruchu na niewielkiej części przystanków autobusowych oraz znaczny odsetek przystanków wykorzystywanych w bardzo niewielkim stopniu². Te uwarunkowania powodują trudności w zarządzaniu usługami miejskimi, szczególnie transportem miejskim³. Powoduje to, że Kraków jest pionierem wielu rozwiązań dotyczących obsługi komunikacji miejskiej na obszarach słabo zaludnionych, przez co staje się wzorem dla innych miast mających podobne problemy.

Gdańsk podobnie jak Kraków nie posiada zwartego centrum. Rozmieszczenie ludności przypomina bardziej aglomerację małych miasteczek niż jedno duże miasto. Dodatkowo w Gdańsku znajdują się dzielnice o funkcji rolniczej (Olszynka) i turystycznej (Wyspa Sobieszewska, Krakowiec itd.), do których dojazd komunikacją miejską jest utrudniony ze względu na niską gęstość dróg i brak mostów. W przypadku Gdańska należy wziąć pod uwagę, że wyspy ze względu na funkcję turystyczną mają sezonowe wahania liczby podróżnych, a także, że dojazd do nich wymaga przejazdu przez Wisłę. Z drugiej strony w Gdańsku jest problem przejazdu przez Trójmiejski Park Krajobrazowy, co powoduje brak możliwości rozwoju dzielnic takich, jak: Osowa, Kokoszki. Z drugiej strony za tą barierą znajduje się duża dzielnica przemysłowa Bysewo, gdzie dojeżdżają robotnicy z części nadmorskiej.

Poznań posiada charakterystyczne tereny zielone tworzące pięć klinów wychodzących promieniście z centrum miasta⁴. Obszary te, mimo że niezamieszkałe, są dobrze skomunikowane z innymi częściami miasta (zwłaszcza ze śródmieściem)⁵. Poznań tworzy znaczną aglomerację składającą się w dużej

¹ M. Owsiany, *Lokalne inicjatywy inwestycyjne – Urząd Miasta Krakowa*, w: *Zarządzanie samorządem terytorialnym – najlepsze praktyki*, red. M. Zawiecki, S. Mazur, J. Bober, Program Rozwoju Instytucjonalnego, Kraków 2004.

² Z. Bonarska, *Wykorzystanie przystanków publicznego transportu zbiorowego w Krakowie*, „Transport miejski i regionalny” 2012, nr 7, s. 4–9.

³ M. Owsiany, *Lokalne inicjatywy*.

⁴ L. Mierzejewska, *Tereny zielone w strukturze przestrzennej Poznania*, PTPN, Poznań 2001, s. 43.

⁵ Tamże, s. 79.

mierze z miast⁶ (powiat poznański ma aż 10 miast oraz wieś, którą zamieszkuje ponad 10 tys. mieszkańców oraz kilka ponad 5 tys.).

Chojnice, Lębork i Wałcz to typowe pomorskie miasta powiatowe, które mają część centralną (stosunkowo) niewielką, ale w miarę gęsto oraz słabo zaludnioną, ale zdecydowanie większą część peryferyjną oraz pobliskie miejscowości. W miastach tych brakuje terenów o dużej koncentracji ludności (wysokiej zabudowy mieszkaniowej). Miasta te są również znacznie słabsze ekonomicznie niż miasta wojewódzkie, co również przekłada się na poziom świadczonych usług.

2. Rozwiązanie problemu w wybranych miastach

Pierwszym sposobem obsługi regionów słabo zaludnionych jest wprowadzenie przystanków na żądanie. Tego typu przystanki są standardem w miastach zachodnich, np. w Wiedniu, Rzymie, Berlinie, a powoli stają się nim również w polskich. Tego typu przystanki, mimo że są chętnie wykorzystywane przez podróżnych, mają kilka wad. Niedogodności te są zgłaszane zarówno przez pasażerów, jak i przez kierowców. Po pierwsze, pasażerowie, szczególnie starsi, boją się, że kierowca nie zatrzyma się na ich przystanku, ze względu na to, że dojdzie do przeoczenia którejś ze stron. Pasażerowie skarżą się, że kierowcy nie zatrzymują się na takich przystankach, kierowcy z kolei twierdzą, że pasażerowie zbyt późno zgłaszają swoje żądanie. Z drugiej strony zatrzymywanie się na przystankach stałych, na których nikt nie czeka, jest kosztowne i powoduje stratę czasu⁷. Ponadto, zauważalne są problemy polegające na wprowadzeniu bałaganu w czasach przejazdu, trudności w orientacji wśród osób nieznających terenu lub trasy przejazdu, pomyłkowe włączanie instalacji alarmowej zamiast przystankowej⁸. Przystanki na żądanie są ważnym elementem obsługi terenów słabo zaludnionych i jest to rozwiązanie, które ma sens w większości, ale nie we wszystkich miejscach. Wprowadzenie przystanków na żądanie jest jednak rozwiązaniem połowicznym i powinno być stosowane jako dodatek do kolejnych rozwiązań. Niestety, wiele miast zatrzymało się na poziomie wprowadzenia przystanków na żądanie jako jedynego sposobu obsługi terenów o niskiej gęstości zaludnienia.

Drugim sposobem jest wprowadzenie komunikacji mikrobusowej (droższej lub o inaczej skonstruowanej taryfie). Tego typu rozwiązanie wprowadził

⁶ Profil Metropolii Poznań, [www.aglomeracja.poznan.pl/aglomeracja/public/aglomeracja/pages.html?id=14808&instance=1144&parent=0&lang=pl], dostęp: 6.10.2014.

⁷ M. Zych, *Systemy przystanków na żądanie w Warszawie – badania opinii pasażerów i kierowców autobusów miejskich*, „Transport miejski i regionalny” 2013, nr 1, s. 17–21.

⁸ A. Molecki, *Metoda określania statusu przystanków w miejskim transporcie zbiorowym*, „Transport miejski i regionalny” 2004, nr 12, s. 28–30.

Kraków już w latach sześćdziesiątych, kiedy pierwsze mikrobusy Nysa N59-M rozpoczęły kursowanie na liniach sezonowych. Eksperyment ten, mimo że przynosił zysk, został zakończony po kilku miesiącach. W 1975 roku do pomysłu obsługi niektórych linii mikrobusami powrócono, lecz zakończono go w latach osiemdziesiątych. Kolejne wprowadzenie mikrobusów nastąpiło w latach dziewięćdziesiątych. Były to jednak już pojazdy prywatnych przewoźników niezrzeszonych w krakowskim MPK.

Wprowadzone później autobusy Autosan H6 oraz Jelcz M081MB obsługiwały linie zwykłe o mniejszych potokach podróży⁹. W Gdańsku podobny system był wprowadzony w dzielnicy Osowa, która miała wewnętrzną komunikację oraz połączenie z Oliwą¹⁰. Po unifikacji gdańskiej komunikacji i Planetobus, który obsługiwał tę dzielnicę stał się jednak jednym z przewoźników miejskich, a później upadł.

Trzecim sposobem jest uporządkowanie komunikacji i podział na podmiejską i miejską. Ten sposób wybrano w Krakowie oraz w nieco zmodyfikowanej formie w Gdańsku. W Krakowie podział na komunikację podmiejską i miejską jest bardzo widoczny – autobusy podmiejskie (często są to autobusy o małej pojemności) dojeżdżają do zbiorczych pętli, z których odjeżdżają autobusy miejskie¹¹.

Nieco inaczej problem rozwiązano w aglomeracji poznańskiej. Podpoznańskie gminy uruchomiły własną komunikację dowożącą mieszkańców do Poznania, korzystając, podobnie jak w Krakowie, z węzłów przesiadkowych ulokowanych najczęściej w pobliżu stacji kolejowych lub pętli tramwajowych. Charakterystycznym elementem tego typu węzłów są dworce, które pełnią oprócz funkcji komunikacyjnej funkcje handlowo-usługowe¹². W przeciwieństwie do innych aglomeracji komunikacja niektórych podpoznańskich miast rozwijała się niezależnie i jej połączenie funkcjonalne z komunikacją poznańską nastąpiło w wyniku rozrostu miast¹³. Trwają jednak prace nad scaleniem komunikacji gmin podpoznańskich w związek transportowy, podobny do Metropolitalnego Związku Komunikacyjnego Zatoki Gdańskiej¹⁴.

W Gdańsku nastąpiła pewna modyfikacja tego systemu, gdyż autobusy miejskie, obsługujące peryferia, przyjeżdżają do pętli znajdujących się w jednym z „centrów”, gdzie następuje przesiadka na tramwaj lub na pociąg SKM.

⁹ J. Wojciechowicz, *Tabor najmniejszej pojemności w MPK Kraków*, „Autobusy TEST” 2006, nr 6, s. 20–24.

¹⁰ M. Dziubiński, *Planetobus – przykład prywatnych lokalnych linii miejskich*, „Transport miejski” 2003, nr 12, s. 29.

¹¹ Z. Bynarska, *Wykorzystanie przystanków komunikacji miejskiej w Krakowie*, „Transport miejski i regionalny” 2012, nr 3, s. 23–30.

¹² R. Grochowiak, P. Dutkiewicz, S. Chrobot, *Atlas komunikacji miejskiej województwo wielkopolskie*, Poznański Klub Modelarzy Kolejowych, Poznań 2007, s. 146.

¹³ Tamże, s. 162.

¹⁴ *Proces integracji*, Zarząd Transportu Miejskiego w Poznaniu, [www.ztm.poznan.pl/komunikacja/integracja/proces-integracji], dostęp: 06.10.2013.

Obecnie tego typu węzłami są: Dworzec Główny, Wrzeszcz PKP/Klonowa/Galeria Bałtycka, Oliwa PKP/Oliwa Pętla Tramwajowa, Łostowice/Łostowice Osiedle, Chełm Witosa i Akademia Muzyczna. Nie wyklucza się, że rozwój komunikacji tramwajowej oraz kolejowej (budowa Pomorskiej Kolei Metropolitalnej) nie spowoduje zmniejszenia znaczenia pierwszych trzech węzłów kosztem innych, które powstaną bliżej obszarów o niskiej gęstości zaludnienia.

Czwartym sposobem są trasy wariantowe. Na to rozwiązanie decydują się przeważnie miasta średniej wielkości, w których nie warto robić podziału na linie miejskie i podmiejskie, choć trasy wariantowe pojawiają się również w większych miastach, np. Gdańsku. Komunikacja w Chojnicach charakteryzuje się znacznym odsetkiem linii wychodzących poza miasto. Przystanki te są obsługiwane jedynie wybranymi kursami przedłużanymi do odpowiednich przystanków¹⁵. Powoduje to jednak, że podróżny oprócz numeru linii musi znać również wariant, a sam rozkład przypomina nieco rozkłady stosowane w komunikacji regionalnej. Podobne rozwiązanie zastosowano w Łęborku, gdzie część linii kursuje albo tylko do przystanku znajdującego się w mieście, albo dojeżdża aż do końca linii¹⁶. Ten wariant jest o wiele lepszy dla podróżnych, gdyż wystarczy, że zapamiętają zaledwie dwie możliwości, dodatkowo przez dodanie na wyświetlaczu informacji „tylko do” podróżny wie, że ma do czynienia z krótszą wersją trasy. W Wałczu linie zostały dodatkowo oznakowane, co powoduje, że numer linii został zapisany w formie XY, gdzie X to numer główny, a Y numer wariantu¹⁷.

Piątym sposobem są połączenia wdzwaniane. System ten narodził się w Szwajcarii w 1995 roku, gdzie jest najbardziej popularny. Sporo systemów tego typu znajduje się jeszcze w Niemczech. W pozostałych krajach powstały pojedyncze sieci tego systemu¹⁸. W Polsce jedyną taką siecią jest krakowski Telebus, który uruchomiono w ramach projektu CiViTAS CARAVEL¹⁹. Jego zalety to zmniejszenie kosztów funkcjonowania komunikacji i zwiększenie dopasowania do potrzeb. Wadą, która ujawniała się na początku, była nieufność, połączona z tym, że ograniczono funkcjonowanie, a później całkowicie zawieszono dwie linie, którymi jeździli głównie starsi pasażerowie. Dodatkowo podróżny musi złożyć, przynajmniej z półgodzinnym wyprzedzeniem, a w soboty i niedzie-

¹⁵ Rozkład jazdy, [http://cms.mobiinfo.pl/m/m7xp.php?IDKlienta=CHOJNICE_MZK], dostęp: 30.04.2015.

¹⁶ Rozkład jazdy [www.rozklad.com/maps/mm7v2.php?IDKlienta=LEBORK_ZKM], dostęp: 06.10.2013.

¹⁷ R. Grochowiak, P. Dutkiewicz, *Atlas komunikacji miejskiej województwo zachodniopomorskie*, Poznański Klub Modelarzy Kolejowych, Poznań 2007, s. 114–119.

¹⁸ M. Wolański, *Telebus – szansa dla nierentownych połączeń*, „Autobusy TEST” 2003, nr 7–8, s. 62–63.

¹⁹ M. Drobnik-Salitry, A. Obuchowicz, *Telebus – przykład pomyślnego transferu technologii z Genui do Krakowa*, „Transport miejski i regionalny” 2010, nr 10, s. 22–29.

le od 6.00 do 8.00 dzień wcześniej²⁰. W miarę upływu czasu i działania kampanii informacyjnych mieszkańcy zaczęli przyzwyczajać się do tego rozwiązania, a nawet postulowali, żeby wprowadzić to w innych dzielnicach miasta. Dodatkowo busy zaczęły kursować również poza pierwotnym miejscem umożliwiając np. dogodną przesiadkę na stacji kolejowej²¹. Doświadczenia krakowskie pokazały, że system ten jest dobry pod warunkiem przeprowadzenia kampanii informacyjnej. W Niemczech połączenia telebusowe są wykorzystywane również w ramach wzmocnień linii kursujących tylko podczas szczytów przewozowych²², co może być z powodzeniem stosowane np. przy obsłudze dzielnic przemysłowych.

3. Alternatywna metoda

Alternatywna metoda jest modyfikacją metod nr 3 i 4. Polega na obsłudze przystanków wdzwanianych. W systemie tym połączenie dłuższe byłoby wykonywane dopiero po złożeniu zamówienia (wewnątrz zamówienie byłoby realizowane podobnie jak w przypadku przystanków na żądanie). W przypadku braku zapotrzebowania na kurs pojazd oczekuje na pętli bliższej. Co istotne, system ten nie ogranicza się tylko do przystanków końcowych, ale może być wykorzystywany również do obsługi przystanków obsługiwanych przez zajazd. Tego typu rozwiązanie nie jest jeszcze stosowane w Polsce w komunikacji miejskiej. Są jednak plany wprowadzenia go u kilku przewoźników regionalnych, ponieważ niesie szereg korzyści, i to zarówno dla klientów, jak i przewoźników.

Rozwiązanie to wymaga od pasażerów posiadania sprawnego (działającego) telefonu, co w Polsce nie jest jeszcze tak powszechne, jak np. w Finlandii, Szwajcarii lub Niemczech. Wymaga też przyzwyczajenia pasażerów, co nie jest takie trudne, jak pokazuje przykład krakowskiego Telebusa, o ile jest realizowana skuteczna akcja informacyjna. W okresie przejściowym ten problem można rozwiązać przez skorzystanie z telefonu np. u sąsiada lub w sklepie.

Zakończenie

Problem obsługi terenów słabo zaludnionych jest poważnym wyzwaniem dla miast. Szczególnie istotne jest to w miastach małych, które nie mają takich możliwości finansowych jak duże bogate miasta wojewódzkie. Są różne sposoby obsługi linii na obszarach słabo zaludnionych. Przedstawione w niniejszym artykule są, zdaniem autora, najbardziej jasne i możliwe do zastosowania w miastach mających zupełnie inne warunki. Kraków, Gdańsk oraz aglomeracja poznańska są

²⁰ A. Obuchowicz, *Usługa Tele-bus – przewozy transportem zbiorowym na żądanie*, „Transport miejski i regionalny” 2008, nr 7/08, s. 55–56.

²¹ A. Drobnik-Salitra, A. Obuchowicz, *Tele-bus*, s. 22–29.

²² M. Wolański, *Telebus – szansa*, s. 62–63.

świetnym przykładem jak może wyglądać obsługa tego typu linii w dużych miastach i aglomeracjach. Natomiast Chojnice, Łęborg i Wałcz pokazują jak tego typu rozwiązanie może być wprowadzone w miastach mniejszych, które dysponują zdecydowanie mniejszymi środkami finansowymi oraz technicznymi. Niestety, wciąż wiele jest do zrobienia w kwestii poprawy jakości obsługi terenów słabo zaludnionych. Nie jest wykorzystywany w praktyce system przystanków na telefon i to jego mimo ewidentnych zalet. Analogiczny do komunikacji miejskiej system mógłby być wprowadzony w komunikacji regionalnej na obszarach o słabej gęstości zaludnienia.

Bibliografia

- Bynarska Z., *Wykorzystanie przystanków komunikacji miejskiej w Krakowie*, „Transport miejski i regionalny” 2012, nr 3, s. 23–30.
- Bynarska Z., *Wykorzystanie przystanków publicznego transportu zbiorowego w Krakowie*, „Transport miejski i regionalny” 2012, nr 7.
- Drobniak-Salitra M., Obuchowicz A., *Tele-bus – przykład pomyślnego transferu technologii z Genui do Krakowa*, „Transport miejski i regionalny”, 2010, nr 10.
- Dziubiński M., 2003, *Planetobus – przykład prywatnych lokalnych linii miejskich*, „Transport miejski” 2003, nr 12.
- Grochowiak R., Dutkiewicz P., *Atlas komunikacji miejskiej województwo zachodniopomorskie*, Poznański Klub Modelarzy Kolejowych, Poznań 2007.
- Grochowiak R., Dutkiewicz P., Chrobot S., *Atlas komunikacji miejskiej województwo wielkopolskie*, Poznański Klub Modelarzy Kolejowych, Poznań 2007.
- Mierzejewska L., *Tereny zielone w strukturze przestrzennej Poznania*, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2001.
- Molecki A., 2004, *Metoda określania statusu przystanków w miejskim transporcie zbiorowym*, „Transport miejski i regionalny” 2004, nr 12.
- Obuchowicz A., 2008, *Usługa Tele-bus – przewozy transportem zbiorowym na żądanie*, „Transport miejski i regionalny” 2008, nr 7-8.
- Owsiany M., 2004, *Lokalne inicjatywy inwestycyjne – Urząd Miasta Krakowa*, red. M. Zawiecki, S. Mazur, J. Bober, *Zarządzanie samorządem terytorialnym – najlepsze praktyki*, Program Rozwoju Instytucjonalnego, Kraków 2004.
- Profil Metropolii Poznań [www.aglomeracja.poznan.pl/aglomeracja/public/aglomeracja/pages.html?id=14808&instance=1144&parent=0&lang=pl], dostęp: 6.10.2014.
- Rozkład jazdy [http://cms.mobiinfo.pl/m/m7xp.php?IDKlienta=CHOJNICE_MZK], dostęp: 30.04.2015.
- Rozkład jazdy [http://rozklad.com/maps/mm7v2.php?IDKlienta=LEBORK_ZKM], dostęp: 06.10.2013.
- Wojciechowicz J., 2006, *Tabor najmniejszej pojemności w MPK Kraków*, „Auto-busy TEST”, 2006, nr 6.

Wolański M., 2003, *Telebus – szansa dla nierentownych połączeń*, „Autobusy TEST” 2003, nr 7-8.

Proces integracji, Zarząd Transportu Miejskiego w Poznaniu, [www.ztm.poznan.pl/komunikacja/integracja/proces-integracji], dostęp: 06.10.2013.

Zych M., *Systemy przystanków na żądanie w Warszawie – badania opinii pasażerów i kierowców autobusów miejskich*, „Transport miejski i regionalny” 2003, nr 1.

COMMUNICATION SERVICE IN SPARSELY POPULATED AREAS AT EXAMPLES OF CHOSEN CITIES

Abstract

One of the biggest problems of urban transport organizations are the services in sparsely populated areas for example rural. These areas generated small streams at the expense of the line of heavy congestion. Moreover, public transport is needed to meet the population and not to see a source of revenue for local governments. However, we cannot forget that the municipal budget is limited and the local government, especially after the crisis, a spending guard. In Poland, the problem of service of such areas has been carried out in different ways. The article discusses the solution to this problem in the example of the three major cities: Kraków, Gdańsk, Poznań and three smaller: Chojnice, Łęborg and Wałcz. Furthermore, the author gives additional ideas for the development of the ideas that are being applied.

Key words: public transport, urban transport, sparsely populated areas, MPK Kraków, ZTM Gdańsk, MPK Poznań, MZK Chojnice, ZKM Łęborg

Translated by Adam Piotr Mehring

CZĘŚĆ II

**Wybrane problemy i wyzwania
w zakresie finansów i inwestycji**

Współczesne alternatywne formy pieniądza wobec pieniądza narodowego

Judyta Przyłuska Schmitt

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

judytap@kul.pl

Wstęp

Współczesna historia pieniądza z jednej strony pokazuje wpływ obecnych instytucji na utrzymanie stałości cen, a z drugiej, skomplikowanie systemu, w wyniku zmieniających się uwarunkowań, jak dążenie do utrzymania struktury klasowej, w której coraz mniej ludzi jest skłonnych zadowolić się niskimi zarobkami. Jest to wynikiem nie tylko politycznych poczynań klasy bogatych, ale też szybkiego przepływu środków i informacji, co wiąże się z funkcjonowaniem nowych technologii.

Celem artykułu jest przedstawienie zarysu historii pieniądza narodowego i jego stanu w gospodarce XXI w. oraz rozwiązań alternatywnych stosowanych przez społeczeństwa w dobie kryzysu. Podejście historyczne rzuca bowiem nieco światła na rozwój pieniądza i technik gospodarowania nim oraz pozwala na zapoznanie się ze współczesnymi metodami radzenia sobie z kryzysem przez społeczność posługującą się pieniądzem lokalnym, albo globalnym.

Poruszone w artykule zagadnienie gospodarki pieniądza jest ważne z punktu widzenia finansowych problemów świata. Bowiem, badania w zakresie funkcjonowania pieniądza stały się obecnie dziedziną skomplikowaną, której nie wykorzystuje się już w celu prostego wyjaśniania prawdy, ale w celu jej omijania lub nawet zaciemniania. W gąszczu ciągle nowych i zmieniających się regulacji prawnych, przy poważnym wzroście znaczenia sektora finansowego, nieustannie próbuje się odnaleźć jednostka gospodarująca, która dąży do przetrwania na rynku.

1. Historyczne podejścia do pieniądza

Zachowania ludzkie wobec pieniądza podlegały i podlegają okresowym cyklom. Pieniądz stał się towarem ogólnie pożądanym. Kiedy na rynku występuje więcej jego rodzajów, to ludzie chcieliby, aby pieniądz „zły” stał się „lepszy”. Postępują wówczas zgodnie z zasadą Kopernika-Greshama, która dowodzi, że jeśli istnieją dwa rodzaje pieniądza, będące pod względem prawnym równowartościowe, ale jeden z nich jest postrzegany przez społeczeństwo jako lepszy (cenniejszy ze względu na zawartości kruszcu), to ten lepszy pieniądz jest gromadzony (tezauryzowany), a w obiegu pozostaje głównie pieniądz gorszy. Innymi słowy, pieniądz gorszy wypiera pieniądz lepszy. Kiedy zaś pieniądz jest dobry, to ludzie o nim zapominają i jeśli te zdarzenia analizuje się w dłuższej perspektywie czasu, to widać, że społeczeństwa, które przeżywają inflację, tęsknią do twardej waluty, stabilnego pieniądza. Ci natomiast, którzy poddani są dyscyplinie i kosztom jego stabilizacji w okresach kryzysu, skłonni są do przyjęcia ryzyka stosunkowo niewielkiej inflacji. Cykl taki powtarza się dowodząc, że nic nie jest trwałe, również inflacja, a strach przed nią może być równie szkodliwy, jak ona sama.

Z ekonomicznego punktu widzenia, zastanawiające jest jednak to, co sprawia, że jakiś określony, bezwartościowy skrawek papieru staje się użyteczny przy wymianie towarów i usług, a inny – o podobnych rozmiarach i właściwościach – takiej wartości nie posiada?¹ Otóż pieniądz – w zwykłej, ludzkiej świadomości – jest jedynie tym, co i w jakich ilościach się za niego otrzymuje kupując lub wymieniając towary i usługi.

Warto przypomnieć, że jeszcze w początkach XX w., rozwinięte systemy monetarne opierały się na kruszczach szlachetnych, głównie na złocie. Granice ekspansji pieniądza wyznaczała natura, co ograniczało możliwości psucia pieniądza, choć ich nie eliminowało. Przykładowo, system mennic, który istniał do początku XIX w., skłaniał państwa do podejmowania nieuczciwych czynności, jak:

- fałszowania obcych monet, przetapiania monet na nowe o niższej wartości kruszcu,
- używania do bicia monet innych metali (np. miedzi) zamiast złota,
- bicia większej ilości monet niż powinna wynosić jednostka wagowa,
- ustalania stałego kursu monet o różnej wartości.

Wszystkie te oszustwa nasilały się wraz z postępującą centralizacją władzy oraz wzrostem potęgi państwa², które przejęło kontrolę nad podażą pieniądza, by móc decydować o jego ilości i dostarczaniu go społeczeństwu. W ten sposób odebrano rynkowi kontrolę nad podażą pieniądza, przekazując ją pew-

¹ D. Schlichter, *Bitcoin has theory and history on its side*, [www.detlevschlichter.com], dostęp:16.11.2014.

² J. Woźniński, *Historia pisana pieniądzem*, Prohibita, 2012, s. 61.

nej grupie związanej z aparatem państwa. Od tego czasu, rządzący państwem sami mogli produkować pieniądze i w konsekwencji drukować je w dowolnych ilościach³. Kształtowanie takiego systemu odbywało się stopniowo i zajęło stulecie, aż całkowita kontrola nad pieniądzem i jego emisją znalazła się w rękach rządów centralnych. Z czasem, zaczęły powstawać pierwsze banki centralne, będące substytutem dotychczasowych ograniczeń podaży pieniądza. Powierzono im kształtowanie polityki pieniężnej, która z jednej strony ograniczałaby szybki wzrost ilości pieniądza, by nie doprowadzić do przyspieszenia inflacji, a z drugiej – by nie dopuścić do zbyt szybkiego spadku podaży pieniądza i nie wywołać deflacji.

Jednak tak skonstruowany system nie sprawdził się, a – zdaniem wielu ekonomistów – wielka depresja 1929 r. w Stanach Zjednoczonych wywołana została podejmowaniem niewłaściwych działań w zakresie polityki pieniężnej przez Bank Rezerwy Federalnej. Również sytuacja w Europie stała się poważna. W 1923 r. niemiecka marka była bezwartościowa (za 1 dolara trzeba było zapłacić 4 bln! marek). Podczas wielkiej inflacji niemieckiej Bank Rzeszy nie nadążał z drukowaniem banknotów o coraz większych nominałach. System monetarny znalazł się w pełnym chaosie. W ekspresowym tempie zmieniały się ceny artykułów żywnościowych (tabela 1). Nastąpiły przerażające czasy dla zwykłych ludzi walczących o przetrwanie.

Tabela 1. Indeks cen artykułów żywnościowych w Niemczech w 1923 r.

czerwiec	9 347
sierpień	670 485
wrzesień	17 300 000
październik	4 301 000 000
listopad	862 000 000 000
grudzień	1 512 000 000 000

Źródło: *Zahlen zur Geldentwertung in Deutschland 1914 bis 1923. Sonderheft 1 zu Wirtschaft und Statistik*, Berlin 1925.

W ujęciu nominalnym proces hiperinflacji oznaczał wzrost ceny bochenka chleba z 0,63 marki w 1918 r. do poziomu 250 marek w styczniu 1923 r., w lipcu tego samego roku do 3465 marek, we wrześniu do 1,5 mln, w październiku do 670 mln, w listopadzie do 3 mld, a 15 listopada do 80 mld marek, by w końcu roku osiągnąć najwyższy poziom 201 mld marek⁴.

Rządy dodrukowując pieniądz inflacyjny zgótowały korupcyjny wpływ na obywateli oraz pełen wyrzeczeń proces uzdrowienia waluty i jej długotrwałe skutki⁵.

Również wydarzenia przełomu lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX w. wywołały dotkliwe skutki tym razem stagflacji, które sprawiły, że banki

³ Murray N. Rothbard, *O nową wolność. Manifest libertariański*, 2009, s. 107.

⁴ M. Dusza, *Kiedy pieniądz umiera... największe inflacje świata*, „Bank i Kredyt”, luty 2005, s. 54.

⁵ A. Fergusson, *Kiedy pieniądz umiera. Prawdziwy koszmar hiperinflacji*, Studio Emka, 2010.

centralne zdobyły jeszcze większą niezależność wobec rządów. W ten sposób, niemal swobodnie mogły zaostrzyć swoje działania, zmierzające do przejściowego, choć zauważalnego spadku tempa wzrostu gospodarczego.

Wraz z rozwojem technologii i w trosce o zwiększenie własnych zysków, banksterzy⁶ wprowadzali liczne innowacje dotyczące produkcji pieniądza. Dotychczasowa forma dodrukowywania banknotów została zastąpiona przez znacznie bardziej skomplikowane i mniej widoczne sposoby zwiększania podaży pieniądza w celu pokrywania wydatków i subsydiowania uprzywilejowanych grup politycznych. Metoda ta, początkowo koncentrowała się na pozostawieniu papierowych walut jako „prawnych środków płatniczych”, na których nadbudowano piramidę tajemniczych i niewidzialnych, ale mających taką samą moc „pieniędzy z książeczki czekowej” albo bankowych wkładów płatnych na żądanie. W ten sposób powstał kontrolowany przez rząd system napędzający inflację, którego działanie – zgodnie z intencją twórców – rozumieją tylko nieliczni wtajemniczeni. Są to bankierzy, ekonomiści i specjaliści z rządowych banków centralnych⁷.

2. Problemy obecnego systemu bankowego

Polityka pieniężna banku centralnego określa, jakim celem będzie ona podporządkowana. Początkowo koncentrowała się ona na średniookresowym stabilizowaniu inflacji. Banki centralne stosowały strategię kontroli podaży pieniądza, ale w wyniku rosnącej niestabilności popytu na tradycyjne formy pieniądza, skoncentrowały się na strategii bezpośredniego celu inflacyjnego. Kontrola agregatów monetarnych nie mogła już być skuteczną „kotwicą nominalną” polityki pieniężnej. I mimo wielu błędnych decyzji, banki centralne przekonywały społeczeństwo, że ich polityka przynosi korzyści gospodarce. Coraz częstsze występowanie rzeczywistych cykli gospodarczych i coraz ostrzejsze ich skutki, w rezultacie zaprzeczały efektywności podejmowanych przez nie działań, co wymusiło zmianę sposobów prowadzenia polityki pieniężnej i skłoniło banki centralne do przywiązywania większej wagi do stabilizowania inflacji, a mniejszej do stabilizowania tempa wzrostu gospodarczego.

Obecnie praktyka banków centralnych, a zwłaszcza FED i EBC znacznie wykracza poza cel inflacyjny i poza stabilnością monetarną coraz większą rolę pełni stabilność finansowa. Jest to częściowo wynikiem kryzysu finansowego 2007-2008, który pokazał, że strategia bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI) była nieskuteczna. Dlatego, żeby odpowiednio stymulować gospodarkę i utrzymać płynność, banki centralne stosują niestandardowe metody: kupują niepłynne aktywa – prowadząc działalność *quasi* fiskalną – oraz akcje – nacjonalizując banki komercyjne. W efekcie zawiązuje się ściślejsza współpraca z rzą-

⁶ Bankster – pejoratywne określenie bankierów.

⁷ M.N. Rothbard, *O nową wolność. Manifest libertariański*, 2009, s. 108.

dem, co z kolei wpływa na poziom niezależności banku centralnego⁸. Wciąż jednak pozostaje problem z kreacją pieniądza, który daje pokusę do oszukiwania poprzez generowanie większej ich ilości niż ma to pokrycie w realnej gospodarce⁹. Dodatkowo, w ostatnich kilkudziesięciu latach charakterystyczną tendencją dla nowoczesnej bankowości stało się przekształcanie dużych banków w korporacje, konglomeraty czy holdingi finansowe, takie jak: Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan, Royal Bank of Scotland, Barclays, Lloyds Banking Group, Deutsche Bank, BNP Paribas, Credit Agricole, Santander, Credit Suisse, Bank of Tokio, Bank of China i wiele innych. Ich celem jest oferowanie kompleksowych usług finansowych, nie tylko z zakresu bankowości uniwersalnej (komercyjnej i inwestycyjnej), ale także w zakresie usług ubezpieczeniowych, leasingowych, faktoringowych i innych, przeróżnych funduszy inwestycyjnych, *private equity* oraz hedgingowych¹⁰. W zjawiskach gospodarczych pieniądź gotówkowy odgrywa marginalną rolę. Stanowi obecnie niewielką część jego podaży, co jest wynikiem zarówno postępującego procesu dematerializacji pieniądza papierowego, którego rola w systemie pieniądza bezgotówkowego ciągle się zmniejsza, jak i w wyniku ekspansji kredytowej, której sprzyja emisja pieniądza fiducjarnego oparta na rezerwie częściowej.

Elastyczność współczesnego pieniądza powoduje bezsilność władz państwowych wobec kryzysu i jego skutków, która ciągle budzi emocje i wywołuje dyskusje dotyczące poszukiwania możliwych rozwiązań dla stabilizacji systemu finansowego. Zarówno rządy jak i społeczeństwo mają swoje pomysły na uzdrowienie systemu finansowego, które istotnie różnią się między sobą.

Zwolennicy scentralizowanego systemu finansowego opartego na bankach centralnych uważają, że potrzebny jest mocny, niezależny bank centralny, który prowadziłby politykę utrzymania stabilności cen, natomiast polityka makroekonomiczna wymaga odpowiedniego ukształtowania instytucji rządzących rynkiem pracy oraz odpowiedzialnej, zdyscyplinowanej polityki fiskalnej.

Inna grupa z kolei uważa, że to rząd powinien być gwarantem pieniądza, posiadać monopol na jego tworzenie i wydawanie pieniędzy w interesie społeczeństwa. Takie rozwiązania chroniłyby rząd przed spłacaniem odsetek od zadłużenia, lecz niekontrolowane wydatki mogłyby powodować nadmierny spadek wartości pieniądza, a w konsekwencji – upadek waluty.

⁸ M. Iwanicz-Drozdowska, W.L. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie*, Poltext, Warszawa 2013, s. 68.

⁹ Warto zauważyć, że system banków komercyjnych znajduje się pod ścisłą kontrolą banku centralnego, który daje im możliwość kreowania pieniądza. Natomiast władza banku centralnego wynika z nadanego mu przez państwo monopolu na drukowanie pieniędzy. Mechanizm kreacji „pustego pieniądza” i jego szkodliwych skutków opisuje wielu znanych ekonomistów.

¹⁰ J. Kay, *Should we have Narrow Banking?*, w: *The Future of Finance*, The London School of Economics and Political Sciences, London 2010, s. 218

Odrębną grupę stanowią zwolennicy szkoły austriackiej, którzy proponują powrót do zakotwiczenia pieniądza w złocie, które samo w sobie jest cenne, a zarazem gwarantuje ograniczoną – przez dostępność zasobów – wartość dóbr w naturze oraz niezależność wobec władzy państwowej.

Natomiast polityka rządów wyraźnie zmierza do wprowadzenia pełnego obrotu bezgotówkowego w celu wyeliminowania gotówki. Takie podejście staje się coraz bardziej popularne w wielu krajach, m. in. w Szwecji, w Stanach Zjednoczonych Ameryki i w krajach strefy euro. W Szwecji transakcje gotówkowe stanowią zaledwie 3% wszystkich transferów pieniężnych, w Stanach Zjednoczonych 7% a w strefie euro 9%. W USA obrotowi bezgotówkowemu, sprzyja tamtejszy FED, który nie emituje banknotów o wyższej wartości nominalnej, choć od czasu zerwania powiązania ze złotem w 1971 roku, dolar stracił 82% swojej siły nabywczej¹¹.

Państwa posługując się pieniądzem i prawem jako najważniejszymi narzędziami, za pomocą których może wpływać na życie społeczne i gospodarkę, małymi krokami zniewala społeczeństwo w obrocie bezgotówkowym w wyniku następujących działań:

- brak emisji gotówki o większych nominałach utrudnia przeprowadzanie dużych transakcji gotówkowych, co staje się niewygodne i wymusza wykorzystywanie elektronicznych płatności na większą skalę;
- naruszanie prawa ochrony informacji finansowej w celu ułatwienia monitorowania aktywności gospodarczej oraz zniesienie prawa do ochrony informacji poufnych;
- pozorne zapewnienie bezpieczeństwa przed kolumbijskimi kartelami, Al-Kaidą, oszustami podatkowymi oraz innymi przestępcami finansowymi.

Ta swoista wojna przeciw gotówce rozprzestrzenia się na inne kraje. Podążając za tym trendem, m.in. Włochy na początku 2012 r. obniżyły limit na transakcje gotówkowe z 2500 euro do 1 000 euro. Decyzje o zmniejszeniu limitu transakcji gotówkowych podjęto w celu redukcji długu rządowego (w wysokości 1,9 biliona euro), gdyż w polityce antygotówkowej upatruje się możliwości rozwiązania kwestii uchylania się od płacenia podatków¹².

3. Znaczenie sektora finansowego

O pieniądzu – zwłaszcza w sytuacjach kryzysu – można myśleć w zupełnie innej kategorii. W wyniku rewolucji informacyjnej, współczesny pieniądz – w postaci papierowej – stał się namiastką krążącego – w ogólnoswiatowej go-

¹¹ J.T. Salerno, *Wyprane pieniądze*, [<https://mises.org/library/laundered-money>] dostęp: 1.07.2012.

¹² Tamże.

spodarcze – pieniądza elektronicznego. W ujęciu zasobowym pieniądz elektroniczny wielokrotnie przewyższa pieniądz papierowy, a jego elektroniczna forma powstaje, pomnaża się i osiada głównie w sferze finansowej, co nadaje jej charakter obiegu zamkniętego¹³. W ciągu dekady przed kryzysem finansowym lat 2007-2008, globalne aktywa finansowe¹⁴ podwoiły się, natomiast wartość transakcji dotyczących akcji, obligacji, rynku forex i derywatów wzrosła niemal czterokrotnie, do 26-krotności globalnego PKB. Stworzony w sferze finansowej sztuczny kapitał znalazł ujście w produktach *subprime*, które w wyniku sekurytyzacji umożliwiły dodatkową kreację monetarną¹⁵. Na proces tak radykalnego wzrostu znaczenia sektora finansowego w gospodarce światowej¹⁶ zwróciło uwagę wielu autorów¹⁷. Zjawisko to – zapoczątkowane jeszcze w latach 70. i 80. XX w., przy sprzyjających warunkach deregulacji i liberalizacji systemu finansowego – wyraźnie pokazuje analiza wolumenu transakcji na rynkach finansowych. Szacuje się, że:

- od 1973 – 1975 r. wolumen takich transakcji wzrósł około 80 razy, a do 2005 r. około 150 razy¹⁸;
- obroty na globalnym rynku walutowym w 2007 r. były 70 razy wyższe aniżeli wartość światowego handlu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych lat 70. XX w.;
- łączne zadłużenie sektora prywatnego (*corporate*) w USA zwiększyło się z ok. 50% PKB w 1947 r. do ok. 280% PKB w 2007 r.¹⁹
- w USA udział sektora finansowego w PKB zwiększył się z 2,5% w 1947 do 8,2% w 2008 r.
- kredyt w sektorze prywatnym wzrósł z blisko 4% PKB w 1980 r. do ponad 16% w latach 2008-2009;
- w Wielkiej Brytanii zadłużenie sektora prywatnego wzrosło z 60% PKB w 1985 r. do 130% PKB w 2008 r.²⁰

¹³ H. Zadora, T. Zieliński, *Pieniądz współczesny a kryzysy finansowe*, Difin, Warszawa 2012, s. 8.

¹⁴ Globalne aktywa finansowe opisane za pomocą kapitalizacji giełd, wartości rynku obligacji oraz sum bilansowych sektora bankowego i ubezpieczeniowego.

¹⁵ H. Zadora, T. Zieliński, *Pieniądz*, s. 9.

¹⁶ Proces ten określany jest jako finansjalizacja.

¹⁷ M.in. Stockhamer (2004), Palley (2007), Ratajczak (2012), Zadora i Zieliński (2012).

¹⁸ J. Żyżyński, *System finansowy a gospodarka realna: między służebnością a wyobcowaniem*, „*Ekonomista*” 2006, nr 4, s. 531.

¹⁹ A. Turner, *What do banks do? Why do credit booms and bust occur and what can public policy do about it?* w: *The future of finance and the theory that underpins it*, LSE, London 2010, (Chart 5) s. 53.

²⁰ W. Małecki, *Przemiany sektora bankowego i ich konsekwencje*, *Ekonomista*, PAN, 2014, nr 4, s. 468–469.

Problem współczesnego, światowego długu wiąże się z nowoczesnymi instrumentami finansowymi, które również oparte są na długu i bez ciągłej jego kreacji nie mogą sprawnie funkcjonować. Sytuacja ta nie jest problemem jednej wielkiej instytucji czy państwa. Dług ogarniający kolejne rządy i gospodarki powstaje w wyniku samonapędzającej się spirali. Już tylko między 2010 a 2011 r. zadłużenie sektora publicznego USA zwiększyło się o 2,6 bln dolarów, a potrzeby bieżącej obsługi długu są dużo większe. Kolejnym przykładem są kraje G20, które w 2009 r. zaciągnęły pożyczki na 5,3 bln dolarów, w 2010 r. rządy 15 dużych krajów pożyczyły blisko 10 bln dolarów, a w 2012 r. kolejne pożyczki sięgnęły 8 bln dolarów²¹. Na kryzys bankowy jako przyczynę każdego zadłużenia wskazują C. Reinhart i K. Rogoff²². Zacieśnienie polityki pieniężnej, uzasadniane monetarystycznym podejściem, stworzyło ograniczenia kreacji pieniądza, a wobec nieustannego popytu na pieniądź, zwłaszcza w fazie koniunktury, został on zastąpiony długiem. W tak ukształtowanym systemie, bank centralny posiada monopol na emitowanie banknotów, które są identyczne z rządowymi pieniędzmi papierowymi i dlatego stały się „standardem” monetarnym kraju. Emisja pieniądza papierowego przez banki centralne umożliwia dalszą kreację pieniądza bezgotówkowego, a rządowi kreowanie długu w postaci zobowiązań, które muszą być spłacone tym pieniądzem. W istocie są to tylko inne drogi tworzenia tego samego pieniądza – *fiat money*²³. Uwaga ekonomistów i polityków po każdym kryzysie zadłużenia skupia się na poszukiwaniu najlepszych dróg wyjścia. Problem jednak w tym, że nie ma prostego i bezbolesnego rozwiązania, gdyż w grę wchodzi koszty społeczno-ekonomiczne i polityczne.

Najpoważniejszym zagrożeniem dla funkcjonowania w społeczeństwie pieniądza narodowego jest utrata do niego zaufania, co prowadzi do upadku pieniądza wywołując hiperinflację. Zjawisko to (jak opisano powyżej) charakteryzuje się zarówno gwałtownym wzrostem ilości pieniądza w obrocie, jak i szybko zmieniającymi się cenami towarów i usług. Przy takim scenariuszu dochodzi do katastrofy gospodarki, czyli odrzucenia przez społeczeństwo bezwartościowego pieniądza i podjęcia prymitywnej wymiany – towaru za towar. W tej sytuacji, aby wyprowadzić państwo z gorączki hiperinflacji, władze państwa podejmują zdecydowane działania kosztownej i radykalnej reformy stabilizacji finansów państwa, która z kolei prowadzi do spadku produkcji i wzrostu bezrobocia. Hiperinflacja jest skrajną postacią choroby, na jaką może zapaść współczesny pieniądź i której zatrzymanie i odwrócenie jest zwykle dla społeczeństwa brzemiennie w skutkach. Wystarczy przyrzeć się wydarzeniom w Grecji i bliżej poznać problemy związane z niewypłacalnością państw, by dostrzec, jakie niosą koszty społeczne.

²¹ T. Gruszecki, *Świat na długi*, KUL, Lublin 2012, s. 21.

²² C. Reinhart, K. Rogoff, *This Time is Different*, Princeton, Oxford, 2010.

²³ T. Gruszecki, *Pieniądź bez gwarancji*, „Gazeta Bankowa”, kwiecień 2012, nr 4(1132), s. 45.

W historii zdarzały się i zdarzają bankructwa i afery bankowe, których przyczyny były różne – od rzeczywistych defraudacji do pomówień i plotek. Analiza poszczególnych przypadków skłania do zastanowienia, na ile nieskuteczność rozwiązań instytucjonalnych, niewłaściwe metody audytu, albo czynniki efektu domina stały się przyczyną tych zjawisk, a na ile było to świadome, celowe i nieetyczne działanie sprawców tych afer. Rozmiary obecnego kryzysu, a przede wszystkim zagrożone oszczędności milionów klientów zmusiły władze państw do interwencji i działań pomocowych na niespotykaną dotąd skalę²⁴.

4. Waluty lokalne

Powyższe wydarzenia sprawiają, że społeczeństwo coraz bardziej świadome choroby obecnego systemu oraz jego konsekwencji samo poszukuje rozwiązań, które pozwolą mu na przetrwanie w warunkach kryzysu. Jednym z nich i coraz częściej stosowanym są alternatywne waluty lokalne, które dzisiaj funkcjonują obok pieniądza państwowego.

Ich historycznym przykładem wartym przypomnienia jest miasteczko Wörgl w Austrii, które przy użyciu lokalnej waluty pokonało problemy depresji w czasie wielkiego kryzysu lat trzydziestych XX w.²⁵. Okres ten był ogromnie trudnym nie tylko dla sfery gospodarki realnej, lecz także dla stosunków monetarnych. Zmianie uległy warunki, w których system waluty złotej mógł efektywnie funkcjonować. Deflacja powodowała nasilenie interwencjonizmu państwowego, a ochrona własnego rynku wywoływała coraz większy protekcjonizm (zobrazowany wojnami celnymi)²⁶. Sytuacja miasteczka Wörgl nie odbiegała od ówczesnego położenia gospodarki narodowej. Charakterystyczne jej cechy to: wzrost bezrobocia, stagnacja, zniszczona infrastruktura, pusty skarbiec, kurcząca się baza podatkowa, coraz wolniej cyrkulujące w obiegu pieniądze. Aby pobudzić miasteczko do życia i ulżyć jego mieszkańcom, burmistrz Wörgl wyemitował serię numerowanych „certyfikatów za pracę” o łącznej wartości 5000 szylingów i wprowadził je do obrotu. Już wkrótce, w wyniku emisji lokalnego pieniądza, którym można było regulować należności nie tylko w sklepach, ale i urzędach, udało się przełamać zastój gospodarczy, a nawet osiągnąć rozwój. Nowy system funkcjonował na zasadzie *demurrage*, tzn. ujemnej stopy procentowej. Oznaczało to, że co miesiąc pieniądze traciły określony procent swojej wartości, jeśli nie zostały pущczone w obieg. To przyczyniło się do szybkiej cyrkulacji pieniądza, gdyż ludzie woleli szybciej spłacać zobowiązania, żeby tylko nie płacić nawet niewielkiej opłaty *demurrage*. W ciągu roku, wartością 5000 szylingów w postaci certyfikatów obrócono 463 razy, a zwykłą walutą jedynie

²⁴ T. Gruszecki, *Pieniądz bez gwarancji*, s. 14.

²⁵ Przykład ten opisuje wielu autorów.

²⁶ T. Gruszecki, *Pieniądz w dziejach gospodarczych Polski*, KUL, Lublin 2003, s. 70.

213 razy. W efekcie, wytworzono dobra i usługi o łącznej wartości 2,3 mln szylingów, znacząco spadło bezrobocie, poprawie uległ stan infrastruktury miejskiej. Ten sukces gospodarczy zainspirował inne społeczności lokalnych do podjęcia podobnych działań, ale przeciwdziałanie sił centralistycznych posiadających monopol na emisję pieniądza doprowadziły do przerwania eksperymentu. Podobna sytuacja spotkała prowincję Alberta w Kanadzie, która w połowie lat trzydziestych XX w. próbowała wprowadzić „deprecjonującą się walutę”, lecz i w tym przypadku centralny rząd zakazał podejmowania działań w tym zakresie²⁷.

Obecne waluty alternatywne nazywane walutami lokalnymi lub regionalnymi, podobnie jak podmioty ekonomii społecznej również funkcjonują w niewielkich społecznościach lokalnych, takich jak gmina, powiat, miasto czy nawet dzielnica. Powstają zwykle w wyniku kryzysu gospodarczego, na obszarach o wysokiej stopie bezrobocia, gdzie brakuje dopływu pieniądza narodowego w postaci gotówki. Ich skuteczność potwierdzają liczne przykłady.

W Europie w tym zakresie dominują Niemcy, u których można znaleźć około 40 regionalnych walut²⁸. Najczęściej wchodzi one w skład ogólnokrajowej sieci Regiogeld²⁹, która oferuje wsparcie i pomoc przy podejmowaniu przez miasto lub gminę takich inicjatyw. Na stronie internetowej Regiogeld przedstawia m.in. koncepcje regionalnej waluty, opisuje klasyczny pieniądz i jego system odsetkowy, przedstawia aktualne inicjatywy w zakresie wprowadzania podobnych inicjatyw itp. W obszarze aktualnie prowadzonych eksperymentów z wolnym pieniądzem najbardziej znane są: chiemgauer, sterntaler, havelblüte i urstromtaler, oraz zakorzenione we wspomnianej inicjatywie Regiogeld: rheingold i engelgeld. Wszystkie one mają pokrycie w euro lub odpowiednim świadczeniu. Ważną rolę w sieciowym projekcie odgrywają miejsca wydawania regionalnego pieniądza (banki, wybrani przedsiębiorcy i sklepy, odpowiednie biura stowarzyszenia Regiogeld), które umożliwiają szybką i nieskomplikowaną wymianę na walutę komplementarną. Poza tym, pożyteczną rolę pełnią opłaty obiegowe, tzw. znaczki chroniące przed utratą wartości oraz udział lokalnych przedsiębiorstw jako gwaranta sukcesu Regiogeld.

W Saksonii-Anhalt, od 2004 r. w obrocie funkcjonuje urstromtaler, wprowadzony w celu wsparcia lokalnej wytwórczości jako przeciwwagi dla dużych koncernów i sieci supermarketów. Korzysta z niej ok. 200 firm. Urstromtalerem można płacić w sklepach, piekarniach, kwiaciarniach, restauracjach.

²⁷ J. Reichel, *Rzecz o pieniądzu dla lokalnych społeczności, czyli małe jest najpiękniejsze*, Biblioteka „Zielonych Brygad” nr 19, wyd. 1, Zielone Brygady, Kraków 1997, [<http://www.zb.eco.pl/bzb/19/index.htm>].

²⁸ Od 2002 r. w wielu krajach związkowych w Niemczech zaczęły, jak spod ziemi, wyraść dziesiątki lokalnych walut [<http://www.spiegel.de/wirtschaft/service/regiogeld-ein-waehrungsmodell-ist-gescheitert-a-844830.html>].

²⁹ Regiogeld.de

W 2003 r., w Prien am Chiemsee w Bawarii, wprowadzono do obiegu chiemgauera, na który jeszcze tego samego roku wymieniono ponad 68 000 euro, a w roku 2012, było to już blisko 2 000 000 euro. Od czasu funkcjonowania lokalnego pieniądza, obroty sięgnęły 5,1 milionów euro. W 2010 r. uruchomiono w lokalnej walucie mikrokredyt o wysokości 20 000 chiemgauerów. W 2013 roku w lokalnej walucie można było płacić u blisko 600 przedsiębiorców. Szacuje się, że około 2,5 tysiąca osób regularnie płaci tą walutą³⁰.

Utrzymanie lokalnego banknotu w obiegu wymaga opłacenia przez jego posiadacza swego rodzaju podatku, tzw. *demurrage* (przestój), którego twórcą był Silvio Gesell, niemiecki handlowiec, teoretyk finansowy, reformator socjalny i założyciel nauki o wolnej gospodarce³¹. Głównym celem jego działań była gospodarka funkcjonująca bez zakłóceń i wahań koniunkturalnych oraz sprawliwy porządek społeczny. Z tego względu wzywał do utrzymywania stabilnej wartości pieniądza związanej z płynnymi kursami walut i zniesienia pokrycia pieniądza w złocie. Oznaczało to uwolnienie podaży pieniądza od rezerw złota banków centralnych, jak też zniesienie obowiązku wymienialności pieniądza w stosunku do złota. Dopiero przez zapewnienie ciągłego obiegu wolnym pieniądzem Gesell uważał, że możliwe będzie sterowanie jego podażą tak, aby siła nabywcza pieniądza, a tym samym ceny, pozostały stabilne. Jego zdaniem, bank centralny powinien być pozbawiony prawa do emisji banknotów, a prawo to powinno być przekazane niezależnej izbie walutowej. Gesell wyjaśniał, że kontrolowanie ilości pieniędzy może się odbywać poprzez dodrukowywanie banknotów w przypadku ich braku, a w przypadku ich nadmiaru – palenie ich. Wówczas nie byłoby tak ogromnych wahań w gospodarce, a niepokoje społeczne z powodu wysokiego bezrobocia byłyby trwale wyeliminowane. W uzupełnieniu do elastycznych kursów walut, Gesell zaproponował utworzenie międzynarodowego stowarzyszenia płatniczego (*International Valuta-Assoziation*, IVA) i wprowadzenia waluty międzynarodowej zabezpieczającej obieg. W ten sposób chciał ułatwić międzynarodowy ruch płatniczy i uniezależnić go od istniejących na rynku walut. Będąc przeciwnikiem gospodarki opartej na odsetkach, po zakończeniu pierwszej wojny światowej wypowiedział prorocze słowa: *Trotz des heiligen Versprechens der Völker, den Krieg für alle Zeiten zu ächten, trotz der Rufe der Millionen: „Nie wieder Krieg!“, entgegen all den Hoffnungen auf eine schöne Zukunft, muss ich sagen: wenn das heutige Geldsystem, die Zinswirtschaft, beibehalten wird, so wage ich es, heute zu behaupten, dass es keine 25 Jahre dauern wird, bis wir vor einem neuen, noch furchtbareren Krieg stehen!*³²

³⁰ Ann-Kristin Mennen, *Regionalwährungen: Mit Chiemgauer gegen den Euro-Crash*, Spiegel-Online Wirtschaft, dostęp: 11.11.2014.

³¹ [http://de.wikipedia.org/wiki/Silvio_Gesell], dostęp: 11.11.2014.

³² Mimo świętej obietnicy narodów, potępienia wojny po wsze czasy, mimo okrzyków milionów: *Nigdy więcej wojny! wbrew wszystkim nadziejom na piękną przyszłość, muszę*

Dwa lata po śmierci Silvio Gesella (1930), w okresie Wielkiego Kryzysu podjęto z sukcesem (wyżej opisane) działania w Wörgl w Tyrolu oraz w Schwanenkirchen w Bawarii, zmierzające do uwolnienia pieniądza. Również na wyspie Norderney przeprowadzono akcję wära – wolnego pieniądza. Takie akcje mogły złagodzić społeczeństwu najgorsze skutki kryzysu światowego, gdyż tam, gdzie się je stosuje zwykle obniża się bezrobocie, poprawia lokalna koniunktura, odbudowuje infrastruktura, zawiązują się ściślejsze więzi społeczne. Dzięki walucie lokalnej pieniądz jest podtrzymywany w obiegu, wpływa na wzrost obrotu i generuje wzrost gospodarczy w lokalnych społecznościach. Posiadacze lokalnej waluty są zachęcani do kupowania lokalnych towarów i usług w lokalnych placówkach. Z tych jasnych zalet zainteresowanie tymi rozwiązaniami było w rzeczywistości wielkie. W celu pokonania gospodarczego kryzysu, z Francji wyruszył minister finansów, a późniejszy premier Édouard Daladier do Wörgl. Również w USA, Irving Fisher proponował amerykańskiemu rządowi – choć na próżno – podobne rozwiązanie z nazwą stamp scrip. Jednakże emisja znaków pieniężnych została prawnie powierzona bankom centralnym, które wpłynęły na zakazanie prowadzenia akcji takich jak w miasteczku Wörgl. Na skutek tych działań sytuacja ekonomiczna ludności w czasie Wielkiego Kryzysu ponownie znacznie się pogorszyła, a ponad 200 zaplanowanych projektów w społecznościach w Austrii, Niemczech i Szwajcarii musiało zostać wówczas przerwanych³³.

Obecnie takie inicjatywy przeżywają rozkwit w wielu krajach europejskich. Ecoroma funkcjonuje we Włoszech, tyroler stunde w Austrii, a WIR w Szwajcarii, w Hiszpanii ECO (od października 2012 r.), a w Polsce dobry (od stycznia 2014 r.). Wszystkie systemy waluty lokalnej – choć różnią się nieco między sobą – mają jeden wspólny cel: wzmocnienie regionu, by zapobiec utracie siły nabywczej, pozostawionej sobie samej społeczności.

Z początkiem światowego kryzysu gospodarczego lat 2008-2009, idea zapewnienia obiegu pieniądza – wg koncepcji Silvio Gesella z negatywną stopą procentową – została ponownie podjęta w różnych miejscach. Członek Zarządu Europejskiego Banku Centralnego Benoît Cœuré, w maju 2014 r.³⁴ przyznał, że możliwe są ujemne stopy procentowe w strefie euro i na taką ewentualność jest ona przygotowana zarówno pod względem technicznym, jak i prawnym. Oczywiście mocno ujemne stopy mogłyby dotknąć posiadaczy depozytów, ale gdyby stopa depozytowa była tylko nieco poniżej zera, to wcale nie musieliby tego odczuć, natomiast dla banków byłaby to zachęta do pożyczania.

powiedzieć: jeśli dzisiejszy system monetarny zachowa gospodarkę odsetkową – ważyć się to dzisiaj twierdzić, że nie minie 25 lat, a staniemy przed nową, jeszcze straszniejszą wojną.

³³ J. Reichel, *Rzecz o pieniądzu*.

³⁴ Wywiad Gazety Wyborczej z Benoît Cœuré, członkiem Zarządu EBC z 16 maja 2014. [http://www.ecb.europa.eu/press/inter/date/2014/html/sp140524_1.pl.html], dostęp: 16.11.2014.

Jak donosi „Frankfurter Allgemeine Zeitung”, pierwszy w Niemczech Skatbank w Turynii – bezpośrednio zależny od Volks i Raiffeisen Bank Altenburger Land – wprowadził ujemne oprocentowanie szczególnie wysokich oszczędności³⁵. Od 1 listopada dotyczy to kwot – większych niż 500 000 euro – ulokowanych na rachunkach depozytowych. Powyżej tego progu dotychczas nie płacono żadnych odsetek, ale w przyszłości będzie pobierane negatywne oprocentowanie 0,25%. Według informacji portalu internetowego Verivox niektóre firmy w Niemczech musiały już przed kilkoma tygodniami płacić takie „odsetki karne” na saldzie do datnim. Teraz to samo dotknie klientów indywidualnych. Jak tłumaczą bankowcy. Krok ten uzasadnia polityka Europejskiego Banku Centralnego dotycząca stopy procentowej³⁶. W tej sytuacji praktyki takie nie będą należały do rzadkości.

Czy klienci banków będą poszukiwać innych rozwiązań, będących najlepszą formą obrotu pieniężnego, a zarazem tezauryzacji? Nieco inne rozwiązanie, odmienne od lokalnych walut oferuje typowo wirtualna waluta o zasięgu globalnym, jakim jest bitcoin.

5. Waluty globalne – bitcoin

Koncepcją odmienną od wyżej przedstawionych jest dynamicznie rozwijający się projekt bitcoina, waluty typowo wirtualnej i wolnej, obecnej w sieci od 2009 r.³⁷

W ciągu swojego dynamicznego rozwoju bitcoinowi już wielokrotnie wróżono rychły koniec, zwłaszcza w sytuacji narastającej bańki, która pękała, po czym pieniądz ponownie znacząco zyskiwał na wartości. W 2012 r. waluta zyskała wobec dolara ponad 180% i wszystko wskazywało, że i 2013 rok przyniesie wzrost jej wartości. W pierwszych miesiącach roku bitcoina wzrósł o kolejne 350%, co interpretowano jako zwwyżkę wynikającą z deflacyjnego charakteru waluty, której podaż maleje wraz upływem czasu i wzrostem liczby koparek zaangażowanych w proces jej tworzenia.

Ze względu na swoją ograniczoną podaż (21 mln), bitcoin tworzy analogię do złota, dlatego w przypadku resetu w światowych finansach, być może miałby szansę – pod pewnymi warunkami – stać się walutą globalną³⁸.

Z ekonomicznego punktu widzenia bitcoin spełnia wszystkie warunki twardego pieniądza, choć zwolennicy szkoły austriackiej mogą zastanawiać się,

³⁵ *Deutsche Bank rechnet mit Negativzinsen für Privatkunden*, [http://www.faz.net/aktuell/finanzen/geldanlage-trotz-niedrigzinsen/geldanlage-deutsche-bank-rechnet-mit-negativzinsen-fuer-privatkunden-13243347.html] dostęp: 16.11.2014.

³⁶ *Bankkunden müssen zahlen. Erstmals Negativzinsen auf Tagesgeld* [http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/sparen-und-geld-anlegen/bankkunden-zahlen-erstmals-negativzinsen-auf-tagesgeld-13237202.html], dostęp: 16.11.2014.

³⁷ J. Przyłuska, *Wirtualny pieniądz*, „Gazeta Bankowa” 2012, nr 5, s. 97.

³⁸ J. Przyłuska-Schmitt, *Kryzys systemu finansowego i alternatywny pieniądz*, w: *Kryzys a dług publiczny w krajach rozwiniętych*, red. T. Gruszecki, KUL, Lublin 2014, s. 205.

czy to jednak nie sprzeczne z twierdzeniem Misesa o regresji, w którym mówi, że żadna forma pieniądza nie powstaje jako gotowy środek wymiany, że jakkolwiek monetarna jednostka musi najpierw posiadać jakiś inny towar w obrocie, zanim wejdzie do użycia jako pieniądź właściwy. Można tu przywołać analogię do banknotu, który – zanim stał się towarem – pełnił funkcję urządzenia służącego do płatności, czyli roszczenia o zwrot pieniędzy właściwych, jakimi wówczas było złoto lub srebro. Początkowo, banknoty stosowane jako wygodniejszy sposób służący do przeniesienia własności w złocie lub srebrze, z czasem rozpowszechniły się i przyjął, jako właściwy nośnik wymiany w handlu. Jak wiadomo, wraz z upływem czasu pokrycie w złocie zostało usunięte, a banknot nadal pozostał w obiegu jako pieniądź, stając się pieniądzem samym w sobie. Podobnie można myśleć o bitcoinie jako o tanim i wygodnym urządzeniu do przenoszenia prawa własności – póki co – papierowego pieniądza państwowego.

Następnym warunkiem jaki spełnia wirtualny bitcoin jest jego ograniczona podaż. Podczas, gdy ilość państwowego pieniądza papierowego jest elastyczna i stale się rozszerza, to wartość wymienna bitcoinów wiąże się głównie ze wzrostem ich wartości. Stąd, na pewnym etapie, bitcoin może pojawić się w handlu jako pieniądź właściwy. System monetarny oparty na twardej walucie, pełniący funkcję pieniądza międzynarodowego i apolitycznego (w formie prywatnego systemu złota albo bitcoinów), byłby prawdziwym systemem kapitalistycznym, który ułatwia wymianę między osobami fizycznymi i przedsiębiorstwami na rynkach krajowych i międzynarodowych. Ten system miałby szansę stać się stabilnym i funkcjonować poza polityczną kontrolą³⁹.

W związku z tym, bitcoin niesie wiele zalet dla użytkowników pieniędzy, chociaż trzeba pamiętać, że rola współczesnych banków stałaby się marginalna. Sposób funkcjonowania dzisiejszych banków dowodzi, w jakim stopniu stały się one istotnym narzędziem obecnego, państwowego systemu pieniężnego *fiat money* i jego wszystkich wad⁴⁰.

6. Różnice między wirtualnymi walutami

Wirtualne waluty najczęściej definiuje się jako niepodlegający regulacjom prawnym typ pieniądza wydawany w środowisku elektronicznym, który jest akceptowany przez wirtualne społeczności ograniczone do użytkowników platform społecznościowych lub graczy w systemach gier online⁴¹. Alternatywne waluty pełnią podobne funkcje, jak pieniądź w świecie realnym – są miernikiem wartości

³⁹ J. Przyłuska, *Kryptograficzna waluta dużych zysków*, „Gazeta Bankowa” 2014, , nr 1, s. 73.

⁴⁰ Tamże.

⁴¹ M. Kisiel, *Niekartowe schematy płatności bezgotówkowych na świecie, Kierunki rozwoju, wybrane przykłady*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, s. 74–76, [http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/niekartowe-swiat.pdf], dostęp: 17.11.2014.

i środkiem wymiany, ale funkcja przechowywania wartości, nie jest wystarczająco rozwinięta – ale póki co, mają niewielkie znaczenie wobec rynku płatności detalicznych. Z realną gospodarką alternatywne waluty mogą być powiązane na kilka sposobów⁴²:

- zamknięte systemy istniejące w oderwaniu od zewnętrznego świata, obejmujące gry komputerowe, np. gra „World of Warcraft”, gdzie wirtualne złoto można zdobywać wewnątrz gry;
- systemy jednokierunkowe przyjmujące strumienie pieniężne z zewnątrz, co oznacza, że wirtualną walutę można nabyć po ustalonym kursie, ale nie jest możliwa transakcja odwrotna, np. system Facebook Credits, w którym „kredyty” można było kupować w fizycznych punktach handlowych, lub rozwiązanie Amazon Coins;
- systemy dwukierunkowe, w których wirtualna waluta może być wymieniana na inne waluty bez ograniczeń, a rolę wejścia i wyjścia pełnią najczęściej giełdy, kantory i innego rodzaju pośrednicy, np. system bitcoin.

Wirtualne waluty o charakter zamkniętym nie stanowią fundamentów nowych systemów płatności bezgotówkowych. Traktuje się je raczej jako specyficzne rynki, na których istnieje zapotrzebowanie na dopasowane do wirtualnych realiów formy transferu pieniądza „do systemu”. Rynki te rozwijają się dynamicznie, a ich wielkość szacowana jest na kilka miliardów dolarów rocznie. Z tego względu budzą zainteresowanie podmiotów obsługujących płatności w środowisku online, m.in. PayPal i organizacji kartowych.

Natomiast typ dwukierunkowej waluty wirtualnej jest pod pewnymi względami podobny do pieniądza elektronicznego. Zbliżona jest forma i łatwość przemieszczania środków, ale są także istotne różnice. Pieniądz elektroniczny jest emitowany przez podmioty podlegające regulacjom prawnym, wyrażony w jednostkach obowiązujących na danym terytorium (np. złotych) i można go bez przeszkód zamienić na inne formy pieniądza. Wirtualne waluty tworzą własne jednostki miary i nie gwarantują wymienialności. Nie podlegają dotąd regulacjom prawnym obejmującym instytucje płatnicze, instytucje pieniądza elektronicznego i instytucje kredytowe⁴³.

Szczególnie zainteresowanie budzi system waluty wirtualnej bitcoin, który jest zdecentralizowany, pozbawiony centralnego podmiotu zarządzającego emisją i rozliczaniem jednostek pieniądza. System Bitcoin nie ma żadnego oparcia w zewnętrznym źródle wartości. Nie jest powiązany z żadną narodową walutą, ale bitcoiny można wymieniać na inne waluty, nie tylko w internetowych kantorach. Takie waluty jak bitcoin nie mają jasno zdefiniowanego statusu prawnego i mogą być traktowane na wiele sposobów, jako:

⁴² Virtual Currency Schemes OCTOBER 2012, European Central Bank, Eurosystem, s. 13–30, [<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>], dostęp: 17.11.2014.

⁴³ Tamże.

- alternatywna waluta (podobnie jak waluty emitowane np. przez społeczności lokalne);
- e-pieniądz;
- wirtualne dobro (zachowujące się jak pieniądz towarowy).

Zalety bitcoina takie jak: minimalne koszty transakcyjne, anonimowość, łatwość transferowania, szybkość rozliczania transakcji i ich nieodwracalność sprawiają, że taki typ pieniądza jest bliski pożądanemu ideałowi środka płatniczego.

Wokół systemu Bitcoin skupiona jest aktywna społeczność deweloperów tworzących aplikacje na różne platformy. Użytkownicy waluty mogą korzystać z kilku aplikacji mobilnych, które umożliwiają przekazywanie monet pomiędzy płatnikiem i odbiorcą oraz podgląd stanu portfela. Stworzono także szereg aplikacji e-commerce dla internetowych merchantów chcących przyjmować BTC oraz wtyczki dla systemów POS w fizycznych punktach sprzedaży. Dostępne jest także oprogramowanie na terminale POS VeriFone, umożliwiające pobieranie notowań BTC i przeliczanie kwot transakcji z walut narodowych na cyfrowego bitcoina.

W przyszłości bitcoin może stać się alternatywną – wobec rachunków bankowych i kart płatniczych – formą rozrachunku transakcji dokonywanych przy użyciu różnych systemów płatności. Problem niestabilności notowań BTC może zostać rozwiązany poprzez udział pośrednika biorącego na siebie ryzyko zmiany kursu i „blokującego” kurs, przy jakim została zawarta transakcja. Taką rolę pełnią już dziś niektóre podmioty obsługujące transakcje z użyciem BTC. Adres wirtualnej waluty może stać się np.:

- jednym ze źródeł wartości w mobilnych portfelach;
- przedpłaconym rachunkiem w niekartowych systemach płatności;
- źródłem finansowania transakcji w aplikacjach POS.

Ciągle jeszcze eksperymentalny etap rozwoju bitcoina oraz wątpliwości dotyczące jego statusu prawnego i niestabilność notowań powodują, że funkcjonowanie systemu płatności opartego o bitcoin póki co jest jeszcze nierealne. Niemniej jednak, wirtualna waluta znajduje zastosowanie w rynkowych niszach, choć ciągle niewielki rozmiar bazy jej użytkowników uniemożliwia szersze wykorzystanie takiej formy rozliczeń⁴⁴.

Zakończenie

W dzisiejszej rzeczywistości palącym problemem staje się znalezienie rozwiązania dla systemu finansowego, podatnego obecnie na różnego rodzaju kryzysy, depresję, cykle koniunkturalne i bańki spekulacyjne. Coraz częściej stawia się pytanie, czy istnieje zastępczy system na tyle prosty i bezpieczny, jak bankowy pieniądz bezgotówkowy?

⁴⁴ Virtual Currency Schemes.

Obecne projekty koncentrują się na uwarunkowaniach podyktowanych rozwojem nowoczesnych technologii, które odbywają się w wirtualnej sieci, a jednocześnie powracają do korzeni (zakotwiczenia w czymś cennym). Nie są to zupełnie nowe pomysły, gdyż ich idea opiera się na analogii do złota, które od wieków fascynowało i przypisywano mu ponadnaturalne właściwości⁴⁵. Dążenie do zbudowania systemu finansowego sprawiedliwego społecznie i o solidnych podstawach jest wyrazem sprzeciwu wobec destrukcyjnej polityki pieniężnej prowadzonej przez banki centralne, które niejednokrotnie doprowadziły do kryzysów, nierówności i wielkich strat społecznych. Poszukiwania alternatywnych rozwiązań przez samo społeczeństwo ma wydzźwięk coraz większego niezadowolenia z istniejącej sytuacji. Nowe rozwiązania są na tyle postępowe i wolne od kontroli ze strony władzy państwowej, że stanowią obiekt zainteresowań coraz szerszych kręgów⁴⁶.

Przy niewydolności obecnego systemu finansowego popularne inicjatywy przywracające możliwość tworzenia pieniędzy przez rząd, odebrałyby to prawo prywatnym bankom. W tej sytuacji ich dalsza działalność opierałaby się na pożyczaniu jedynie rzeczywistych pieniędzy. Jak wynika z powyższej analizy, choć proponowane rozwiązania dla systemu pieniężnego różnią się między sobą co do szczegółów, to wszystkie one są zgodne z ideą, że emisja pieniądza i związane z nią korzyści należą do całego społeczeństwa, gdyż to praca i dobra naturalne tworzą wartości, które można pożyczać. A zatem, pieniądz i zysk powinny należeć do społeczeństwa, a nie do bankierów.

Bibliografia

- Bankkunden müssen zahlen. Erstmals Negativzinsen auf Tagesgeld* [www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/sparen-und-geld-anlegen/bankkunden-zahlen-erstmal-negativzinsen-auf-tagesgeld-13237202.html].
- Deutsche Bank rechnet mit Negativzinsen für Privatkunden* [www.faz.net/aktuell/finanzen/geldanlage-trotz-niedrigzinsen/geldanlage-deutsche-bank-rechnet-mit-negativzinsen-fuer-privatkunden-13243347.html].
- Dusza M., *Kiedy pieniądz umiera... największe inflacje świata*, „Bank i Kredyt”, luty 2005.
- Fergusson A., *Kiedy pieniądz umiera. Prawdziwy koszmar hiperinflacji*, Studio Emka, 2010.
- Gruszecki T., *Pieniądz bez gwarancji*, „Gazeta Bankowa” 2012, nr 4(1132).
- Gruszecki T., *Świat na długi*, KUL, Lublin 2012.
- Gruszecki T., *Pieniądz w dziejach gospodarczych Polski*, KUL, Lublin 2003.

⁴⁵ W historii społeczeństw funkcjonowało wiele systemów opartych na złocie i pieniądzach emitowanych przez rządy, ale tylko system oparty na złocie dotrwał do XX wieku.

⁴⁶ *BITCOIN: On the Fringe of the Dominant Financial World*, [www.wealthwire.com].

- Iwanicz-Drozdowska M. i in., *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie*, Poltext, Warszawa 2013.
- Kay J., *Should we have Narrow Banking?* in: *The Future of Finance*, The London School of Economics and Political Sciences, London 2010.
- Kisiel, M., *Niekartowe schematy płatności bezgotówkowych na świecie, Kierunki rozwoju, wybrane przykłady*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu (pdf).
- Małecki W., *Przemiany sektora bankowego i ich konsekwencje*, „*Ekonomista*” 2014, nr 4.
- Mennen A.K., *Regionalwährungen: Mit Chiemgauer gegen den Euro-Crash*, *Spiegel-Online Wirtschaft*, [www.spiegel.de/wirtschaft/service/regiogeld-ein-waehrungsmodell-ist-gescheitert-a-844830.html].
- Przyłuska J., *Wirtualny pieniądz*, „*Gazeta Bankowa*” 2012, nr 5.
- Przyłuska J., *Kryptograficzna waluta dużych zysków*, „*Gazeta Bankowa*” 2014, nr 1.
- Przyłuska-Schmitt J., *Kryzys systemu finansowego i alternatywny pieniądz*, w: *Kryzys a dług publiczny w krajach rozwiniętych*, red. T. Gruszecki, KUL, Lublin 2014.
- Reichel J., *Rzecz o pieniądzu dla lokalnych społeczności, czyli małe jest najpiękniejsze*, Biblioteka „Zielonych Brygad” nr 19, wyd. 1, Zielone Brygady, Kraków 1997.
- Reinhart C., Rogoff K., *This Time is Different*, Princeton – Oxford 2010.
- Rothbard Murray N., *O nową wolność. Manifest libertariański*, 2009.
- Salerno, J.T., *Wyprane pieniądze*, [www.mises.pl].
- Schlichter, D., *Bitcoin has theory and history on its side*, www.detlevschlichter.com
- Turner, A., *What do banks do? Why do credit booms and bust occur and what can public policy do about it?* w: *The future of finance and the theory that underpins it*, LSE, London 2010.
- Virtual Currency Schemes* OCTOBER 2012, European Central Bank, Eurosystem (pdf).
- Woźniński J., *Historia pisana pieniądzem*, Prohibita, 2012.
- Wywiad Gazety Wyborczej z Benoît Cœuré, członkiem Zarządu EBC z 16 maja 2014, [www.ecb.europa.eu/press/inter/date/2014/html/sp140524_1.pl.html].
- Zadora H., Zieliński T., *Pieniądz współczesny a kryzysy finansowe*, Difin, Warszawa 2012.
- Żyżyński, J., *System finansowy a gospodarka realna: między służebnością a wyobcowaniem*, „*Ekonomista*” 2006, nr 4.

ALTERNATIVE FORMS OF MODERN MONEY TO NATIONAL MONEY

Abstract

The aim of the article is to provide an overview about the history of money and the status of the national economy in the twenty first century. And alternatives used by the public in times of crisis. The historical view sheds some light on the development of money and the management techniques and allows you to become familiar with modern methods of dealing with the crisis by communities using local money or global.

Key words: the national currency, money alternative, crisis, economy

Translated by Judyta Przyłuska Schmitt

Czy Polska powinna przystępować do unii bankowej na zasadzie bliskiej współpracy z EBC (opcja *opt-in*)?

Krzysztof Waliszewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Katedra Bankowości

krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl

Wstęp

Koncepcja unii bankowej, która materializuje się w postaci dwóch filarów, należy do jednego z ważniejszych wyzwań, przed jakimi stoi współcześnie strefa euro. Powstały w 2012 roku projekt był odpowiedzią polityków, jako rozwiązanie nierynkowe i biurokratyczne, na kryzys zadłużeniowy peryferyjnych państw strefy euro tzw. PIIGS (Portugalia, Irlandia, Włochy, Grecja, Hiszpania) i istniejący związek między problemami banków prywatnych a problemami finansów publicznych. Z drugiej strony u jej podstaw legła idea przeciwdziałania kryzysom finansowym w przyszłości. Rozwiązania zaproponowane w unii bankowej przenoszą na poziom europejski nadzór mikroostrożnościowy nad instytucjami ważnymi systemowo w państwach strefy euro do Europejskiego Banku Centralnego, odpowiedzialnego od 4 listopada 2014 roku już nie tylko, jak dotychczas, za politykę pieniężną w Eurolandzie, ale również za nadzór i kontrolę dużych instytucji kredytowych w państwach strefy euro. Dla państw spoza strefy euro, na przykład Polski, przewidziano możliwość nawiązania bliskiej współpracy z EBC. Unii bankowej poświęcono wiele konferencji, sympozjów, wykładów i debat, a jej skuteczne wdrożenie jest swego rodzaju sprawdzianem dla strefy euro mającym przeciwdziałać jej rozpadowi.

Celem artykułu jest prezentacja dotychczasowych osiągnięć i zastrzeżeń wobec unii bankowej, a także udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy Polska

powinna przystępować do unii bankowej na zasadzie bliskiej współpracy z EBC. W artykule wykorzystano jedynie dwie monografie naukowe na rynku wydawniczym w Polsce pod redakcją M. Zaleskiej na temat unii bankowej¹, a także liczne artykuły i wybrane akty prawa wspólnotowego. W artykule wykorzystano metodę analizy literatury i aktów prawnych Unii Europejskiej. Artykuł zamyka zakończenie, w którym zawarto wnioski z przeprowadzonej analizy.

1. Unia bankowa jako odpowiedź na kryzys finansowy w strefie euro

Podstawową przyczyną prac nad projektem unii bankowej zaprezentowanej w czerwcu 2012 roku w dokumencie *W kierunku faktycznej integracji gospodarczo-walutowej* były istniejące powiązania między kondycją sektora bankowego i sektora finansów publicznych, głównie w krajach peryferyjnych strefy euro, tzw. PIIGS. Jest to projekt polityczny, efekt wielu kompromisów i wzajemnych ustępstw jak na warunki unijne i obszar, którego dotyczą – rynek bankowy procedowany i uzgodniony, a także wdrażany w rewolucyjnym tempie. Poprzez stworzenie europejskiego mechanizmu i funduszu ratowania banków ze składek państw strefy euro za cel postawiono sobie rozerwanie związku między problemami banków a kryzysem zadłużenia w finansach publicznych w przyszłości, a także niedopuszczenie w przyszłości do pokrywania kosztów ratowania banków przez podatników. W latach 2008–2012 pomoc publiczna dla banków tzw. *bail-out* w UE wyniosła 4,9 bln euro, co stanowiło 40% PKB krajów UE według wartości z 2011 r. – najwięcej w formie gwarancji rządowych². W wyniku kryzysu strefa euro stanęła przed alternatywą rozpadu albo ściślejszej integracji. Zdecydowano się budować strukturę zintegrowaną nie tylko walutowo, ale i gospodarczo oraz budżetowo.

Niekorzystne zjawiska, które wystąpiły w sektorze bankowym i w sektorze finansów publicznych peryferyjnych krajów eurolandu ze względu na wspólną walutę przenosiły się na inne kraje głównie przez kurs walutowy, tzw. efekt zarażania w strefie euro. Problemy banków były skutkiem błędów nadzorów krajowych i zarządzających bankami w krajach peryferyjnych strefy euro i wskazały na słabości braku wspólnego nadzoru nad instytucjami kredytowymi w strefie euro. Poprzez unię bankową próbuje się również przeciwdziałać dezintegracji rynku finansowego w UE (m.in. zróżnicowanie stóp procentowych w strefie). Twórcy unii bankowej zdali sobie sprawę, że narodowy charakter nadzoru nad instytucjami kredytowymi wobec ich transnarodowej działalności jest nieskuteczny. Były naczelnik Banku Anglii, Marvyn King, w trakcie wystąpienia w London Mansion House, 17 września 2009 r., stwierdził że *światowe banki są światowe w swoich operacjach, ale naro-*

¹ *Unia bankowa*, red. M. Zaleska, Difin, Warszawa 2013; *Europejska unia bankowa*, red. M. Zaleska, Difin, Warszawa 2015.

² G.-J. Koopman, *State aid control in the Banking Union. The role of EU state aid control during the crisis and going forward*, DG Competition, European Commission, October 2013, s. 9.

dowe w chwili swojej śmierci³. Innym bardzo ważnym celem unii bankowej jest dalsze pogłębianie integracji państw Unii Gospodarczo-Walutowej, której docelowym stanem, według założeń, ma być unia polityczna (federacja) jako Stany Zjednoczone Europy oparta na wspólnym rynku (unia gospodarcza), walucie (unia monetarna), budżecie (unia fiskalna), nadzorze nad bankami (unia bankowa), a docelowo rynkami finansowymi (unia rynków finansowych). Unia bankowa odpowiada za tzw. zintegrowane ramy finansowe w ramach Unii Gospodarczo-Walutowej. Dalsza integracja państw strefy euro rodzi uzasadnione obawy państw spoza strefy euro, w tym Polski, o ich rolę i status w zjednoczonej Europie.



Rys. 1. Błędne koło powiązań między bankami a finansami kraju

Źródło: *Unia bankowa: przywracamy stabilność finansową w strefie Euro*, Komisja Europejska, 15 kwietnia 2014 r.

Tabela 1. Poziomy integracji państw w ramach UE

Poziomy istniejące	unia gospodarcza	unia gospodarczo-walutowa (unia monetarna)	unia fiskalna (pakt fiskalny)	unia bankowa
Poziomy projektowane	unia rynków kapitałowych		unia polityczna (federacja)	

Źródło: Opracowanie własne.

Należy dodać, że europejska unia bankowa jest elementem nowego pokryzysowego ładu i nowej architektury bezpieczeństwa systemu finansowego i pośredników finansowych w Unii Europejskiej (*financial safety net*)⁴, ponieważ

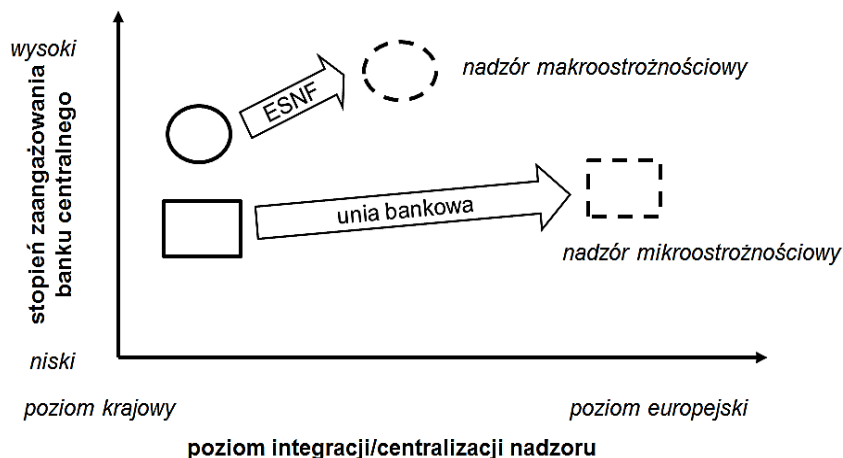
³ [www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/speeches/2009/speech394.pdf], dostęp: 10.12.2014.

⁴ B. Domańska-Szaruga, *Common banking supervision within the financial safety net*, w: *The Economic Security of Business Transactions: Management in Business*, red. K. Raczkowski, F. Schneider, Chartridge Books, Oxford, 2013.

od 1 stycznia 2011 roku działają Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego odpowiedzialna za nadzór makroostrożnościowy oraz Europejskie Urzędy Nadzoru (*European Supervisory Authorities*, ESA) odpowiedzialne za nadzór mikroostrożnościowy. Są to:

- Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (*European Banking Authority*, EBA),
- Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (*European Securities and Markets Authority*, ESMA),
- Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (*European Insurance and Occupational Pensions Authority*, EIOPA).

Poprzez unię bankową przenosi się z poziomu krajowego na poziom europejski nadzór mikroostrożnościowy nad bankami ważnymi systemowo, tzw. E-SIFIs (*European Systemically Important Financial Institutions*), angażując w jego realizację Europejski Bank Centralny. Doświadczenia z kryzysu finansowego są katalizatorem zmian instytucjonalnych sieci bezpieczeństwa finansowego w UE.



Rys. 2. Skutki unii bankowej dla sieci bezpieczeństwa finansowego (*financial safety net*) w UE

Źródło: P. Smaga, *Analiza konstrukcji SSM – pierwszy filar unii bankowej*, III Polski Kongres Regulacji Rynków Finansowych – FinReg, 2014.

Dla nowego przewodniczącego Komisji Europejskiej wyzwaniem jest walka z bezrobociem i brak wzrostu gospodarczego w krajach UE. Zaproponowana przez niego koncepcja unii rynków kapitałowych, obecnie trudna do zdefiniowania, jakiego zakresu harmonizacji miałaby dotyczyć i jaka instytucja miałaby pełnić rolę nadzorca unijnego, ma również doprowadzić do ożywienia gospodarczego i poprawy koniunktury na rynkach finansowych⁵.

⁵ J. Michalik, *Kolejna unia?*, „Bank” 2014, nr 11.

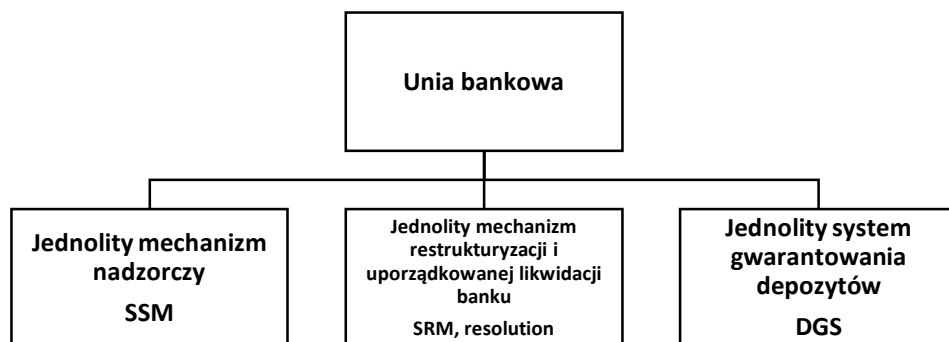
2. Filary unii bankowej

Unia bankowa docelowo miała składać się z trzech filarów, jednak ze względu na brak porozumienia co do kształtu filaru III – jednolitego systemu gwarantowania depozytów (DGS) – ostatecznie jest to projekt dwufilarowy.

Pierwszy filar, który został wdrożony od 4 listopada 2014 roku, to jednolity mechanizm nadzorczy (SSM) pełniony przez EBC nad 123 bankami ważnymi systemowo strefy euro (nadzór bezpośredni) skupiających 85% aktywów bankowych strefy euro. Banki te zostały wybrane na podstawie testów warunków skrajnych (*stress-tests*) przeprowadzanych przez EBC. W momencie tworzenia strefy euro, w 1999 roku, EBC nie posiadał kompetencji w zakresie kreowania i podtrzymywania stabilności sektora bankowego. Kompetencje i odpowiedzialność za stabilność systemu finansowego w UE oraz strefie euro były w rękach władz krajowych. EBC uznano za najbardziej odpowiedni organ w ramach strefy euro, który stał się „supernadzorcą”. W strukturach EBC stworzono odrębny pion zajmujący się nadzorem nad bankami zlokalizowany w innym miejscu niż dotychczasowe struktury banku oraz Radę ds. Nadzoru (*Supervisory Board*), aby oddzielić tę nową działalność od dotychczasowej w obszarze polityki pieniężnej eurostrefy. Za ważne systemowo instytucje kredytowe uznano te, które spełniają co najmniej jedno z następujących kryteriów:

- posiadają aktywa przewyższające 30 mld euro lub
- posiadają aktywa przewyższające 20% PKB kraju macierzystego i wyższe niż 5 mld euro albo
- zostaną uznane za istotne przez EBC z własnej inicjatywy lub na wniosek krajowego organu nadzoru (według kryteriów: wielkości, ważności dla gospodarki kraju lub Unii Europejskiej, wielkości działalności transgranicznej) oraz
- otrzymały pomoc ze środków EFSF (*European Financial Stability Facility* – Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej) lub ESM (*European Stability Mechanism* – Europejskiego Mechanizmu Stabilności) albo wystąpiły o jej przyznanie.

Szczegółowo I filar unii bankowej został uregulowany w rozporządzeniu Rady UE nr 1024/2013 z 15 października 2013 roku powierzającym Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególne zadania w odniesieniu do polityki związanej z nadzorem ostrożnościowym nad instytucjami kredytowymi. EBC uzyskał szerokie kompetencje: wydawania i cofania zezwoleń dla instytucji kredytowych, oceny powiadomień dotyczących nabycia i zbycia znaczących pakietów akcji w instytucjach kredytowych, przeprowadzania przeglądów nadzorczych, sprawowania nadzoru skonsolidowanego nad jednostkami dominującymi instytucji kredytowych, realizowania zadań nadzorczych w zakresie planów naprawczych oraz wczesnej interwencji.



Rys. 3. Filary unii bankowej

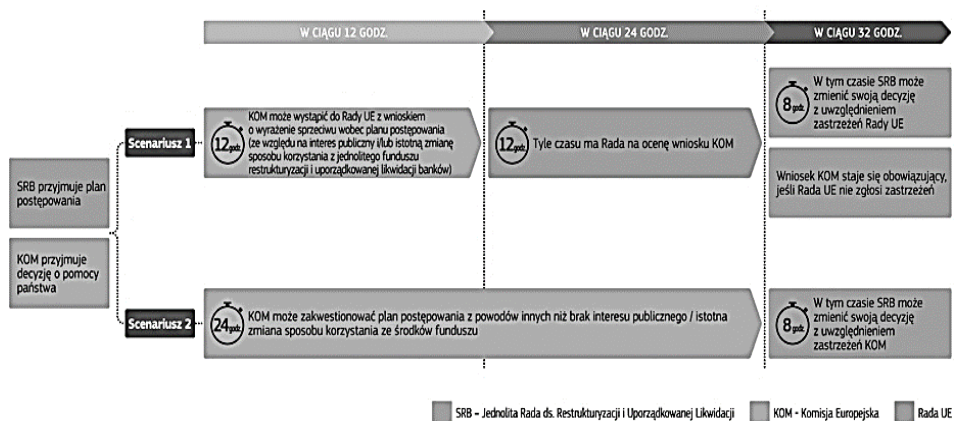
Źródło: Opracowanie własne.

Drugim filarem unii bankowej, w zakresie którego zostało osiągnięte porozumienie co do kształtu i harmonogramu implementacji, jest jednolity mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków (SRM), tzw. *resolution*, który zacznie funkcjonować od 1 stycznia 2015 roku, a pełną funkcjonalność osiągnie dopiero po 8 latach od tej daty. Filar ten jest adresowany do wszystkich instytucji kredytowych z państw strefy euro, tj. ok. 5,6 tys. podmiotów, a nie tylko instytucji kredytowych ważnych systemowo, poddanych jednolitemu mechanizmowi nadzorczemu SSM. Ramy prawne dla tego filaru unii bankowej stanowią rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 806/2014 z 15 lipca 2014 roku ustanawiające jednolite zasady i jednolitą procedurę restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i niektórych firm inwestycyjnych w ramach jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz jednolitego funduszu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, a także umowa międzyrządowa (*intergovernmental agreement*, IGA) podpisana 21 maja 2014 roku, która określa zasady tworzenia wspólnego funduszu na ratowanie banków oraz zasady korzystania ze środków zgromadzonych w funduszu.

Z założenia decyzje podejmowane w ramach restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku w ramach unii bankowej mają zapadać szybko, jednak wątpliwość budzi zaangażowanie w ten proces wielu osób i instytucji, co rodzi ryzyko wycieku poufnych informacji. Dotychczas decyzje o udzieleniu pomocy publicznej bankowi zapadały w ciszy gabinetów i w celu uspokojenia rynków finansowych w bardzo krótkim czasie od zaistnienia przesłanek do udzielenia takiej pomocy. Filar ten zakłada stworzenie Jednolitego Funduszu Restrukturyzacji Banków (*Single Resolution Fund*, SRF) oraz Rady ds. Restrukturyzacji i Uporządkowanej Likwidacji Banków (*Single Resolution Board*, SRB). Ideą przyjętych rozwiązań jest to, aby koszty procesu *resolution* były, w okresie przejściowym, w części pokrywane ze źródeł krajowych, a w części ze środków uwspólnotowionych, przy czym subfundusze krajowe będą stopniowo redukowane, a pula uwspólnotowionych środków będzie się

odpowiednio zwiększać. W pierwszym roku 40% środków będzie współnotowionych, a w drugim roku już 60%. Natomiast pozostałe 40% stopniowo przez następne sześć lat. Po upływie okresu przejściowego pozostanie jeden wspólny fundusz *resolution*, którego poziom docelowy ustalono na 1% depozytów gwarantowanych zgromadzonych w instytucjach kredytowych mających swoją siedzibę na terenie SSM/SRM, co zgodnie z danymi za 2011 roku stanowi około 55 mld euro⁶. Wysokość wnoszonych opłat przez poszczególne banki będzie zależna od wielkości banku, skali podejmowanego ryzyka, wielkości gwarantowanych depozytów.

Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku w ramach unii bankowej



Rys. 4. Procedura restrukturyzacja i uporządkowanej likwidacji banku w ramach unii bankowej

Źródło: Unia bankowa. Przywracamy stabilność finansową w strefie euro, Komisja Europejska, 15 kwietnia 2014 r.

W założeniach koncepcyjnych miał powstać jeszcze jeden filar unii bankowej – jednolity system gwarantowania depozytów, ale ze względu na brak porozumienia co do jego finansowania nie został uzgodniony i obecnie jest już zapomniany. Zmieniono jedynie dyrektywę w sprawie systemów gwarantowania depozytów przez nakaz tworzenia funduszu na gwarantowanie depozytów z wyprzedzeniem (*ex ante*), skrócenie czasu realizacji gwarancji do 7 dni w perspektywie 2024 roku oraz możliwość udzielania pożyczek między krajowymi systemami gwarantowania depozytów.

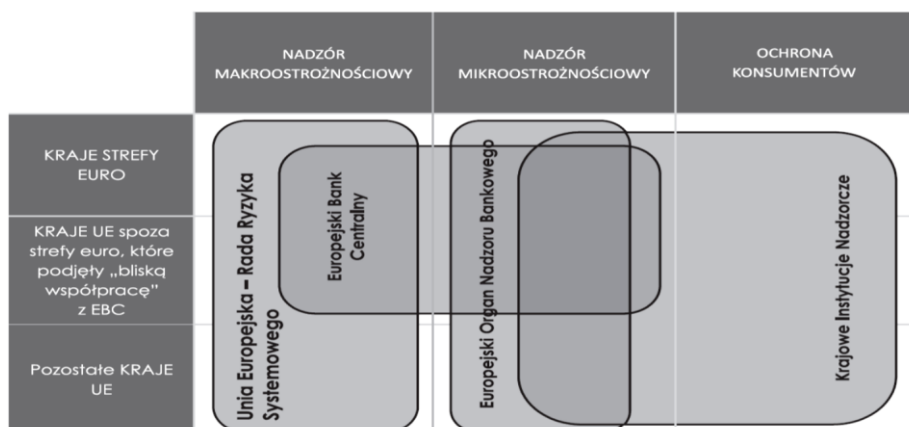
3. Wady i ryzyka unii bankowej

Pod adresem unii bankowej jest kierowanych wiele słów krytyki i wskazuje się szereg ryzyk związanych z tym projektem. Przekazaniu na poziom europejski uprawnień w zakresie sprawowania nadzoru powinno towarzyszyć także przenie-

⁶ Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro, raport NBP, Warszawa, listopad 2014.

sienie odpowiedzialności za działania na etapie, gdy bank zostanie uznany za niewypłacalny (etap zarządzania kryzysowego). Konstrukcja poszczególnych filarów unii bankowej wskazuje, że przekazaniu kompetencji na szczebel europejski nie do końca towarzyszy przekazanie odpowiedzialności – odpowiedzialność częściowo pozostaje w krajach członkowskich strefy euro.

Kolejnym zarzutem wobec unii bankowej są jej wady konstrukcyjne. Po pierwsze jest to niekompletny projekt, ponieważ nie udało się uzgodnić III filaru DGS, a przez to brakuje możliwości osiągnięcia założonego w koncepcji efektu synergii, szczególnie z integracji funduszu *resolution* i funduszu gwarantowania depozytów. Po drugie wobec unii bankowej stawia się zarzut wprowadzania dodatkowych instytucji bez zmian traktatowych. Wątpliwości natury prawnej budzi oparcie unii bankowej na art. 127 ust. 6 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Aby zapobiegać ewentualnym zarzutom o brak oparcia w przepisach prawnych, decyzje podejmowane w ramach dwóch filarów unii bankowej będą zatwierdzane – decyzje nadzorcze EBC w ramach SSM przez Radę Prezesów EBC, a decyzje w zakresie restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków w ramach SRM przez Radę UE. W ramach wad konstrukcyjnych unii bankowej wymienia się tzw. pączkowanie władzy, tworzenie nowych organów, bez likwidowania innych, co rodzi ryzyko konfliktów kompetencyjnych, szczególnie w sytuacjach kryzysowych (złożoność nadzoru finansowego w unii bankowej po wprowadzeniu SSM przedstawia schemat 4) – dość wymienić stworzone od 2011 roku w ramach struktur UE organy i instytucje odpowiedzialne za bezpieczeństwo systemu bankowego, jak Europejskie Organy Nadzoru (EBA, ESMA, EIOPS), Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (*European Systemic Risk Board*, ESRB), Rada ds. Nadzoru (*Supervisory Board*) w ramach EBC, Rada ds. Restrukturyzacji i Uporządkowanej Likwidacji Banków (*Single Resolution Board*).



Rys. 5. Złożoność nadzoru finansowego w unii bankowej po wprowadzeniu SSM

Źródło: M. Liszewska, *Ocena założeń unii bankowej z punktu widzenia stabilności sektora bankowego w: Konsekwencje przystąpienia Polski do unii bankowej*, red. B. Lepczyński, IBnGR i Fundacja Konrada Adenauera w Polsce, Gdańsk 2014.

Unia bankowa, jako projekt mający zapobiegać kryzysom bankowym w przyszłości, nie rozwiązuje problemu instytucji ważnych systemowo, a jedynie utrwała, petryfikuje *status quo* i w ten sposób nie eliminuje problemu dużych banków. Jednocześnie pozostaje nie rozwiązana kwestia zerowej wagi ryzyka dla skarbowych papierów wartościowych w walucie kraju, która oznacza ukryte ryzyko systemowe. Innym nierozwiązanym problemem, istotnie przyczyniającym się do ostatniego kryzysu finansowego, jest sektor nieregulowanych instytucji parabankowych, tzw. równoległy system bankowy (*shadow banking*). Unia bankowa zwiększy bezpieczeństwo europejskiego systemu bankowego, ale nie zapobiegnie kolejnym kryzysom finansowym.

Pojawiają się również głosy krytyki wobec umiejscowienia nadzoru nad bankami w EBC, ze względu na konflikt między rolą EBC, jako banku centralnego dla państw strefy euro, a rolą nadzorca bankowego dla banków ważnych systemowo. Powoływanie nowych struktur oznacza wzrost biurokracji i zwiększa ryzyko przeregulowania działalności bankowej, za co będą musieli zapłacić klienci banków wyższymi marżami kredytów i niższym oprocentowaniem depozytów, a także wywołuje poważne skutki ekonomiczne – poprzez ograniczenie finansowania gospodarki negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy. Tworzenie większego bezpieczeństwa systemu bankowego krajów strefy euro oznacza zatem zwiększenie kosztów funkcjonowania sieci bezpieczeństwa finansowego w UE, która jest budowana dla klientów tych instytucji – w ostatecznym rozrachunku wyższe koszty zostaną przerzucone na klientów. Pojawiają się nawet głosy, że unia bankowa to jedynie część tzw. tsunami regulacyjnego, które wdrażają banki w UE – do innych ważnych regulacji należy dyrektywa CRD IV i rozporządzenie CRR, oznaczające implementację do 2019 roku zaleceń Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego (BCBS) zwanych popularnie Bazyleą III.

Wobec II filaru unii bankowej zgłasza się wiele zastrzeżeń. Najważniejsze z nich dotyczą zbyt małej sumy środków funduszu *resolution* – docelowo 55 mld euro oraz mechanizmu ESM 500 mld euro – trzy największe banki strefy euro (każdy osobno) mają bowiem aktywa przekraczające 1,7 bln euro, a banki ważne systemowo posiadają aktywa przekraczające 100% PKB danego kraju (jest to efekt finansjalizacji, czyli przerostu sfery finansowej nad realną). Ostatecznie więc w przypadku problemów takich banków ciężar ich ratowania spocznie na podatnikach. Podkreśla się również, że mechanizm SRM jest długotrwały i skomplikowany, a decyzje związane z pomocą instytucji w trudnej sytuacji finansowej muszą być podejmowane szybko i przez wąskie grono zaangażowanych osób. W zakresie podmiotowym filarów SSM i SRM dostrzega się pewną niekonsekwencję – nadzorem są objęte tylko instytucje ważne systemowo (123), a do mechanizmu SRM będą uprawnione wszystkie banki ze strefy euro (ok. 5,6 tys.).

Uwagi natury ogólnej wobec unii bankowej dotyczą ujednolicenia nadzoru wyłącznie nad bankami, pozostawiając rynek kapitałowy i sektor ubezpie-

czeniuowy poza SSM, a także traktowania unii bankowej jako unii transferowej, w której następuje redystrybucja od dobrze zarządzanych i nadzorowanych banków i systemów bankowych do źle zarządzanych i nadzorowanych banków i systemów bankowych.

3. Argumenty za i przeciw przystąpienia Polski do unii bankowej na zasadzie bliskiej współpracy z EBC (opcja *opt-in*)

Polska, jak inne kraje spoza trefy euro, mają możliwość przystąpienia do unii bankowej na zasadzie bliskiej współpracy z EBC. Spośród tych krajów jedynie Rumunia i Bułgaria wyraziły gotowość do przystąpienia do unii bankowej, co wskazywałoby atrakcyjność unii bankowej dla krajów o słabym nadzorze krajowym i złej kondycji finansowej sektora bankowego. Za każdym razem jednak należy przeprowadzić rachunek zysków i strat, kosztów i korzyści uczestnictwa danego kraju w unii bankowej. Już teraz unia bankowa rodzi problemy w bankach krajowych, które są spółkami-córkami banków zagranicznych poddanych nadzorowi ze strony EBC w ramach SSM. Może występować konflikt regulacyjny między interpretacją danych regulacji przez nadzorcę krajowego i EBC, co jest skutkiem odchyleń, derogacji w przepisach unijnych. Przykładem różnych ocen przez nadzór krajowy i europejski jest Bank Millennium i jego matka – Banco Comercial Portugues. W przypadku banku krajowego przeszedł on stress-testy przeprowadzane przez KNF zgodnie z metodologią EBC, natomiast bank-matka BCP nie przeszedł pomyślnie testów warunków skrajnych przeprowadzonych przez EBC.

Polska przystępując do UE zobowiązała się również do przystąpienia do strefy euro (a przez to również wejdzie automatycznie do unii bankowej), a więc wejście Polski do unii bankowej jest pewną opcją jeszcze przed przyjęciem oficjalnej waluty euro przez Polskę.

Zalety nawiązania takiej współpracy z EBC są następujące:

- wyjście z „drugiego kręgu” Europy „dwóch prędkości” i lepsze postrzeganie Polski przez kraje Eurolandu;
- zwiększenie wiarygodności sektora bankowego i kraju w oczach inwestorów zagranicznych, w tym nabywców skarbowych papierów wartościowych;
- tańszy pieniądź na finansowanie akcji kredytowej dla banków i długu publicznego ze względu na większe bezpieczeństwo i niższe ryzyko systemu i kraju.

Rozwiązanie takie nie jest również pozbawione wad. Najważniejsze z nich są następujące:

- niemożność korzystania przez banki polskie z Europejskiego Mechanizmu Stabilizacyjnego (ESM) zastrzeżonego dla krajów strefy euro;
- niemożność korzystania z zasilania płynnościowego przez banki polskie w EBC zastrzeżonego dla banków ze strefy euro;

- brak przedstawicieli Polski w Radzie Prezesów EBC podejmującej ostateczne decyzje w zakresie SSM;
- przekazanie nadzoru nad instytucjami ważnymi systemowo poza granicę – ograniczenie suwerenności, lepiej znana specyfika instytucji rodzimych przez nadzór krajowy;
- patrzeć przez pryzmat bezpieczeństwa grupy i spółki-matki przez EBC, co nie musi być zgodne z interesem danego kraju i spółki-córki;
- problem związany z możliwą rozbieżnością interesów między nadzorcami z kraju macierzystego (*home country*) a nadzorcami w kraju goszczącym (*host country*), które prowadzić mogą do osłabienia nadzoru makroostrożnościowego;
- koszty funkcjonowania nadzoru EBC i funduszu resolution pokrywają banki komercyjne, a w praktyce ich klienci.

Ludwik Kotecki, główny ekonomista Ministerstwa Finansów, w latach 2009–2012 pełnomocnik rządu do spraw wprowadzenia euro na konferencji „Europejska unia bankowa”, zorganizowanej 10 grudnia 2014 r przez NBP, Instytut Bankowości SGH i Komitet Nauk o Finansach PAN, przedstawił siedem obszarów, które należy przeanalizować w przypadku podejmowania decyzji o przystąpieniu do unii bankowej przez państwo spoza strefy euro:

- Stopień integracji danego kraju ze strefą euro zarówno w obszarze gospodarki realnej, jak również finansowej, w tym ryzyko wystąpienia tzw. szoków asymetrycznych popytowych i podażowych – im ryzyko szoków asymetrycznych większe, tym mniejsza skłonność do przystąpienia do unii bankowej. W przypadku Polski bardziej zintegrowana jest sfera finansowa niż realna. Jednocześnie w ostatnich latach wzrost cyklicznej zbieżności w Polsce i krajach strefy euro wskazuje, że podatność na szoki asymetryczne systematycznie maleje.
- Stopień przygotowania do absorpcji szoków asymetrycznych, gdyby wystąpiły – im stopień przygotowania mniejszy, tym mniejsza skłonność do przystępowania do unii bankowej. W przypadku Polski należy ocenić stopień przygotowania jako zbyt niski, aby poradzić sobie ze skutkami szoków asymetrycznych.
- Udział banków ze strefy euro na rynku krajowym – im udział banków zagranicznych wyższy w rodzinnym systemie bankowym, tym skłonność do przystąpienia do unii bankowej wyższa.
- Standardy nadzoru w danym kraju – im te standardy są niższe, tym większa korzyść dla rodzimego systemu bankowego z przystąpienia do unii bankowej. Polska posiada bardzo bezpieczny system bankowy, co jest efektem bardzo restrykcyjnego nadzoru finansowego i wysokich standardów nadzorczych.

- Dostęp do instytucji pożyczkodawcy ostatniej instancji i gwarantowania depozytów (tzw. *back-stop*) – jeżeli krajowe rozwiązania w zakresie pomocy deponentom upadłych banków i pomocy publicznej dla banków zagrożonych upadłością są mało atrakcyjne w porównaniu do rozwiązań europejskich, wówczas korzyścią dla kraju będzie przystąpienie do unii bankowej. W Polsce jest to Bankowy Fundusz Gwarancyjny i Skarb Państwa.
- Data przyjęcia euro przez dany kraj – jeżeli data przyjęcia euro jest znana, można zacząć przygotowania do przystąpienia do unii bankowej. np. Rumunia deklaruje przyjęcie euro w 2019 roku. Polska nie określiła daty przyjęcia wspólnej waluty euro, ale bacznie przygląda się rozwojowi zdarzeń i wykonuje analizy.
- Korzyści „miękkie” – projekt unii bankowej jest w ciągłej budowie, a więc warto mieć wpływ na jego ostateczny kształt, a można go mieć jedynie przystępując do unii bankowej. Tutaj korzyści świadczą o przystąpieniu Polski do unii bankowej.

Analiza poszczególnych kryteriów w odniesieniu do Polski jednoznacznie wskazuje na przewagę wad nad zaletami, co pozwala sformułować odpowiedź przeczącą na postawione w tytule artykułu pytanie.

Zakończenie

W praktyce, ze względu na duży udział kapitału zagranicznego w polskim sektorze bankowym, w tym 55-60% aktywów jest kontrolowanych przez banki ze strefy euro, które będą nadzorowane przez EBC, banki-córki w Polsce będą pośrednio nadzorowane przez EBC. Bilans kosztów jest wyższy niż korzyści z ewentualnego przystąpienia Polski do unii bankowej. Wskazane jest monitorowanie wdrażania poszczególnych filarów unii bankowej pod kątem zagrożeń i wad, które ujawniły się w krajach strefy euro jako członków unii bankowej. Optymalnym rozwiązaniem byłoby połączenie przystąpienia Polski do unii bankowej z wejściem do strefy euro, a więc dyskusja o przystąpieniu Polski do unii bankowej przechodzi na dyskusję o uczestnictwie w strefie euro. Okres do wejścia Polski do strefy euro można wykorzystać na wzmocnienie potencjału polskiej gospodarki, na co jako kraj mamy wpływ.

Bibliografia

- Domańska-Szaruga B., *Common banking supervision within the financial safety net*, w: *The Economic Security of Business Transactions: Management in Business*, red. K. Raczkowski, F. Schneider, Chartridge Books, Oxford, 2013.
- Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*, raport NBP, Warszawa, listopad 2014.
- Europejska unia bankowa*, red. M. Zaleska, Difin, Warszawa 2015.
- Koopman G.-J., *State aid control in the Banking Union. The role of EU state aid control during the crisis and going forward*, DG Competition, European Commission, October 2013.
- Liszewska M., *Ocena założeń unii bankowej z punktu widzenia stabilności sektora bankowego* w: *Konsekwencje przystąpienia Polski do unii bankowej*, red. B. Lepczyński, IBnGR i Fundacja Konrada Adenauera w Polsce, Gdańsk 2014.
- Michalik J., *Kolejna unia?*, „Bank” 2014, nr 11.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 806/2014 z 15 lipca 2014 r. ustanawiające jednolite zasady i jednolitą procedurę restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i niektórych firm inwestycyjnych w ramach jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz jednolitego funduszu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji.
- Rozporządzenie Rady UE nr 1024/2013 z 15 października 2013 r. powierzające Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególne zadania w odniesieniu do polityki związanej z nadzorem ostrożnościowym nad instytucjami kredytowymi.
- Smaga P., *Analiza konstrukcji SSM – pierwszy filar unii bankowej*, III Polski Kongres Regulacji Rynków Finansowych – FinReg, 2014.
- Unia bankowa – przywracamy stabilność finansową w strefie Euro*, Komisja Europejska, 15.04.2014 r.
- [www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/speeches/2009/speech394.pdf].
- Unia bankowa*, red. M. Zaleska, Difin, Warszawa 2013.

**WHETHER POLAND SHOULD JOIN THE BANKING UNION ON THE BASIS
OF CLOSE COOPERATION WITH ECB (OPT-IN)?**

Abstract

The article presents a European banking union project, as well as the pros and cons of voluntary Polish accession to this project in close cooperation with the ECB. The analysis shows that in the balance of costs and benefits costs and risks dominate, which allows to give a negative answer to the question posed in the title of the article. Talk about the Polish accession to the banking union moves to a higher level, ie. the dilemma of decision-making related to the adoption of the euro, to which we have committed to joining the EU, the question in this area is whether?, only when we begin? The period of the Polish accession to the euro zone may be used to strengthen the capacity of the Polish economy, as a country we have influence.

Key words: banking union, Single Supervision Mechanism, Single Resolution Mechanism, close cooperation with ECB (opt-in)

Translated by Krzysztof Waliszewski

Uwarunkowania ograniczające skłonność inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw

Sebastian Chęciński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
sebastian.checinski@ue.poznan.pl

Wstęp

Utrwalanie i rozwój gospodarki rynkowej w Polsce wymusza w teorii i praktyce gospodarczej nowe, bardziej wnikliwe spojrzenie na funkcjonowanie małych, a szczególnie mikroprzedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę dominującą liczbę tych podmiotów we współczesnej gospodarce rynkowej, obserwuje się, że przedsiębiorstwa te mają coraz większe znaczenie i coraz większy udział w rozwoju całej gospodarki. Dlatego rozwój mikroprzedsiębiorstw jest ważnym elementem strategii polityki nie tylko samorządowej, ale i państwa. Rozwój jest wynikiem strategii inwestycyjnej, a ta z kolei zależy od wielu czynników. Inwestycje podejmowane przez mikroprzedsiębiorstwa charakteryzują się dużym stopniem niepewności, a nawet ryzyka. Kluczowa dla najmniejszych organizacji jest kwestia centralnej pozycji właściciela w podejmowaniu decyzji i bezpośrednim zarządzaniu przedsiębiorstwem. Taka postawa właściciela determinuje strukturę kapitału, która cechuje się dominacją kapitału własnego, w dużej mierze niewystarczającego na działalność inwestycyjną.

Myślą przewodnią, a zarazem podstawową tezę tego opracowania jest stwierdzenie, że podstawowym elementem składowym każdej decyzji inwestycyjnej w mikroprzedsiębiorstwach jest samodzielność ekonomiczna i prawna właściciela oraz jego indywidualne motyw i preferencje. Tak więc procesy rozwoju mikroprzedsiębiorstw kształtowane są, między innymi, przez zmiany jego struktur własnościowych w wyniku zwiększenia udziału kapitału obcego w celach rozwojowych.

Celem niniejszego artykułu jest zidentyfikowanie w aspekcie teoretycznym oraz praktycznym przesłanek ograniczających podejmowanie działalności inwestycyjnej przez mikroprzedsiębiorstwa. W tych okolicznościach kluczowym zagadnieniem niniejszego opracowania jest ocena siły i kierunku wpływu czynników na podejmowanie decyzji działalności inwestycyjnej w świetle badań teoretycznych i weryfikacji ich w badaniach empirycznych. W opracowaniu wykorzystano wyniki badań sondażowych, które przeprowadzone zostały w 2013 roku wśród 177 mikroprzedsiębiorstw funkcjonujących w Poznaniu.

1. Przesłanki podejmowania działalności inwestycyjnej

Inwestowanie pojmowane jako proces wydatkowania środków inwestora w celu powiększenia jego bogactwa znajduje się pod wpływem oddziaływania różnorodnych przesłanek, które mogą zarówno motywować, jak i ograniczać skłonność inwestycyjną przedsiębiorstw¹. Z uwagi na znaczną liczbę takich bodźców, w literaturze przedmiotu podejmowane są próby ich sklasyfikowania w jednorodne grupy.

Rozważania na ten temat prowadziła m.in. M. Papiernik-Wojdera². Przywołała ona typologie autorstwa: D.A. Haya i D.J. Morrisa, K. Marcinka oraz H. Towarnickiej. W każdej z przytoczonych przez autorkę klasyfikacji dostrzec można odmienne spojrzenie na omawianą problematykę.

Tabela 1. Wybrane przesłanki wpływające na skłonność inwestycyjną

Autor	Klasyfikacja
D.A. Hay i D.J. Morris	1) popytowe – ilość i cena produktów, które przedsiębiorstwo może sprzedąć, 2) podażowe – ponoszone koszty, dostępność kapitału, zasobów pracy, materiałów, surowców, maszyn i urządzeń, 3) polityka państwa – polityka fiskalna, monetarna, kursy walut, stopy procentowe.
K. Marcinek	1) zjawiska o charakterze ekonomicznym i społecznym – będące poza kontrolą przedsiębiorstwa (preferencje konsumentów, żądania ugrupowań ekologicznych, polityka gospodarcza rządu), 2) inflacja (jej wpływ oddziałuje na poziom stóp procentowych, a w konsekwencji prowadzi do trudności w ustalaniu wysokości nakładów inwestycyjnych, prognozowaniu zysków z przedsięwzięcia, ustaleniu kosztu kapitału), 3) zjawiska gospodarcze o charakterze operacyjnym (wpływają na wyniki operacyjne przedsiębiorstw – do tej grupy zalicza się przede wszystkim: wrażliwość analizowanego przedsięwzięcia, ryzyko sprzedaży, koszt i dostępność surowców, konkurencję).

¹ Według H. Merkle pojęcie skłonność (gotowość) inwestycyjna sygnalizuje zamiar podjęcia inwestycji przez przedsiębiorstwo, jednak zamiar ten może pozostać niezrealizowany. Por. H. Merkle, *Investition und Investitionsplanung*, Gabler Verlag, Wiesbaden 1980, s. 442.

² M. Papiernik-Wojdera, *Przesłanki realizacji projektów gospodarczych*, s. 42–49.

H. Towarnicka	1) dotyczące produkcji i wyników (wzrost produkcji krajowej i/lub zagranicznej, zmiana profilu produkcji, dywersyfikacja oferty rynkowej, obniżenie kosztów produkcji, realizacja zamówień rządowych, wzrost przychodów, zwiększenie zysku), 2) związane z rzeczowym majątkiem trwałym (wysoki stopień zużycia fizycznego i ekonomicznego majątku, wysoka awaryjność maszyn, wymagania wynikające z postępu technicznego), 3) inne (restrukturyzacja przedsiębiorstwa, opanowanie nowego segmentu rynku, redukcja zatrudnienia, ochrona środowiska naturalnego, wymagania bhp, pomnażanie kapitału przez transakcje na rynku kapitałowym).
---------------	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Papiernik-Wojdera, *Przesłanki realizacji projektów gospodarczych*, s. 43–45.

Ujęcie D.A. Haya i D.J. Morrisa można uznać za bardzo syntetyczną, lecz interesującą charakterystykę rozpatrywanego problemu. Wymienione przez autorów czynniki bez wątpienia mają bardzo istotny wpływ na decyzje inwestycyjne podejmowane w każdej organizacji. Autorzy wskazują, że jedną z najważniejszych przesłanek wpływających na skłonność inwestycyjną przedsiębiorstw jest rozmiar przyszłego popytu na produkty lub usługi dostarczane przez organizację. Równie istotny zbiór determinant tworzą czynniki o charakterze podażowym, na które składa się przede wszystkim wysokość koniecznych nakładów inwestycyjnych. Ponadto, szczególne znaczenie mają również źródła finansowania inwestycji, a także dostępność zasobów – zarówno ludzkich, jak i materialnych (materiałów, surowców, maszyn i urządzeń). Podobne spostrzeżenia można odnieść do sytuacji gospodarczej oraz politycznej kraju, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo. Nastroje społeczne odnoszące się w szczególności do warunków prowadzenia działalności gospodarczej (przede wszystkim polityka fiskalna oraz wysokość stóp procentowych) należy również uznać za ważne przesłanki podejmowania inwestycji.

W drugim z wymienionych podejść, którego autorem jest K. Marcinek, główny nacisk położony został na zidentyfikowanie determinant o charakterze egzogenicznym. Według autora, impulsami, które oddziałują na decyzje inwestycyjne podejmowane w przedsiębiorstwach są przede wszystkim wymagania różnych grup interesariuszy (klientów, organizacji, a także uwarunkowania polityczne). Należy zatem stwierdzić, że jedną z przesłanek realizacji inwestycji może być chęć dostosowania produktów (usług) do wymagań określonych (zdefiniowanych) przez otoczenie organizacji. Na drugim miejscu autor sklasyfikował uwarunkowania ekonomiczne, takie jak inflacja, która z kolei wpływa na poziom stóp procentowych, a w konsekwencji wysokość nakładów inwestycyjnych oraz korzyści z przedsięwzięcia. W ostatnim zbiorze uwzględnił przesłanki o charakterze operacyjnym, na które składają się przede wszystkim ryzyko rozpatrywanego przedsięwzięcia, ponoszone przez przedsiębiorcę koszty, a także dostępność surowców. Autor podkreśla również silny wpływ konkurencji na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstwa. Chcąc zwiększyć lub choćby utrzymać sprzedaż na tym samym poziomie, podmioty gospodarcze zmuszone są często do podejmowania inwestycji.

Ciekawy punkt widzenia przedstawiła z kolei H. Towarnicka, która wyodrębniła trzy grupy przesłanek obejmujących czynniki o charakterze popytowym oraz podażowym, związane z rzeczowym majątkiem trwałym, a także inne, których nie można przyporządkować do wcześniej wymienionych grup. Interesującym wyróżnikiem omawianej klasyfikacji jest jednak to, że wśród zidentyfikowanych determinant dominujący udział mają te, które wyrażają potencjalne rezultaty rozpatrywanego przedsięwzięcia. Autorka wychodzi zatem z założenia, że decyzje inwestycyjne podejmowane w przedsiębiorstwach uwarunkowane są w głównej mierze przez prognozowane efekty inwestycji lub niezadowolający stan techniczny rzeczowego majątku trwałego (por. punkt drugi zestawienia). Zasadność rozpatrywania problemu w takim kontekście potwierdza pogląd, który wyraził W. Bień. Według autora, *niezbędne jest określenie perspektywicznego celu, jaki zamierza się osiągnąć (np. zwiększenie produkcji i sprzedaży, obniżenie kosztów, poprawę jakości wyrobów)*³. Jeżeli inwestycje można traktować jako środek do osiągnięcia założonych celów, to będą one współgrały z czynnikami, które wpływają również na ostateczną decyzję o podjęciu lub niepodjęciu określonej inwestycji, a także o ich ostatecznym kształcie.

W podobnym kontekście wypowiadali się również J. Bates i J.R. Parkinson⁴, którzy także rozpatrywali omawianą problematykę z punktu widzenia celów, do których dąży organizacja. Dzięki takiemu podejściu autorzy wyodrębnili trzy grupy uwarunkowań, które wpływają na decyzje inwestycyjne podejmowane w przedsiębiorstwie. Według nich, zamierzenia inwestycyjne podmiotów gospodarczych kształtowane są m.in. przez:

- chęć zastąpienia istniejącego wyposażenia przez nowe,
- zamiar wejścia na nowe rynki zbytu lub wytwarzania nowych produktów,
- chęć wdrożenia nowych metod produkcji.

Istotą pierwszej z wymienionych przesłanek jest zastępowanie dotychczas wykorzystywanych maszyn przez nowe urządzenia lub zwiększenie stanu posiadanego majątku. Jedną z przyczyn wymiany środków trwałych może być znaczny stopień ich zużycia, zarówno fizycznego jak i ekonomicznego. Ponadto, w warunkach rosnącej konkurencji i masowych obniżek cen (marży zysku), konieczne jest stosowanie technologii, której efektem będą korzyści wyrażające się w redukcji kosztów wytwarzania produktów. Inną przesłanką inwestycji w majątek trwały może być rosnący popyt na produkty (usługi) wytwarzane (świadczone) przez przedsiębiorstwo. Zwiększenie popytu na wyroby (usługi) przedsiębiorstwa można osiągnąć również przez wejście na nowe rynki zbytu lub wdrażanie nowych, udoskonalonych produktów. Takie decyzje są jednak zależne od szeregu różnorodnych czynników, które najczęściej dotyczą:

³ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011, s. 261.

⁴ J. Bates, J.R. Parkinson, *Business Economics*, Basil Blackwell Publisher Ltd., Oxford 1982, s. 223.

- jakości i ceny dotychczas produkowanych wyrobów,
- wielkości i cech charakterystycznych potencjalnego rynku,
- możliwości opanowania procesów produkcyjnych przy wprowadzeniu nowej produkcji,
- wyników rozpoznania aktualnych i przyszłych zamierzeń konkurentów⁵.

Implementowanie nowych produktów lub penetracja nowych rynków zbytu mogą także wynikać z chęci dywersyfikacji produkcji, spadku popytu w obszarze, w którym dotychczas funkcjonowało przedsiębiorstwo, a także ze znalezienia niszy rynkowej. Próba opanowania nowego, dotąd nieobsługiwanego rynku może niejednokrotnie skutkować koniecznością rozwoju nowych metod produkcji, co stanowi kolejną przesłankę podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych.

Uwarunkowania decyzji inwestycyjnych były także przedmiotem zainteresowania J. Różańskiego⁶. Autor zidentyfikował czynniki, które jego zdaniem w decydującym stopniu wpływają na skłonność inwestycyjną przedsiębiorstw. Wyodrębnił dwie grupy determinant – zewnętrzne oraz wewnętrzne. Podstawowym czynnikiem warunkującym podejmowanie inwestycji są, zdaniem autora, przewidywania dotyczące kształtowania się popytu na wytwarzane przez organizację produkty (usługi). Kluczowa rola omawianej przesłanki przejawia się w tym, że inwestor nie będzie najczęściej skłonny do poniesienia nakładów inwestycyjnych, jeśli prognozy dotyczące rozmiarów przyszłego popytu nie będą korzystne, nawet w przypadku pozytywnych przewidywań odnoszących się do pozostałych determinant skłaniających do inwestowania.

W omawianym podejściu równie istotne znaczenie dla działalności inwestycyjnej przypisywane jest zewnętrznym źródłom finansowania – w tym wypadku zwraca się uwagę na dostępność kapitału, a także koszt jego pozyskania. Problem ten jest szczególnie istotny dla mikroprzedsiębiorców, ponieważ podwyższony poziom ryzyka ich działalności w dużej mierze ogranicza dostępność do kapitału obcego. Jest to często spowodowane brakiem woli współpracy z tego typu organizacjami ze strony instytucji finansujących. Ponadto, wielu przedsiębiorców może zniechęcać do podejmowania przedsięwzięć rozwojowych sam koszt kapitału obcego.

Różański podkreśla także istotne znaczenie oddziaływania państwa na aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw. Kwestia ta w wielu organizacjach może być jedną z zasadniczych przesłanek decyzji inwestycyjnych, choć mogą nie zdawać sobie z tego sprawy. Jednak różnego rodzaju ulgi i preferencje stosowane przez państwo, a także kształtowanie prawa w określonej dziedzinie potencjalnej inwestycji, stanowią ważną determinantę podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych.

⁵ *New directions in regional economic development: the role of entrepreneurship theory and methods, practice and policy*, red. S. Desai, P. Nijkamp, R. Stough, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton 2011.

⁶ *Inwestycje rzeczowe i kapitałowe*, red. J. Różański, Difin, Warszawa 2006, s. 33.

Źródłem przesłanek wpływających na podejmowanie przedsięwzięć inwestycyjnych jest również wnętrze organizacji. Za zasadniczy bodziec w tym wypadku należy uznać stopień wykorzystania posiadanych zdolności produkcyjnych – czynnikiem wpływającym na podejmowanie inwestycji będzie duży stopień wykorzystania mocy produkcyjnych, zaś niepełne ich wykorzystanie wstrzyma (odroczy w czasie) decyzję o inwestowaniu. Ponadto istotnym motywem wzmacniającym skłonność inwestycyjną może być także wysoki stopień zużycia posiadanych zasobów majątkowych. Kwestia ta wpływa na ograniczenie produktywności majątku, a to z kolei może stanowić podstawę do podjęcia inwestycji. W wypadku najmniejszych organizacji kluczową przesłanką będą natomiast możliwości finansowe przedsiębiorstwa – można przypuszczać, że mikroprzedsiębiorstwa będą podejmować działalność inwestycyjną dopiero wówczas, kiedy będą dysponowały wymaganym do realizacji inwestycji kapitałem⁷.

Scharakteryzowane powyżej przesłanki podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych z pewnością nie stanowią zamkniętego zbioru. Przytoczone determinanty dają jednak ogólny wgląd w kierunek dociekań badawczych dotyczących omawianej problematyki.

2. Metoda oraz metodologia badań

Badaniem objęta została próba 177 mikroprzedsiębiorstw, które mają swoją siedzibę w Poznaniu. Materiał empiryczny został zebrany w drodze wywiadu bezpośredniego, który przeprowadzono na terenie miasta Poznania na początku roku 2013.

Przystępując do projektowania badania dużą uwagę, przywiązano do wyboru odpowiedniej metody, której zastosowanie umożliwi osiągnięcie założonego celu. Należy bowiem podkreślić, że przesłanki ograniczające podejmowanie działalności

⁷ W dyskursie naukowym często wskazuje się, że inwestycje podejmowane przez mikroprzedsiębiorstwa charakteryzują się rytmem skokowym. Długi okres gromadzenia kapitału własnego jako źródła finansowania inwestycji skutkuje tym, że między kolejnymi inwestycjami panuje długi okres braku aktywności inwestycyjnej. Skokowy rytm inwestycji odróżnia proces inwestowania w małych organizacjach od procesu inwestowania w przedsiębiorstwach dużych, w których aktywność inwestycyjna jest planowana, przygotowywana i prowadzona w sposób nieprzerwany. Por. J. Kuczwowic, *Procesy decyzyjne w działalności inwestycyjnej małych przedsiębiorstw w Polsce. Wyniki badań empirycznych*, w: *Decyzje w działalności inwestycyjnej – uwarunkowania, metody efekty*, red. H. Henzel, AE, Katowice 2007, s. 13 i nast; J. Kuczwowic, *Intuicja w decyzjach inwestycyjnych małych przedsiębiorstw, czyli dlaczego w małych przedsiębiorstwach nie oblicza się IRR*, w: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, t. 1, red. W. Pluta, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” 2004, nr 1042; K. Brockhoff, *Planung in mittelgrossen Industrieunternehmen*, Die Unternehmung, t. 29, 1975, s. 318; T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001, s. 63.

inwestycyjnej mogą być bardzo zróżnicowane. Taki stan rzeczy wynika także z faktu, że sama działalność inwestycyjna może być traktowana przez pojedyncze przedsiębiorstwo w sposób zindywidualizowany. Rozpatrując problem w tym kontekście, należy stwierdzić, że jest to wielowymiarowe oraz wielopłaszczyznowe zjawisko. Znaczna liczba czynników, które mogą w negatywnym stopniu wpływać na decyzje inwestycyjne całej badanej populacji wymusiła wybór wielowymiarowej metody analizy danych. Zdecydowano zatem, że odpowiednia do wyjaśnienia zależności zachodzących w badanej próbie będzie metoda analizy czynnikowej. Rotacji macierzy ładunków czynnikowych dokonano przy zastosowaniu znormalizowanej metody Varimax.

Istotą rotacji ładunków czynnikowych metodą Varimax, jest maksymalizacja wariancji megaczynników z poszczególnymi zmiennymi pierwotnymi oraz minimalizacja ich wariancji wewnątrz nowego czynnika. Zatem rotacja dokonywana metodą Varimax poszukuje takiego zestawu ładunków czynnikowych, że w każdym czynniku występują ładunki (zmienne pierwotne), których współczynnik korelacji z metacechą przyjmuje bardzo niski poziom oraz których współczynniki korelacji z metacechą przyjmują bardzo wysoki poziom. Umożliwia to zidentyfikowanie powiązań pomiędzy zmienną pierwotną a główną składową. Zaznaczyć należy, że rotacja metodą Varimax jest rotacją ortogonalną. Oznacza to, że kąty pomiędzy poszczególnymi osiami układu współrzędnych wynoszą zawsze 90° – są zatem czynnikami nieskorelowanymi ze sobą.

O zasadności wyboru analizy czynnikowej świadczy fakt, że umożliwia ona redukcję dużej liczby badanych zmiennych do kilku głównych, wzajemnie niezależnych czynników, które opisują badane zjawisko. Istotnym walorem tej metody jest zachowanie znacznej części informacji, które zawarte są w zmiennych pierwotnych. Uwzględnia ona jednak konieczność zachowania niezależności głównych składowych, zatem każdy z wyodrębnionych czynników jest nośnikiem innych informacji merytorycznych. W literaturze podkreśla się ponadto, że analiza czynnikowa poza redukcją liczby zmiennych, spełnia także funkcje poznawcze. Umożliwia bowiem formułowanie dodatkowych hipotez, w związku z ukazywaniem prawidłowości, których dostrzeżenie na etapie projektowania badań lub stawiania hipotez było niemożliwe. Zidentyfikowane z wykorzystaniem tej metody megacynniki wykorzystywane są jednak przede wszystkim w następujących celach:

- scharakteryzowania zjawisk oraz ich interpretacji z punktu widzenia nowych kategorii społeczno-ekonomicznych zidentyfikowanych przez główne składowe,
- uporządkowania oraz klasyfikowania obiektów (czynników) w ortogonalnych (prostopadłych – nieskorelowanych) przestrzeniach czynnikowych,
- konstruowania przyczynowo-opisowych modeli ekonometrycznych ukazujących związki korelacyjne pomiędzy zmiennymi endogenicznymi, a zbiorem wzajemnie niezależnych czynników w roli determinant,

- określenia znaczenia i wpływu poszczególnych czynników na badane zjawisko. W tym celu nadawane są im rangi określające ich znaczenie⁸.

3. Bariery ograniczające skłonność inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw w świetle badań empirycznych

We wnętrzu organizacji oraz jej otoczeniu występuje wiele różnorodnych problemów (czynników), które utrudniają lub wręcz uniemożliwiają podejmowanie przez mikroprzedsiębiorstwa działalności inwestycyjnej. Czynniki te nie tylko hamują aktywność inwestycyjną najmniejszych jednostek gospodarczych, lecz przyczyniają się również do kreowania w społeczeństwie negatywnych ocen dotyczących klimatu inwestycyjnego w Polsce. Należy podkreślić, że jednoznaczne wskazanie, które z czynników mają negatywny wpływ na gotowość inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw jest utrudnione. Zarówno w dyskursie publicznym, jak i literaturze przedmiotu nie wypracowano bowiem jednolitego stanowiska w tym zakresie. Dlatego uznano, że identyfikacja deskryptorów ograniczających skłonność inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw stanowi ważny problem zarówno z naukowego, jak i praktycznego punktu widzenia. Zapoznanie się z ich istotą daje bowiem możliwość opracowania rozwiązań (instrumentów) ukierunkowanych na usuwanie lub choćby niwelowanie negatywnego wpływu tych zmiennych na popyt inwestycyjny najmniejszych przedsiębiorstw.

W toku badań nad przesłankami oddziałującymi na skłonność inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw wyodrębniono 20 zmiennych, które mogą w negatywnie wpływać na ich zdolność do podejmowania oraz prowadzenia działalności inwestycyjnej. Czynniki te sklasyfikowano w jednorodnych grupach rodzajowych. Ich zestawienie zamieszczono w tabeli 2. Wyszczególnione czynniki dotyczyły ekonomicznych, administracyjnych, technologicznych oraz społeczno-organizacyjnych aspektów działalności inwestycyjnej.

Respondenci dokonywali oceny wyodrębnionych zmiennych, określając siłę wpływu poszczególnych czynników na ograniczenie ich gotowości do podejmowania inwestycji w 5-stopniowej skali Likerta. Przyjęto założenie, że wartość 1 oznacza brak wpływu, 2 – niewielki wpływ, 3 – średni wpływ, 4 – duży wpływ i 5 – bardzo duży wpływ na ograniczenie skłonności inwestycyjnej badanych jednostek. Ustalając siłę wpływu poszczególnych zmiennych na badane zjawisko, wyznaczono średnią arytmetyczną, którą określono mianem współczynnika oddziaływania. W celu określenia stopnia zróżnicowania udzielonych odpowiedzi wyznaczono także odchylenie standardowe.

⁸ S. Mynarski, *Badania przestrzenne rynku i konsumpcji. Przewodnik metodyczny*, PWN, Warszawa 1992, s. 161–162.

Tabela 2. Bariery ograniczające zdolność badanych przedsiębiorstw do podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych wg grup obszarowych

Obszary	Wyszczególnienie czynników
czynniki ekonomiczne	1) brak/niewystarczające środki finansowe na realizację inwestycji, 2) trudny dostęp do finansowania obcego, 3) wysoki koszt finansowania obcego, 4) trudny dostęp do funduszy pomocowych UE, 5) procedury udzielania kredytów, 6) zbyt wysokie ryzyko ekonomiczne, 7) ograniczony popyt w regionie.
czynniki administracyjne	1) niekorzystna polityka państwa oraz władz lokalnych w zakresie wspierania małej przedsiębiorczości, 2) biurokracja w urzędach administracji publicznej, 3) długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne, 4) przygotowanie zawodowe urzędników państwowych, 5) brak instytucji wspierania przedsiębiorczości i transferu technologii.
czynniki technologiczne	1) brak wiedzy o dostępnej technologii, 2) niewystarczające wyposażenie techniczne (maszyny i urządzenia) do zrealizowania inwestycji.
czynniki społeczno-organizacyjne	1) brak doświadczenia przedsiębiorcy w realizacji procesów inwestycyjnych, 2) niskie kwalifikacje pracowników, 3) brak/niewłaściwy system motywacyjny stymulujący zachowania rozwojowe pracowników, 4) niechęć pracowników do wdrażania zmian, 5) brak działu badawczo-rozwojowego, 6) niedostateczne informacje o potrzebach konsumentów.

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza danych zebranych w procesie badań pierwotnych pozwoliła stwierdzić, że wyodrębnione zmienne w różnym stopniu oddziałują na ograniczanie zdolności badanej zbiorowości do podejmowania inwestycji. Wartości współczynników siły ich oddziaływania zawierają się bowiem w przedziale od 1,9 do 3,92. O znacznym poziomie zróżnicowania udzielanych odpowiedzi świadczą również wartości przyjmowane przez współczynnik odchylenia standardowego. Te zawierają się w przedziale od 1,18 do 1,46.

Z analizy wskazań badanych mikroprzedsiębiorców wynika, że najistotniejszy wpływ na ograniczenie ich skłonności do podejmowania inwestycji mają niewystarczające zasoby środków finansowych (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 3,92). Brak wymaganej ilości kapitału może oznaczać dla wielu mikroprzedsiębiorstw konieczność zrezygnowania z realizacji takich przedsięwzięć, które w znacznym stopniu przekraczają ich możliwości finansowe. Zdaniem badanych mikroprzedsiębiorców, poza niewystarczającą ilością kapitału własnego, problemem jest dla nich także ograniczona dostępność do finansowania obcego (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 3,27). Respondenci wskazywali także, że koszt oraz procedura pozyskania kapitału obcego

w silnym stopniu ograniczają ich gotowość inwestycyjną. Wartości współczynników oddziaływania wymienionych zmiennych wynoszą odpowiednio 3,1 oraz 3,09. Ograniczona dostępność do kapitału obcego jest wynikiem podwyższonego ryzyka kredytowego najmniejszych organizacji. W związku z tym instytucje finansowe stosują zaostrzone warunki kredytowania takich jednostek. Wyraża się to m.in. w dłuższej procedurze oceny potencjalnego kredytobiorcy, wymaganiu wielu różnych form zabezpieczenia spłaty kapitału, którymi mikroprzedsiębiorstwa mogą nie dysponować, a także wyższym oprocentowaniem kapitału obcego. Podkreślić należy również, że z uwagi na powszechnie panujące w dyskursie publicznym negatywne opinie dotyczące wymagań kredytodawców, mikroprzedsiębiorcy mogą niejako samorzutnie przyjmować założenie o ujemnym wpływie przytoczonych zmiennych na ich skłonność inwestycyjną. Ponadto, jako barierę zniechęcającą respondentów do podejmowania inwestycji traktują także ograniczoną dostępność do kapitału z funduszy strukturalnych UE (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 3,08). Według badanych mikroprzedsiębiorców, największym „mankamentem” tego źródła finansowania jest konkursowy tryb jego przyznawania. Wysokie koszty sporządzenia wymaganej dokumentacji, a także brak obiektywnych kryteriów oceny wniosków powodują, że wielu mikroprzedsiębiorców nie wykazuje zainteresowania pozyskaniem tej formy finansowania inwestycji.

Skłonność inwestycyjną badanej zbiorowości ogranicza także szereg zmiennych o charakterze administracyjnym. Dokonując oceny wpływu poszczególnych czynników na badane zjawisko, respondenci wskazywali na następujące faktory: długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 3,04), biurokrację w urzędach administracji publicznej (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 3,03), słabe przygotowanie zawodowe urzędników państwowych (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 3,01), niekorzystną politykę państwa oraz władz lokalnych w zakresie wspierania małej przedsiębiorczości (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 2,99), a także brak instytucji wspierania przedsiębiorczości oraz transferu technologii (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 2,97). Oceniając stopień oddziaływania poszczególnych deskryptorów na skłonność mikroprzedsiębiorstw do podejmowania inwestycji, uznać należy, że wyodrębnione zmienne stanowią dla respondentów istotną barierę działalności inwestycyjnej.

W toku badań stwierdzono jednak, że mikroprzedsiębiorstwa angażowały kapitał głównie w zakupy maszyn i urządzeń produkcyjnych, zakupy sprzętu i wyposażenia biurowego, oprogramowania specjalistycznego itp. Materializacja tego typu inwestycji nie wymaga najczęściej od przedsiębiorców wizyt w urzędach administracji publicznej, prowadzenia postępowań administracyjnych, a w konsekwencji oczekiwania na różnego rodzaju decyzje administracyjne. Można zatem uznać, że wysokie wartości współczynników oddziaływania wszystkich zmiennych zaklasyfikowanych do zbioru czynników o charakterze administracyjnym są na-

stępstwem negatywnych ocen społeczeństwa dotyczących funkcjonowania administracji publicznej, a nie faktycznych doświadczeń badanych mikroprzedsiębiorców zdobytych podczas prowadzenia działalności inwestycyjnej.

Tabela 3. Zestawienie czynników (barier) ograniczających podejmowanie przedsięwzięć inwestycyjnych w badanych przedsiębiorstwach

Wyszczególnienie	Średnia arytmetyczna	Odchylenie standardowe
– brak/niewystarczające środki finansowe na realizację inwestycji	3,92	1,18
– trudny dostęp do finansowania obcego	3,27	1,34
– wysoki koszt finansowania obcego	3,10	1,42
– procedury udzielania kredytów	3,09	1,43
– trudny dostęp do funduszy pomocowych UE	3,08	1,46
– długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne	3,04	1,44
– biurokracja w urzędach administracji publicznej	3,03	1,44
– przygotowanie zawodowe urzędników państwowych	3,01	1,36
– niekorzystna polityka państwa oraz władz lokalnych w zakresie wspierania małej przedsiębiorczości	2,99	1,38
– brak instytucji wspierania przedsiębiorczości i transferu technologii	2,97	1,26
– zbyt wysokie ryzyko ekonomiczne	2,95	1,27
– niedostateczne informacje o potrzebach konsumentów	2,92	1,33
– ograniczony popyt na wytwarzane produkty	2,89	1,29
– niewystarczające wyposażenie techniczne do zrealizowania inwestycji	2,49	1,40
– brak doświadczenia przedsiębiorcy w realizacji procesów inwestycyjnych	2,47	1,35
– brak informacji na temat technologii	2,45	1,31
– niskie kwalifikacje pracowników	2,36	1,46
– brak/niewłaściwy system motywacyjny stymulujący zachowania rozwojowe pracowników	2,16	1,32
– niechęć pracowników do wdrażania nowości	2,11	1,31
– brak działu badawczo-rozwojowego	1,90	1,21

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejną zmienną, która w negatywnie wpływa na gotowość mikroprzedsiębiorców do podejmowania inwestycji jest zbyt wysokie ryzyko utraty zaangażowanego kapitału (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 2,95). Obawa respondentów przed utratą środków finansowych jest pochodną wielu czynników. Pierwszym z nich jest ograniczona skłonność mikroprzedsiębiorstw do wykorzystania funkcji planowania działalności inwestycyjnej. Rzadko stosują one instrumenty oraz narzędzia dające możliwość oceny rozpatrywanych projektów inwestycyjnych. W konsekwencji decyzje inwestycyjne podejmowane w najmniejszych przedsiębiorstwach opierają się częściej na intuicji oraz swego rodzaju przecuciach przedsiębiorców, rzadziej natomiast na wnikliwie zanalizowanych danych. Kolejny czynnik wpływający na wyższy poziom ryzyka ponieszonego przez mikroprzedsiębiorców dotyczy rzadkiego wykorzystania obcych źródeł finansowania inwestycji. W związku z finansowaniem całości nakładów inwestycyjnych kapitałem własnym, przedsiębiorcy wykazują obawy przed jego

utratą, a to z kolei w negatywnym stopniu wpływa na ich gotowość do podejmowania inwestycji, które obarczone są wyższym poziomem ryzyka.

Należy także zwrócić uwagę na zasoby informacji, którymi dysponują mikroprzedsiębiorcy i które stanowią podstawę podejmowania decyzji inwestycyjnych. Często są one nierzetelne i niezwyfikowane, zatem ich jakość jest stosunkowo niska. Potwierdzeniem zasadności powyższego stwierdzenia jest wpływ kolejnego czynnika ograniczającego skłonność inwestycyjną badanych mikroprzedsiębiorstw. Respondenci wskazywali bowiem, że niedostateczne informacje o potrzebach konsumentów stanowią dla nich barierę przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 2,92). Ograniczony poziom wiedzy o wymaganiach konsumentów oddziałuje także na poziom ryzyka ponoszonego przez mikroprzedsiębiorców. Poza tym warto podkreślić, że brak informacji o preferencjach konsumentów może być jedną z przyczyn wpływających na kolejny problem mikroprzedsiębiorców przy podejmowaniu działalności inwestycyjnej, którym jest ograniczony popyt na wytwarzane produkty (wartość współczynnika oddziaływania wynosi 2,89). Brak lub niedostateczny poziom wiedzy o potrzebach konsumentów może bowiem prowadzić do realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych, które kończą się niepowodzeniem. Dla najmniejszych organizacji może skutkować to utratą znacznego poziomu posiadanych środków finansowych, a w skrajnych sytuacjach nawet upadkiem przedsiębiorstwa.

Charakteryzując czynniki, które uznawane są za bariery działalności inwestycyjnej, zwrócić należy uwagę, że wiele wyszczególnionych w narzędziu badawczym zmiennych tylko w niewielkim stopniu wpływało na ograniczenie skłonności inwestycyjnej mikroprzedsiębiorstw. Do deskryptorów, które nie są uznawane przez respondentów za istotny problem ich aktywności inwestycyjnej, zaklasyfikowano głównie czynniki o charakterze technologicznym oraz społeczno-organizacyjnym. Wartości współczynników oddziaływania dla poszczególnych zmiennych wynosiły: niewystarczające wyposażenie techniczne do zrealizowania inwestycji – 2,49; brak doświadczenia przedsiębiorcy w realizacji procesów inwestycyjnych – 2,47; brak informacji na temat dostępnej technologii – 2,45; niskie kwalifikacje pracowników – 2,36; brak/niewłaściwy system motywacyjny stymulujący zachowania prorozwojowe pracowników – 2,16; niechęć pracowników do wdrażania nowości 2,11 oraz brak działu badawczo-rozwojowego – 1,9.

Podsumowując wyniki przeprowadzonych badań, stwierdzić należy, że na ich podstawie nie można jednoznacznie wskazać, które ze zidentyfikowanych zmiennych stanowią dla mikroprzedsiębiorców najistotniejsze ograniczenie podejmowania działalności inwestycyjnej. Taki stan rzeczy jest wynikiem zbyt dużej liczby zidentyfikowanych czynników. Dlatego podjęto się dalszych analiz, których celem było zagregowanie liczby zmiennych opisujących badane zjawisko. W tym celu wykorzystano algorytm analizy czynnikowej. W pierwszej kolejności zweryfikowano jednak, czy między wyodrębnionymi zmiennymi zachodzą powiązania. Sporządzono kwadratową macierz korelacji, z której wynika, że zmienne

powtarzają zbliżone treści merytoryczne. Powyższe świadczą zatem o zasadności wykorzystania w dalszych rozważaniach metody analizy czynnikowej.

Tabela 4. Wartości własne odpowiadające kolejnym czynnikom wg wpływu zmiennych ograniczających podejmowanie przedsięwzięć inwestycyjnych

Wyszczególnienie	F ₁	F ₂	F ₃	...	F _n
– wartość własna	10,894	2,294	1,907	...	20
– udział proc. wyjaśnionej wariancji	54,47	11,47	9,54	...	100,00
– skumulowana wartość własna	10,894	13,188	15,095	...	20
– skumulowany proc. wariancji	54,47	65,94	75,48	...	100,00

Źródło: Opracowanie własne.

Zgodnie z metodyką analizy czynnikowej, w ramach kolejnego jej etapu dokonano rotacji macierzy surowych ładunków czynnikowych. Zastosowano w tym celu znormalizowaną metodę Varimax, co doprowadziło do uzyskania macierzy rotowanych ładunków czynnikowych, w której wyodrębniono trzy czynniki główne. Należy podkreślić, że wartość własna każdego z nich była wyższa od jedności. O zasadności wyszczególnienia trzech zmiennych świadczy również fakt, że wyjaśniały one łącznie ponad 75% badanego zjawiska. Pierwszy z nich tłumaczył bowiem ponad 54% wariancji, drugi ponad 11%, trzeci prawie 10%. Warto również podkreślić, że pozostałe 17 czynników wyjaśniało mniej niż 25% wariancji, w związku z powyższym uznano, że ich analiza jest bezzasadna.

Pierwsza ze zidentyfikowanych głównych składowych wykazywała wysoki stopień korelacji z pięcioma zmiennymi pierwotnymi, które tłumaczyły 54,47% zjawiska. Powiązanie obejmowało następujące ładunki czynnikowe: brak/niewystarczające środki finansowe na realizację inwestycji (ładunek czynnikowy 0,865), wysoki koszt finansowania obcego (ładunek czynnikowy 0,83), procedura udzielania kredytów (ładunek czynnikowy 0,781), trudny dostęp do funduszy pomocowych UE (ładunek czynnikowy 0,754) oraz trudny dostęp do finansowania zewnętrznego (ładunek czynnikowy 0,686). Z powyższego wynika, że pierwszy czynnik został zdominowany przez zmienne odnoszące się do finansowych aspektów działalności inwestycyjnej.

Drugi z wyodrębnionych czynników wyjaśnia 11,47% wariancji i obejmuje cztery ładunki czynnikowe, które odnoszą się do organizacyjnych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zaobserwowano bowiem wysoką korelację pomiędzy czynnikiem, a następującymi ładunkami czynnikowymi: niedostatecznym poziomem informacji o wymaganiach konsumentów (ładunek czynnikowy 0,835), brakiem informacji na temat technologii (ładunek czynnikowy 0,804), brakiem działu badawczo-rozwojowego (ładunek czynnikowy 0,791) oraz brakiem doświadczenia przedsiębiorcy w realizacji procesów inwestycyjnych (ładunek czynnikowy 0,623).

W ramach ostatniego czynnika zidentyfikowano trzy ładunki czynnikowe, które dotyczyły kwestii kadrowych. Odnosiły się bowiem do niskich kwalifikacji pracowników (ładunek czynnikowy 0,805), niechęci pracowników do wdrażania nowości (ładunek czynnikowy 0,745) oraz braku lub niewłaściwego systemu stymulującego zachowania prorozwojowe pracowników (ładunek czynnikowy 0,701). Ostatni czynnik wyjaśniał 4,32% wariancji.

Tabela 5. Macierz ładunków czynnikowych po wykonaniu rotacji dla zmiennych ograniczających podejmowanie przedsięwzięć inwestycyjnych

Wyszczególnienie	Ładunki czynnikowe po rotacji		
	F ₁	F ₂	F ₃
– brak/niewystarczające środki finansowe na realizację inwestycji	0,865	0,084	0,034
– niewystarczające wyposażenie techniczne do zrealizowania inwestycji	0,162	0,565	0,149
– brak doświadczenia przedsiębiorcy w realizacji procesów inwestycyjnych	0,080	0,623	0,388
– niedostateczne informacje o potrzebach konsumentów	0,184	0,835	0,365
– brak informacji na temat technologii	0,075	0,804	0,183
– brak działu badawczo-rozwojowego	0,165	0,791	0,130
– brak/niewłaściwy system motywacyjny stymulujący zachowania prorozwojowe pracowników	0,170	0,402	0,701
– niskie kwalifikacje pracowników	0,237	0,231	0,805
– niechęć pracowników do wdrażania nowości	0,180	0,165	0,745
– trudny dostęp do finansowania zewnętrznego	0,686	0,163	0,159
– trudny dostęp do funduszy pomocowych UE	0,754	0,147	0,108
– wysoki koszt finansowania obcego	0,830	0,003	0,138
– procedury udzielania kredytów	0,781	0,113	0,183
– biurokracja w urzędach administracji publicznej	0,522	0,198	-0,008
– przygotowanie zawodowe urzędników państwowych	0,497	0,200	0,040
– długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne	0,483	0,178	0,096
– zbyt wysokie ryzyko ekonomiczne	0,304	0,139	0,135
– niekorzystna polityka państwa oraz władz lokalnych w zakresie wspierania małej przedsiębiorczości	0,230	0,070	0,239
– ograniczony popyt w regionie	0,127	0,024	0,300
– brak instytucji wspierania przedsiębiorczości i transferu technologii	0,197	0,388	0,088

Źródło: Opracowanie własne.

Reasumując wyniki przeprowadzonych badań, stwierdzić należy, że czynniki ograniczające możliwość podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych stanowią bardzo liczną oraz heterogeniczną zbiorowość. Zastosowane narzędzie badawcze (analiza czynnikowa) doprowadziło jednak do wyjaśnienia badanego zjawiska przy pomocy trzech głównych czynników, które dotyczyły aspektów związanych z finansowaniem inwestycji, organizacyjnych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa, a także kwestii kadrowych.

Należy także zwrócić uwagę, że zdaniem respondentów czynniki o charakterze gospodarczym nie stanowią dla nich istotnej bariery ograniczającej skłonność do podejmowania inwestycji. Przyznawali co prawda, że państwo może oddziaływać na ich działalność inwestycyjną, w szczególności wysokość

nakładów inwestycyjnych i dostępność funduszy. Wśród przykładowych narzędzi oddziaływania wymieniali m.in. system zezwoleń na inwestycje, system podatkowy, ulgi i dotacje inwestycyjne. Ponadto, zwracali uwagę na sytuację gospodarczą państwa, lecz, zdaniem przedsiębiorców, wymienione deskryptory nie mają wpływu na ich gotowość inwestycyjną. Wśród zasadniczych przyczyn takiego stanu rzeczy wskazywali na niewielką skalę działalności oraz wysoki stopień uzależnienia decyzji inwestycyjnych od czynników wewnętrznych, takich jak: stopień zużycia zasobów majątkowych, wysokość nakładów inwestycyjnych, a także czynników zewnętrznych, wśród których wskazywano najczęściej na wymagania (preferencje) kooperantów.

Tabela 6. Zagregowane czynniki ograniczające podejmowanie przedsięwzięć inwestycyjnych – zestawienie zbiorcze

Nazwa czynnika	Ładunki czynnikowe	Udział w proc. wariancji	Skumulowany udział w proc. wariancji
F₁ finansowy	1) brak/niewystarczające środki finansowe na realizację inwestycji 2) wysoki koszt finansowania obcego, 3) procedury udzielania kredytów, 4) trudny dostęp do funduszy pomocowych UE, 5) trudny dostęp do finansowania zewnętrznego.	54,47	54,47
F₂ organizacyjny	1) niedostateczne informacje o potrzebach konsumentów 2) brak informacji na temat technologii, 3) brak działu badawczo-rozwojowego, 4) brak doświadczenia przedsiębiorcy w realizacji procesów inwestycyjnych.	11,47	65,94
F₃ kadrowy	1) niskie kwalifikacje pracowników, 2) niechęć pracowników do wdrażania nowości, 3) brak/niewłaściwy system motywacyjny, stymulujący zachowania prorozwojowe pracowników.	9,54	75,48

Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

Podejmowanie każdego przedsięwzięcia inwestycyjnego uzależnione jest od różnorodnych przesłanek, które oddziałują na zachowania inwestycyjne przedsiębiorców. Liczne ujęcia działalności inwestycyjnej, a także trudności definicyjne oraz brak porozumienia w kwestii dotyczącej kształtujących ją czynników powodują, że nieustannie poszukiwane są odpowiedzi na pytania odnoszące się do przesłanek ograniczających podejmowanie procesów inwestycyjnych. Motywacja przedsiębiorstw do rozpoczynania działalności inwestycyjnej stanowi problem, który może przybierać bardzo zindywidualizowany charakter. Poszczególne czynniki mogą bowiem w różnym zakresie wpływać na zachowania inwestycyjne przedsiębiorców, a dodatkowo mogą wybierać inny kierunek oddziaływania.

W niniejszym opracowaniu zidentyfikowano najważniejsze czynniki, które ograniczają możliwość podejmowania inwestycji przez najmniejsze przedsiębiorstwa.

Należą do nich przede wszystkim przesłanki o charakterze finansowym, organizacyjnym oraz kadrowym.

Poczynione rozważania mogą zostać wykorzystane zarówno przez samych przedsiębiorców, jak i różnego rodzaju organizacje zajmujące się wspieraniem działalności najmniejszych przedsiębiorstw. Z jednej strony bowiem, znając czynniki, które w negatywnym stopniu wpływają na decyzje inwestorów, państwo może wpływać w pewnym zakresie na rozmiary i kierunki inwestycji przedsiębiorstw. Potencjalni inwestorzy będą bowiem reagowali na zmiany występujące w otoczeniu przedsiębiorstwa. Część tych zmian może być skutkiem polityki państwa lub lokalnych władz (np. wzrastająca stabilizacja społeczna i gospodarcza, zmiany w stopie procentowej, opodatkowaniu, sposobach rozliczania amortyzacji, itp.). Z drugiej strony wzrastać będzie racjonalność i obiektywność kryteriów wyboru stosowanych przez polskich inwestorów. Z mikroekonomicznego punktu widzenia, powinno przyczynić się to do wzrostu efektywności działania przedsiębiorstwa jako całości oraz zapewnienia mu bardziej stabilnego i długotrwałego wzrostu.

Bibliografia

- Bates J., Parkinson, J.R., *Business Economics*, Basil Blackwell Publisher Ltd., Oxford 1982.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011.
- Brockhoff K., *Planung in mittelgrossen Industrieunternehmen*, Die Unternehmung, t. 29, 1975.
- Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, PWE, Warszawa 2004.
- Inwestycje rzeczowe i kapitałowe*, red. J. Różański, Difin, Warszawa 2006.
- Kuczowicz J., *Intuicja w decyzjach inwestycyjnych małych przedsiębiorstw, czyli dlaczego w małych przedsiębiorstwach nie oblicza się IRR*, w: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, t. 1, red. W. Pluta, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” 2004, nr 1042.
- Kuczowicz J., *Procesy decyzyjne w działalności inwestycyjnej małych przedsiębiorstw w Polsce. Wyniki badań empirycznych*, w: *Decyzje w działalności inwestycyjnej – uwarunkowania, metody efekty*, red. H. Henzel, AE, Katowice 2007.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001.
- Merkle H.L., *Investition und Investitionsplanung*, Gabler Verlag, Wiesbaden 1980.
- Mynarski S., *Badania przestrzenne rynku i konsumpcji. Przewodnik metodyczny*, PWN, Warszawa 1992.
- New directions in regional economic development: the role of entrepreneurship theory and methods, practice and policy*, red. S. Desai, P. Nijkamp, R. Stough, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton 2011.
- Papiernik-Wojdera M., *Przesłanki realizacji projektów gospodarczych*, w: *Metody oceny projektów gospodarczych*, red. J. Duraj, UŁ, Łódź 2006.

CIRCUMSTANCES OF MAKING INVESTMENTS PROCECTS IN MICROENTERPRISES

Abstract

The investments made by the microenterprises are characterized by a high degree of differentiation. Disparities that occur between them are in line with different investment objectives, the individual capabilities of their preparation and implementation, different scopes as well as the individual motives and preferences of decision makers in the company. The purpose of this article is to identify the cognitive, theoretical and practical aspects of circumstances of making investments by microenterprises which has its headquarters in Poznań. The study used survey results which was conducted in 2013 among 177 microenterprises operating in Poznań.

Key words: investments, microenterprise, circumstances

Translated by Sebastian Chęciński

Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Patrycja Kokot-Stępień

Politechnika Częstochowska

patrycjakokot@wp.pl

Wstęp

Funkcjonowanie przedsiębiorstw wymaga finansowania majątku, który jest konieczny do podejmowania działań zarówno bieżących, jak i rozwojowych. Potrzeby finansowe jednostek gospodarczych mogą być zaspokajane z dwóch źródeł – zewnętrznych oraz wewnętrznych. Teoretycznie przedsiębiorstwa mają duże możliwości kształtowania struktury źródeł finansowania działalności rozwojowej, jednakże w praktyce gospodarczej okazuje się, że nie wszystkie mogą być i są wykorzystywane przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Pozyskiwanie kapitału na rozwój stanowi nieustannie jeden z najistotniejszych problemów podmiotów sektora MŚP. To prawdopodobnie jedno z głównych wyzwań, przed jakim stoją przedsiębiorcy, którzy mając często znacznie ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, mogą liczyć jedynie na własne zasoby kapitałowe.

1. Istota rozwoju przedsiębiorstwa

Rozwój przedsiębiorstwa to długookresowy proces pozytywnych przemian, obejmujący zarówno zmiany ilościowe, jak i jakościowe, które wskazują określonego rodzaju stosunkowo trwałą tendencję sprzyjającą przetrwaniu, stabilności oraz wzrostowi danej jednostki¹. Dokonywane w obrębie przedsiębiorstwa celo-

¹ P. Krzemiński, *Analiza kierunków rozwoju oraz zmian sytuacji ekonomicznej średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2012*, w: *Aktualne problemy funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw*, red. M. Kowala, A. Sierpiński-Sawicz, Wizja Press & IT, Warszawa 2014, s. 389.

we oraz skoordynowane zmiany mają na celu skuteczne dostosowanie podmiotu do nieustannie zmieniającego się otoczenia². W procesie rozwoju szeroko rozumiane zmiany strukturalne zachodzą w różnym tempie, stosownie do otoczenia i zgodnie z przyjętymi celami danej jednostki gospodarczej.

Cechami szczególnymi rozwoju przedsiębiorstwa są³:

- proces zmian,
- jakościowe podejście do procesu⁴,
- cel – dostosowanie do permanentnych zmian otoczenia,
- koncentracja na różnorodnych obszarach działalności przedsiębiorstwa ważnych z punktu widzenia osiągnięcia celu,
- długofalowy wymiar działań.

Dla utrzymania i umocnienia pozycji rynkowej przedsiębiorstwo musi dążyć do osiągnięcia wszystkich celów, które zapewniają trwałą i wszechstronną jego rozwój dokonywany przede wszystkim poprzez realizację inwestycji rzeczowych uznawanych powszechnie za najważniejszy filar inwestycyjnego rozwoju podmiotów gospodarczych⁵. Działalność inwestycyjna, będąca głównym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstw, kształtuje ich długookresową efektywność, podnosi wartość rynkową oraz daje szansę na budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej.

2. Pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw

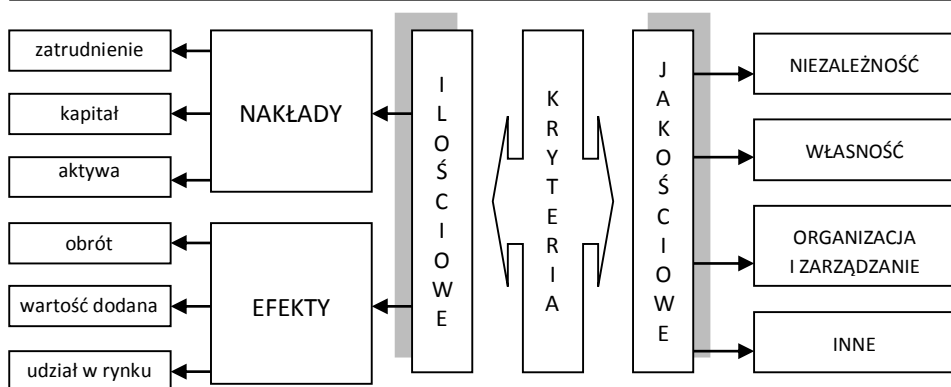
W teorii i praktyce gospodarczej pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw nie jest jednoznacznie zdefiniowane. W literaturze przedmiotu występują różne kryteria próbujące wyodrębnić tego typu przedsiębiorstwa z ogółu podmiotów działających w gospodarce, jednakże najczęściej stosowane to kryteria ilościowe i jakościowe (rys. 1).

² B. Bojewska, *Tworzenie nowych wartości w przedsiębiorstwie z nastawieniem na wzrost i rozwój*, w: *Przedsiębiorstwo, region, rozwój*, red. M. Strużycki, Difin, Warszawa 2011, s. 111.

³ Z. Leszczyński, *Badanie fazy rozwoju przedsiębiorstwa*, w: *Zasobowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce*, red. A. Skowronek-Mielczarek, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 12–13.

⁴ Rozwój jako zjawisko jakościowe polega na wprowadzaniu innowacji produktowych, procesowych, strukturalnych czy też w zakresie organizacji i zarządzania.

⁵ A. Zachorowska, *Zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym*, w: *Wybrane procesy zarządzania w przedsiębiorstwach i instytucjach publicznych*, red. D. Wielgórka, PCz, Częstochowa 2013, s. 8.



Rys. 1. Główne kryteria definiowania małych i średnich przedsiębiorstw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2005, s. 28.

Kryteria ilościowe to kryteria mierzalne za pomocą określonych parametrów, wyrażające rozmiary przedsiębiorstwa w kontekście nakładów na działalność lub efektów prowadzonej działalności. Ułatwiają one przyporządkowanie danego podmiotu gospodarczego do określonej klasy wielkości⁶.

Do najczęściej stosowanych kryteriów ilościowych pozwalających na zaliczenie podmiotów gospodarczych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw należą: wielkość zatrudnienia, wartość posiadanych aktywów oraz wartość osiąganych obrotów, czyli przychodów z całokształtu działalności lub z działalności operacyjnej (ze sprzedaży wyrobów, towarów i usług)⁷.

Tabela 1. Kryteria ilościowe klasyfikowania małych i średnich przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwo	Liczba zatrudnionych	Obrót roczny netto	Suma aktywów
mikro	< 10 pracowników	≤ 2 mln euro	≤ 2 mln euro
małe	10–49 pracowników	≤ 10 mln euro	≤ 10 mln euro
średnie	50–249 pracowników	≤ 50 mln euro	≤ 43 mln euro

Źródło: Opracowanie na podstawie: A. Skowronek- Mielczarek, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, SGH, Warszawa 2013, s. 44.

Natomiast kryteria jakościowe to kryteria niemierzalne, które wskazują na określoną specyfikę strukturalną oraz zasady funkcjonowania małych i śred-

⁶ S. Lachiewicz, M. Matejun, *Specyfika zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, w: *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Difin, Warszawa 2012, s. 15.

⁷ A. Skowronek-Mielczarek, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, SGH, Warszawa 2013, s. 43.

nich przedsiębiorstw. Uwzględniając kryteria jakościowe za małe i średnie przedsiębiorstwo, należy uznać podmiot, który cechuje⁸:

- stosunkowo mały udział w rynku,
- bezpośrednie zarządzanie przedsiębiorstwem przez właściciela bądź grupę właścicieli w sposób personalny, a nie poprzez sformalizowaną strukturę,
- brak rozbudowanej struktury administracyjnej – przedsiębiorstwo jest kierowane przez właścicieli, którzy są całkowicie wolni od kontroli zewnętrznej lub jakichkolwiek nacisków mogących mieć wpływ na suwerenność ich decyzji,
- niezależność.

W różnych zestawieniach statystycznych lub opracowaniach naukowych, wyodrębniając małe i średnie przedsiębiorstwa, uwzględnia się kilka cech łączących – często są to cechy mieszane, czyli ilościowe i jakościowe.

3. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce

Działalność przedsiębiorstw tworzących sektor MŚP odrywa istotną rolę w strukturze współczesnej gospodarki oraz społeczeństwa danego kraju. Sektor MŚP oddziałuje w sposób bezpośredni na wzrost gospodarczy, tworzenie nowych miejsc pracy, obniżając przy tym poziom bezrobocia oraz powodując nasycenie rynku wysokiej jakości towarami i usługami. Małe i średnie przedsiębiorstwa są swoistym stymulatorem procesów gospodarczych, ich działalność wpływa na tempo rozwoju całej gospodarki oraz poszczególnych regionów kraju, a liczba i potencjał może stanowić jedną z miar ocen wzrostu gospodarczego⁹.

Małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią w gospodarce danego kraju wiele istotnych funkcji, wśród których można wyróżnić¹⁰:

- aktywny udział w procesie zmian struktury przemysłowej kraju, która wynika z demonopolizacji i restrukturyzacji gospodarki,
- odgrywanie znaczącej roli w rozwoju prywatnej własności środków produkcji,
- oddziaływanie na zmniejszenie poziomu bezrobocia,
- zagospodarowywanie niejednokrotnie ogromnych nadwyżek siły roboczej „uwolnionej” w następstwie racjonalizacji funkcjonowania sektora publicznego,
- wymuszanie zmian w uregulowaniach prawnych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości oraz efektywności funkcjonowania małych podmiotów gospodarczych.

⁸ R. Lisowska, *Zarządzanie rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw w obszarach marginalizowanych*, UŁ, Łódź, 2013, s. 17–18.

⁹ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck. Warszawa 2007, s. 36.

¹⁰ A. Skowronek-Mielczarek, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, s. 18.

W Polsce małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią ponad 99% (dokładnie 99,8%) wszystkich podmiotów aktywnie funkcjonujących w gospodarce. Zgodnie z danymi zestawionymi w raporcie Ministerstwa Gospodarki¹¹ w Polsce funkcjonuje około 1,8 mln przedsiębiorstw i ich liczba nieustannie rośnie. W roku 2013 liczba nowo powstałych podmiotów gospodarczych była o 2% większa niż w roku wcześniejszym, w 2012 wzrosła o prawie 2,7% w porównaniu z rokiem 2011, natomiast w stosunku do roku 2010 nastąpił wzrost o 3,4%.

Z danych GUS wynika, że małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce generują prawie 3/4 polskiego PKB. Wynik na poziomie 71,8% w roku 2011, po niewielkim spadku udziału w roku wcześniejszym o 0,7 p.p. w porównaniu z rokiem 2009, oznacza pozytywny kierunek zmian i powrót do trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2006–2009¹². Przedsiębiorstwa sektora MŚP w Polsce generują co drugą złotówkę (47,3%). Udział w tworzeniu PKB w latach 2009–2011 waha się dla przedsiębiorstw średnich na poziomie od 10,1% do 10,4%, a w przypadku małych – od 7,7% do 7,9%. W Polsce podmioty sektora MŚP prowadzą przede wszystkim działalność usługową i handlową (76%), zdecydowanie rzadziej działają w budownictwie (13,4%) i przemyśle (10,6%)¹³. Małe i średnie przedsiębiorstwa tworzą ponad 6 mln miejsc pracy, w tym większość stanowią osoby zatrudnione (60,5% ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach), a pozostałe to osoby pracujące na własny rachunek.

4. Źródła finansowania przedsiębiorstw sektora MŚP

Mechanizmem napędzającym działanie każdego przedsiębiorstwa jest kapitał. Brak odpowiedniej wartości zasobów finansowych uniemożliwia jego przetrwanie, a tym bardziej rozwój. Kapitał, bez względu na jego wielkość lub rodzaj, stanowi główny czynnik umożliwiający prowadzenie działalności gospodarczej, na każdym etapie rozwoju podmiotu gospodarczego¹⁴.

Rozwój przedsiębiorstwa umożliwia realizacja przedsięwzięć inwestycyjnych, która z kolei wymaga pozyskania kapitału¹⁵ na ich sfinansowanie. Zasoby finansowe można pozyskiwać z różnorodnych źródeł co oznacza konieczność posługiwania się

¹¹ *Przedsiębiorczość w Polsce* – raporty dostępne na [www.mg.gov.pl].

¹² J. Łapiński, M. Nieć, G. Rzeźnik, R. Zakrzewski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, w: *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Warszawa 2013, s. 15.

¹³ Tamże, s. 18.

¹⁴ Por. A. Skowronek-Mielczarek, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, s. 111.

¹⁵ Szerzej na temat roli kapitału w rozwoju przedsiębiorstw zob. P. Kokot-Stępień, *Kapitał – kluczowy czynnik rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Współczesne problemy zarządzania w podmiotach gospodarczych i publicznych*, red. D. Wielgórka, PCz, Częstochowa 2014, s. 78–87.

określonymi instrumentami, by ich wybór był najbardziej racjonalny i umożliwił podjęcie decyzji inwestycyjnych. Decyzje inwestycyjne, związane z oceną i wyborem projektów inwestycyjnych muszą być ściśle powiązane z decyzjami finansowymi, polegającymi na pozyskaniu źródeł finansowania. Funkcjonowanie i rozwój jednostki wymaga zatem przygotowania i wdrożenia strategii finansowej, która zapewniałaby efektywne połączenie procesów finansowania i inwestowania w danym podmiocie gospodarczym. Strategia finansowa powinna określać zasady zarządzania kapitałem w dłuższym horyzoncie czasowym, czyli sposoby wykorzystania wypracowanych nadwyżek kapitałowych, a także źródła i metody uzupełniania niedoboru środków finansowych koniecznych do realizacji planowanych inwestycji. Dodatkowy kapitał przedsiębiorstwo może pozyskiwać zarówno ze źródeł zewnętrznych, jak i wewnętrznych¹⁶.

Przedsiębiorstwa sektora MŚP w Polsce pomimo pełnienia istotnej roli w skali zarówno makroekonomicznej, jak również w ujęciu regionalnym napotykają na liczne bariery ograniczające ich rozwój. Jedną z największych jest brak lub ograniczony dostęp do finansowania zewnętrznego w postaci kredytów bankowych, szczególnie kredytów inwestycyjnych. Banki w obawie przed nadmiernym ryzykiem, z dystansem podchodzą do finansowania rozwoju sektora MŚP, zarzucając przedsiębiorstwom brak historii kredytowej, prawnych zabezpieczeń spłaty zobowiązań wobec banku, czy ograniczoną płynność. Niewystarczająca ilość środków własnych oraz problemy związane z pozyskaniem zewnętrznych źródeł finansowania oznaczają niejednokrotnie brak możliwości realizacji wszelkich przedsięwzięć umożliwiających rozwój.

Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw zależy w znacznym stopniu od poziomu kapitału rozwojowego, który pochodzi z samofinansowania oraz ze źródeł zewnętrznych. Możliwość dostępu do kapitału uzależniona jest od różnorodnych czynników, wśród których za najważniejsze należy uznać¹⁷:

- cykl życia przedsiębiorstwa;
- wielkość przedsiębiorstwa (mierzona poziomem aktywów, przychodami ze sprzedaży, zatrudnieniem);
- sektor (branża), w którym dany podmiot funkcjonuje oraz ryzyko specyficzne dla danej branży;
- państwo, w którym przedsiębiorstwo prowadzi działalność;
- rodzaj podejmowanego przedsięwzięcia.

Dokonując wyboru źródeł finansowania działalności rozwojowej przedsiębiorstw należy uwzględnić¹⁸:

¹⁶ A. Dulinić, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011, s. 135–136.

¹⁷ G. Łukasik, A. Skórnik, *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2010, nr 51, s. 66–67.

¹⁸ J. Kubiak, *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw*, AE, Poznań 2005, s. 76.

- dostępność danego źródła,
- koszt pozyskania kapitału oraz obsługi długu,
- elastyczności źródła finansowania.

W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw za najważniejsze kryterium uznaje się dostępność poszczególnych źródeł finansowania, która jest uzależniona od spełnienia określonych wymagań stawianych przez przyszłych dawców kapitału. W tabeli 2 zestawiono dostępne źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw.

Tabela 2. Dostępność źródeł finansowania dla sektora MSP

Źródło finansowania	Rozpoczęcie działalności	Mała firma	Średnia firma
samofinansowanie	-	+++	+++
wkłady wspólników	+++	+++	+++
kredyty bankowe			
- obrotowe	-	++	+++
- inwestycyjne	-	-	++
poręczenia kredytowe	-	++	+++
fundusze pomocowe	-	++	++
kredyt kupiecki (handlowy)	-	+++	+++
pożyczki pozabankowe	++	++	+++
pożyczki od rodziny i znajomych	+++	+++	++
leasing	-	+++	+++
factoring	-	++	+++
franchising	-	-	+++
fundusze VC	-	++	++

Objaśnienie: - źródła niedostępne, ++ źródła średnio dostępne, +++ źródła łatwo dostępne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa*, s. 38; M. Nowak, *Zarządzanie finansami małych przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 30.

Decyzja o rozwoju przedsiębiorstwa stanowi jeden z najważniejszych czynników określających skalę ryzyka prowadzonej działalności. Rozwój przedsiębiorstwa wymaga zaangażowania określonych źródeł finansowania, przez co istotnym jest opracowanie spójnej strategii rozwoju uwzględniającej koszt kapitału, jego dostępność, szczególnie dla małych i średnich podmiotów, a także ryzyko wykorzystania kapitału pochodzącego z danego źródła.

5. Finansowanie działalności inwestycyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Przedsiębiorstwa aby się rozwijać muszą inwestować. Inwestowanie to proces gospodarczy będący następstwem podjęcia decyzji inwestycyjnej, nato-

miast inwestycje to nakłady kapitałowe ponoszone na wszelakie przedsięwzięcia mające przynieść określone efekty. Nakłady inwestycyjne związane są zatem z rozwojem jednostki oraz warunkują potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa.

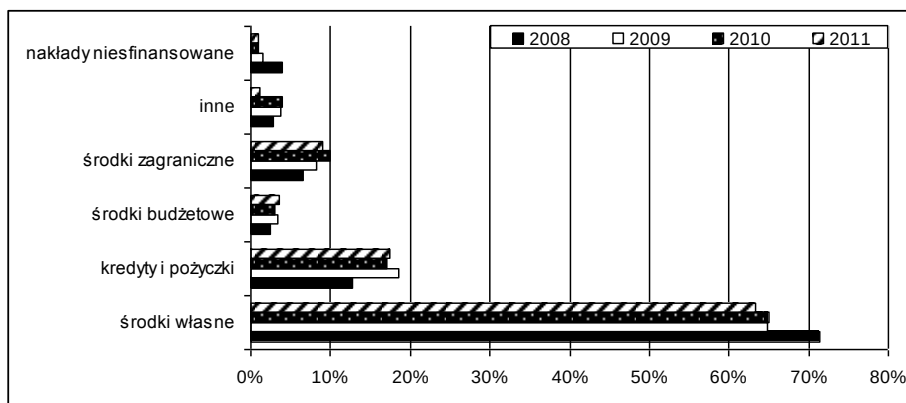
Tabela 3. Wartość nakładów inwestycyjnych małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2008–2012 (mln zł)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012
małe, w tym mikro	39 367	38 269	41 725	47 039	41 702
średnie	34 942	30 806	29 598	33 785	32 787
MSP razem	74 309	69 075	71 323	80 824	74 489

Źródła: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 2008–2012, można stwierdzić, że w latach 2009–2010 widoczny był spadek ich poziomu w stosunku do pierwszego analizowanego roku, jednakże w roku 2011 sytuacja uległa znacznej poprawie – wartość poniesionych nakładów znacząco wzrosła osiągając najwyższy poziom ponad 80 mln zł. Można z tego wnioskować, że na procesy inwestycyjne w badanym okresie miała wpływ ogólna koniunktura w gospodarce. Niemniej jednak w ostatnim roku nastąpił kolejny spadek nakładów inwestycyjnych, których wielkość ukształtowała się na poziomie z roku 2008.

Wśród czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa można wyróżnić dostępność do źródeł finansowania. Szczególnie należy zwrócić uwagę na źródła finansujące rozwój firmy, czyli kapitał wykorzystywany na finansowanie wydatków inwestycyjnych.

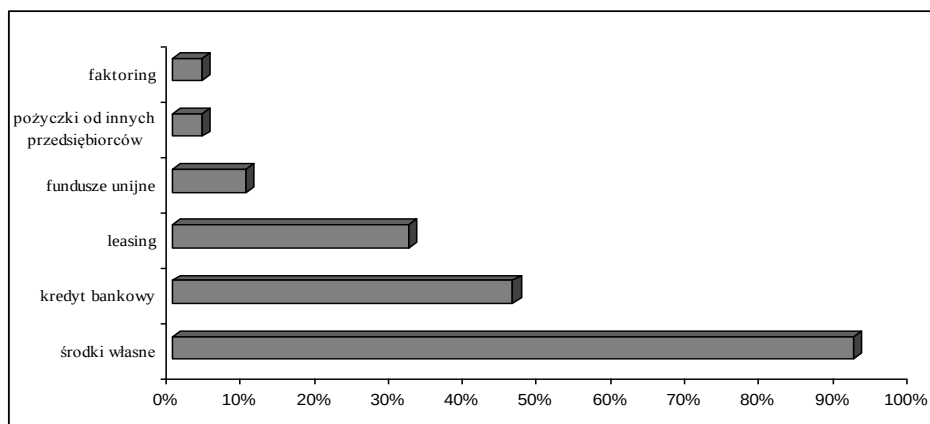


Rys. 2. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w małych i średnich przedsiębiorstwach w latach 2008–2011

Źródła: Opracowanie własne na podstawie danych z *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2010, 2011, 2012, 2013.

Z analizy źródeł finansowania działalności rozwojowej małych i średnich przedsiębiorstw wynika, że we wszystkich latach objętych badaniem dominującym źródłem finansowania inwestycji MŚP w Polsce były środki własne, przy czym ich udział w roku 2011 w stosunku do pierwszego objętego analizą zmniejszył się o 8 punktów procentowych. Na drugim miejscu niezmiennie we wszystkich latach znalazły się środki pochodzące z kredytów i pożyczek krajowych, w przypadku których udział w roku ostatnim w stosunku do danych z 2008 zwiększył się o prawie 5 punktów procentowych, co należy ocenić pozytywnie. Istotnym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej były również środki pochodzące z zagranicy głównie w postaci dotacji unijnych, które stanowiły od 6,5% w roku 2008 do 10% w roku 2010 (udział najwyższy). Natomiast znacznie mniejsze znaczenie miały pozostałe źródła, czyli środki budżetowe, których udział ważył się od 2,5 do 3,6 % oraz inne źródła, które stanowiły od 1,2 do 4%.

Z badań ankietowych przeprowadzonych przez TNS Pentor na zlecenie EFL w sierpniu 2011 roku na próbie 600 małych i średnich przedsiębiorstw dobranych metodą losowo-kwotową wnioski są bardzo podobne. Z przeprowadzonych analiz wynika, że 92% podmiotów sektora MŚP finansowało inwestycje ze środków własnych, 46% przedsiębiorców wykorzystało kredyt bankowy, natomiast leasing – 32%. Ponadto, co dziesiąte przedsiębiorstwo skorzystało z funduszy unijnych, a tylko nieliczni przedsiębiorcy do finansowania działalności inwestycyjnej wykorzystali takie źródła jak faktoring lub pożyczki od innych przedsiębiorców.

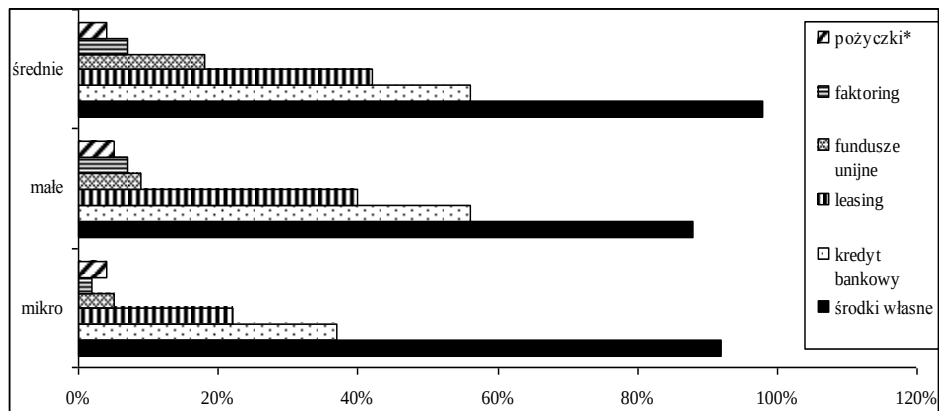


Rys. 3. Udział poszczególnych źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych w małych i średnich przedsiębiorstwach

Źródło: *MŚP pod lupą* – badanie TNS Pentor dla EFL, Europejski Program Modernizacji Polskich Firm, s. 16.

Największa niechęć do finansowania rozwoju ze środków obcych widoczna była przede wszystkim w grupie mikroprzedsiębiorstw, bowiem aż 92% z nich do realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych wykorzystywała środki własne,

a tylko 37% mikroprzedsiębiorców wskazało na kredyt bankowy jako źródło finansowania działalności rozwojowej, natomiast z leasingu korzystało co piąte mikroprzedsiębiorstwo. Tymczasem małe i średnie firmy deklarują większe wykorzystanie zewnętrznych źródeł finansowania, szczególnie środków pochodzących z kredytu, na który w obu grupach przedsiębiorstw wskazało 56% badanych. Natomiast z leasingu korzystało 40% małych firm i 42% średnich przedsiębiorstw. Ponadto, co trzecia średnia firma finansowała swój rozwój ze środków pochodzących z funduszy unijnych.



* pożyczki od innych przedsiębiorstw

Rys. 4. Źródła finansowania inwestycji w zależności od wielkości przedsiębiorstwa

Źródło: MŚP pod lupą, s. 17.

Uwzględniając natomiast podział regionalny przedsiębiorstw ze względu na preferowane źródła finansowania działalności inwestycyjnej, wynika, że w przypadku środków własnych wyróżniało się województwo lubuskie, w którym na tę formę wskazali wszyscy przedsiębiorcy objęci badaniem. Na kredyty bankowe najczęściej wskazywali przedsiębiorcy w województwie podkarpackim – 65% ankietowanych. Województwo pomorskie wyróżniło się z kolei w przypadku leasingu, bowiem był to jedyny region, gdzie liczba wskazań na tę formę finansowania przekroczyła 40%. W województwie zachodniopomorskim odnotowano najwyższy odsetek wskazań na finansowanie ze środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej. Natomiast najwyższe wykorzystanie faktoringu oraz pożyczek od innych przedsiębiorców (odpowiednio 13 oraz 19%) wskazali przedsiębiorcy z Opolszczyzny.

Tabela 4. Źródła finansowania inwestycji przez MŚP w poszczególnych województwach (%)

Województwo	Środki własne	Kredyt bankowy	Leasing	Fundusze unijne	Faktoring	Pożyczki*
dolnośląskie	89	45	19	15	6	11
kujawsko-pomorskie	96	50	32	7	7	0
lubelskie	96	40	28	12	0	4
lubuskie	100	25	38	0	6	6
łódzkie	91	37	37	11	0	3
małopolskie	94	57	35	14	4	2
mazowieckie	93	41	35	4	3	3
opolskie	88	56	31	6	13	19
podkarpackie	91	65	22	17	4	0
podlaskie	93	57	36	7	7	0
pomorskie	90	38	45	10	5	8
śląskie	86	47	29	12	4	0
świętokrzyskie	83	41	24	6	6	0
warmińsko-mazurskie	89	44	22	11	0	6
wielkopolskie	95	44	32	7	3	5
zachodniopomorskie	88	50	32	18	3	6

* pożyczki od innych przedsiębiorstw

Źródło: MŚP pod lupą, s. 17.

Główne wnioski z badania źródeł finansowania zawarte w raporcie „MŚP pod lupą” potwierdzają dane Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. W obu przypadkach dominującym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej warunkującej rozwój małych i średnich przedsiębiorstw były i są środki własne. Wynika to przede wszystkim z awersji do ryzyka związanego z korzystaniem z kapitałów obcych oraz kosztem pozyskania kredytów, w tym zabezpieczeń ich spłaty. Należy przy tym podkreślić, że przedsiębiorstwa sektora MŚP mają niejednokrotnie utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. Związane jest to z licznymi utrudnieniami w dostępie do kapitałów obcych, wśród których można wymienić wymagane zabezpieczenia (brak odpowiedniej wartości zasobów majątkowych, które mogłyby stanowić zabezpieczenie dla zaciąganych kredytów), wysokość stóp procentowych (w tym głównie za wysokie oprocentowanie kredytów), uciążliwość procedur bankowych oraz brak historii czy wiarygodności kredytowej.

Wybór źródeł finansowania rozwoju przez MŚP w znacznym stopniu zależy od hierarchii sposobów finansowania stosowanej przez małe i średnie przedsiębiorstwa oraz kryteriów dotyczących atrakcyjności poszczególnych źródeł kapitału. Zgodnie z teorią hierarchii źródeł finansowania¹⁹ przedsiębiorstwo, w tym szczególnie z sektora MŚP, korzysta z zewnętrznych źródeł kapitału dopiero w sytuacji braku w wystarczającym stopniu źródeł wewnętrznych umożliwiających sfinansowanie planowanych inwestycji, przy czym wybierając środki

¹⁹ A. Skowronek-Mielczarek, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, s. 117.

zewnętrzne kieruje się stopniem uzależnienia od podmiotu, który je przyznaje, zatem w pierwszej kolejności zaciąga kredyty i pożyczki.

Zakończenie

Nieustanne zmiany zachodzące w otoczeniu zmuszają podmioty gospodarcze do ciągłych działań dostosowawczych, podnoszenia swojej pozycji konkurencyjnej oraz zwiększania wartości przedsiębiorstwa z punktu widzenia ich właścicieli. To natomiast wymaga podejmowania decyzji inwestycyjnych, a tym samym poszukiwania niezbędnego kapitału pochodzącego ze źródeł wewnętrznych bądź zewnętrznych. Zaangażowany w przedsiębiorstwie kapitał umożliwia z kolei bieżące funkcjonowanie oraz rozwój.

Z przeprowadzonych rozważań wynika, iż w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP dominującym źródłem kapitału są środki własne, które niejednokrotnie podkreślają i umacniają osobiste zaangażowanie przedsiębiorców w określone przedsięwzięcie. Niemniej jednak wykorzystanie głównie skumulowanych nadwyżek finansowych powoduje znaczne ograniczenia wysokości środków finansowych oraz potencjału rozwojowego małych i średnich przedsiębiorstw. Istotnym jest zatem ułatwienie przedsiębiorstwom sektora MŚP dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, które umożliwiłyby pokrycie kosztów związanych z realizacją przedsięwzięć rozwojowych.

Bibliografia

- Bojewska B., *Tworzenie nowych wartości w przedsiębiorstwie z nastawieniem na wzrost i rozwój*, w: *Przedsiębiorstwo, region, rozwój*, red. M. Strużycki, Difin, Warszawa 2011.
- Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2005
- Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011.
- Kokot-Stępień P., *Kapitał – kluczowy czynnik rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Współczesne problemy zarządzania w podmiotach gospodarczych i publicznych*, red. D. Wielgórka, PCz, Częstochowa 2014.
- Krzemiński P., *Analiza kierunków rozwoju oraz zmian sytuacji ekonomicznej średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2012*, w: *Aktualne problemy funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw* red. M. Kowala, A. Sierpińska-Sawicz, Wizja Press & IT, Warszawa 2014.
- Kubiak J., *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw*, AE, Poznań 2005.
- Lachiewicz S., Matejun M., *Specyfika zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, w: *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Difin, Warszawa 2012.

- Leszczyński Z., *Badanie fazy rozwoju przedsiębiorstwa*, w: *Zasobowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce*, red. A. Skowronek-Mielczarek, CeDeWu, Warszawa 2013.
- Lisowska R., *Zarządzanie rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw w obszarach marginalizowanych*, UŁ, Łódź, 2013.
- Łapiński J., Nieć M., Rzeźnik G., Zakrzewski R., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, w: *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Warszawa 2013.
- Łukasik G., Skórnik A., *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2010, nr 51.
- MŚP pod lupą*, Europejski Program Modernizacji Polskich Firm.
- Nowak M., *Zarządzanie finansami małych przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2014.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, raporty za lata 2010-2013.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2010–2013
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck. Warszawa 2007.
- Skowronek-Mielczarek A., *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, SGH, Warszawa 2013.
- Zachorowska A., *Zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym*, w: *Wybrane procesy zarządzania w przedsiębiorstwach i instytucjach publicznych*, red. D. Wielgórka, PCz, Częstochowa 2013.

FINANCING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN POLAND

Abstract

Development of small and medium-sized enterprises depends on many factors, mainly on access to capital. Investment can be financed with own funds or debt capital. Unfortunately, SME sector faces in its development numerous barriers, which undoubtedly one of the most important is shortage of equity and difficulties in obtaining external financing. The paper presents the essence and importance of SMEs in the national economy and analyzed the sources of investment activities financing allow the development of small and medium-sized enterprises.

Key words: small and medium enterprises, development of enterprises, investments, funding sources

Translated by Patrycja Kokot-Stępień

Finansowanie działań na obszarach wiejskich ze środków Unii Europejskiej do 2020 roku

Elżbieta Wansacz

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach
elwan@interia.pl

Wstęp

Nowy okres programowania na lata 2014–2020 stanowi kolejne poważne wyzwanie zarówno dla administracji centralnej i regionalnej, jak i dla samorządów gminnych. Polska przyjęła strategię „Europa 2020” zgadzając się na wyznaczone cele i priorytety rozwoju, a także przyjęła konkretne zobowiązania. Na ich realizację nie wystarczy przyznana nam kwota z budżetu Unii Europejskiej, więc konieczne staje się zgranie środków unijnych z krajowymi. Środki unijne nie mogą zastąpić inwestycji ze środków krajowych (zgodnie z zasadą dodatkowości), ale powinny przyczynić się do efektu „dźwigni”, który pociągnie za sobą zwiększenie zaangażowania sektora prywatnego w realizację działań i celów unijnych. Będzie to wymagało podejmowania trudnych decyzji politycznych. Główny kierunek dofinansowania skierowany będzie na inwestycje dające podstawę dla długotrwałego i zrównoważonego rozwoju oraz innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Należy także zwrócić uwagę na wykorzystanie ukrytych zasobów materialnych oraz ludzkich. Istotne będzie wykorzystanie specjalizacji terytorialnych, uwzględniające uwarunkowania gospodarcze i społeczne oraz środowiskowe. Samorządy muszą także zainicjować współpracę partnerów gospodarczych i społecznych działających na ich terenie. Należy również dobrze wykorzystać dotychczasowe doświadczenia wdrażania środków unijnych w latach 2004–2006 oraz 2007–2013.

Przed samorządami gminnymi trudne zadanie połączenia potrzeb lokalnych z możliwościami finansowymi. W artykule przedstawiono cele polityki spójności na lata 2014–2020 oraz środki dostępne dla Polski w tym okresie, a także możliwość finansowania działań gminnych w programach operacyjnych.

1. Cele polityki spójności w latach 2014–2020

Na najbliższe lata głównym celem rozwojowym dla Polski¹ będzie wzmocnienie i wykorzystanie gospodarczych, społecznych i instytucjonalnych potencjałów, zapewniających szybszy i zrównoważony rozwój oraz poprawę jakości życia ludności. Będzie realizowany w trzech obszarach: konkurencyjna gospodarka, spójność społeczna i terytorialna oraz sprawne i efektywne państwo. Celowi rozwojowemu przypisane zostało 11 celów tematycznych:

- wzmocnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji;
- zwiększenie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjnych i komunikacyjnych (TIK);
- wzmocnianie konkurencyjności MŚP, sektora rolnego oraz sektora rybostwa i akwakultury;
- wspieranie przejścia na gospodarkę niskoemisyjną we wszystkich sektorach;
- promowanie dostosowania do zmian klimatu, zapobiegania ryzyku i zarządzania ryzykiem;
- zachowanie i ochrona środowiska naturalnego oraz wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami;
- promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie niedoborów przepustowości w działaniu najważniejszej infrastruktury sieciowej;
- promowanie trwałego i wysokiej jakości zatrudnienia oraz wsparcie mobilności pracowników;
- promowanie włączenia społecznego, walka z ubóstwem i wszelką dyskryminacją;
- inwestowanie w kształcenie, szkolenie oraz szkolenie zawodowe na rzecz zdobywania umiejętności i uczenia się przez całe życie;
- wzmocnianie zdolności instytucjonalnych instytucji publicznych i zainteresowanych stron oraz sprawności administracji publicznej.

2. Środki dostępne dla Polski w latach 2014–2020

Na lata 2014–2020, w ramach polityki spójności, dla Polski przewidziana jest kwota 82,5 mld euro². Środki te zostaną wykorzystane na działania z zakresu innowacji, przedsiębiorczości, autostrad i dróg ekspresowych, badań i rozwoju, zielonej energii, transportu przyjaznego środowisku, społeczeństwu informacyjnemu oraz włączeniu społecznemu. Na tą kwotę składają się następujące wydatki:

¹ [http://mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/faq/Strony/Jakie_cel_e_beda_najwazniejsze_do_osiagniecia.aspx], dostęp: 06.11.2014.

² 23 maja 2014 r. Komisja Europejska zatwierdziła Umowę Partnerstwa, najważniejszy dokument określający strategię inwestowania Funduszy Europejskich w nowej perspektywie; [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/strony/start.aspx], dostęp: 06.11.2014.

- ok. 76,9 mld euro dla programów operacyjnych (w tym planowane jest wsparcie bezrobotnej i nie uczącej się młodzieży na kwotę ponad 252 mln euro),
- ok. 700 mln euro dla programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej,
- 4,1 mld euro na projekty infrastrukturalne o znaczeniu europejskim w obszarze transportu, energetyki i technologii informacyjnych w ramach instrumentu „Łącząc Europę”,
- ok. 473 mln euro w ramach Europejskiego Funduszu Pomocy Najbardziej Potrzebującym (FEAD) na programy, które zapewnią żywność dla osób najbardziej potrzebujących oraz odzież i inne podstawowe artykuły osobom bezdomnym oraz dzieciom w trudnej sytuacji materialnej,
- ok. 287 mln na pomoc techniczną,
- ok 71 mln euro na działania innowacyjne związane z rozwojem obszarów miejskich³.

Środki te zostaną wydane za pośrednictwem 6 krajowych programów operacyjnych⁴, w tym jeden ponadregionalny dla województw Polski Wschodniej (podkarpackie, lubuskie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie):

- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko – 27,41 mld euro,
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój – 8,61 mld euro,
- Program Operacyjny Polska Cyfrowa – 2,17 mld euro,
- Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój – 4,69 mld euro,
- Program Operacyjny Polska Wschodnia – 2 mld euro,
- Program Operacyjny Pomoc Techniczna – 700,12 mln euro.

Tymi programami zarządzać będzie minister właściwy ds. rozwoju regionalnego.

Głównym celem Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój⁵ będzie wspieranie innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki, polegające szczególnie na zwiększeniu nakładów na B+R. Program będzie wspierał działania przedsiębiorstw w obszarach innowacyjności i działalności badawczo-rozwojowej, jakość i interdyscyplinarność badań naukowych oraz prac rozwojowych, a także zwiększanie stopnia komercjalizacji oraz umiędzynarodowienia badań naukowych i prac rozwojowych. Hasłem przewodnim programu jest wsparcie projektów od pomysłu do rynku⁶. Wspierany będzie cały proces powstania innowacji – od fazy tworzenia się pomysłu – przez proces badawczo rozwojowy⁷ – do komercjalizacji

³ [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/strony/start.aspx], dostęp: 06.11.2014.

⁴ Tamże.

⁵ Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014–2020, styczeń 2014, [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POIR_do_KE_10012014.pdf], dostęp: 06.11.2014, s. 19.

⁶ Tamże, s. 20.

⁷ W tym także powstanie prototypu.

badań. W związku ze zróżnicowanym poziomem ryzyka realizacji poszczególnych projektów, planowane jest wykorzystanie dotacyjnych oraz zwrotnych instrumentów wsparcia.

Działania Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa⁸ skierowane będą na powszechny dostęp do szybkiego internetu (oś priorytetowa I), e-administrację i otwarty rząd (oś priorytetowa II) oraz cyfrową aktywizację społeczeństwa (oś priorytetowa III). Dofinansowanie będzie skierowane na szkolenia oraz doradztwo, a także popularyzację korzystania z technologii cyfrowych i udziału w kulturze cyfrowej. Działania będą adresowane szczególnie do grup i osób zagrożonych wykluczeniem cyfrowym w lokalnych społecznościach. Istotnym elementem programu będzie również zapewnienie powszechnego dostępu do usług e-administracji oraz umożliwienie podnoszenia kompetencji cyfrowych przez całe życie, przez wsparcie nowatorskich inicjatyw na rzecz e-integracji i budowania kapitału społecznego z wykorzystaniem technologii cyfrowych.

Celem Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko⁹ jest wsparcie gospodarki efektywnie korzystającej z zasobów i przyjaznej środowisku oraz sprzyjającej spójności terytorialnej i społecznej¹⁰. Wpisuje się on w priorytety strategii „Europa 2020” w zakresie zrównoważonego wzrostu, czyli wspierania gospodarki efektywnie korzystającej z zasobów, przyjaznej dla środowiska ze szczególnym zwróceniem uwagi na spójność społeczną, gospodarczą i terytorialną. Polega na równowadze oraz wzajemnym uzupełnianiu się działań w następujących obszarach:

- czystej i efektywnej energii (także efektywności energetycznej oraz ograniczenie emisji gazów cieplarnianych, rozwój energii ze źródeł odnawialnych, poprawa funkcjonowania europejskiego rynku energii);
- adaptacja do zmian klimatu, efektywne korzystanie z zasobów;
- karencyjność, wnoszenie istotnego wkładu w utrzymanie przez UE prowadzenia na światowym rynku technologii przyjaznych środowisku¹¹.

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020¹² uwzględnia stojące przed Europą długofalowe wyzwania związane z globalizacją, rozwojem

⁸ Program Operacyjny Polska Cyfrowa na lata 2014–2020, 8 stycznia 2014 r., [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POPC_4_0_8_01_14_ost_10012014.pdf], dostęp: 06.11.2014, s. 15–31.

⁹ Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, 8 stycznia 2014, Warszawa, [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POIS_2014_2020_08012014.pdf], dostęp: 06.11.2014, s. 6.

¹⁰ Tamże, s. 6.

¹¹ Tamże, s. 6.

¹² Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020, wersja z dnia 08.01.2014, [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/PO_WER_08012014.pdf], dostęp: 20.11.2014, s. 7.

ekonomicznym, jakością polityk publicznych, zjawiskami demograficznym oraz inwestycjami w kapitał ludzki. Program przewiduje następujące obszary wsparcia:

- Rynek pracy – przeciwdziałanie nakładaniu się obowiązków i zadań różnych organów polityki zatrudnienia i pomocy społecznej, poprzez zwiększenie koordynacji ich funkcji, poprawę współpracy publicznych służb zatrudnienia z pracodawcami, innymi instytucjami rynku pracy, a także podmiotami edukacyjnymi i szkoleniowymi, wypracowanie nowego modelu współpracy z pracodawcami, zmiany w funkcjonowaniu samego modelu działania publicznych służb zatrudnienia, wspieranie tworzenia lokalnych sieci współpracy.
- Ubóstwo, wykluczenie i integracja społeczna – prowadzenie bardziej aktywnych form przeciwdziałania wykluczeniu, lepsze monitorowanie udzielanej pomocy pod kątem jej jakości, wzmocnienie koordynacji polityki społecznej na każdym poziomie, rozwój standardów usług dla instytucji pomocy społecznej, w celu lepszego, bardziej precyzyjnego i adekwatnego profilowania usług adresowanych do różnych kategorii klientów pomocy społecznej.
- Adaptacyjność przedsiębiorstw i pracowników – zwiększenie świadomości korzyści wynikających z rozwoju pracowników i zarządzania zasobami ludzkimi, zwiększenie udziału osób dorosłych w kształceniu i szkoleniu, zwiększenie zaangażowania pracodawców w proces określania i kształtowania kompetencji niezbędnych na rynku, nabycie umiejętności dotyczących nowych technologii oraz zwiększenie kompetencji cyfrowych wśród pracowników.
- System ochrony zdrowia – opieka długoterminowa, koordynacja w zakresie współpracy międzyinstytucjonalnej w procesie opieki nad osobą zależną, zwiększanie liczby lekarzy specjalistów.
- Dobre rządzenie – zwiększenie efektywności procedur postępowania w odniesieniu do sądownictwa gospodarczego, usprawnienie zarządzania w systemie sądownictwa, upowszechnienie alternatywnych metod rozwiązywania sporów, poprawa jakości usług publicznych, świadczonych na rzecz przedsiębiorców oraz rozwijanie umiejętności zarządzania strategicznego na wszystkich poziomach administracji publicznej.
- System edukacji – upowszechnianie oraz poprawa jakości poziomu edukacji głównie w oddziałach przedszkolnych i innych formach wychowania przedszkolnego, upowszechnienie narzędzi pozwalających na odpowiednie przygotowanie dzieci do edukacji szkolnej (także wczesna diagnoza oraz wdrażanie działań korekcyjnych), budowanie rozwiązań wspomagających samorządy, szkoły i nauczycieli w ich działaniach związanych z edukacją i rozwojem kapitału społecznego.

- Szkolnictwo wyższe – zwiększenie zatrudnialności absolwentów oraz wzmocnieniem więzi z otoczeniem społeczno-gospodarczym, właściwe rozpoznanie potrzeb rynku i systematycznie prowadzony monitoring losów absolwentów, wzmocnienie tzw. trzeciej misji, czyli współpracy uczelni z otoczeniem zewnętrznym, w tym świadczenie usług szkoleniowych i doradczych.
- Osoby młode – staże zawodowe, praktyczna nauka zawodu, subsydjowane zatrudnienie, szkolenia i kursy, nabycie praktycznych umiejętności, potrzebnych na rynku pracy.

Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014–2020¹³ jako główny cel interwencji zakłada wzrost konkurencyjności i innowacyjności makroregionu Polski Wschodniej. Działania programu będą się koncentrować na:

- wspieraniu w zakresie innowacyjności i B+R,
- tworzeniu warunków sprzyjających powstawaniu MŚP w Polsce Wschodniej,
- wspieraniu konkurencyjności przedsiębiorstw, szczególnie przez internacjonalizację,
- poprawie efektywności układów transportowych miast wojewódzkich i ich obszarów funkcjonalnych,
- zwiększeniu spójności wewnętrznej makroregionu w zakresie infrastruktury transportowej.

Program ma za zadanie stworzyć trwałe podstawy dla rozwoju konkurencyjności regionalnej przez przyspieszenie procesu wprowadzania, a także upowszechnianie innowacji i postępu techniczno-organizacyjnego oraz współpracę i sieciowanie z partnerami spoza makroregionu oraz nawiązywanie kontaktów międzynarodowych i wymianę doświadczeń z podmiotami zagranicznymi. Istotnym aspektem konkurencyjności regionalnej będzie nowoczesna infrastruktura transportowa zwiększająca dostępność komunikacyjną, zarówno w wymiarze wewnętrznym jak i dostępności zewnętrznej.

Około 40% funduszy polityki spójności (31,28 mld euro)¹⁴ będzie zarządzane przez samorządy województw w ramach operacyjnych programów regionalnych. Został wprowadzony nowy element – dwufunduszowość programów regionalnych, czyli finansowanie zarówno ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, jak i Europejskiego Funduszu Społecznego. Podział środków na poszczególne województwa przedstawia się następująco¹⁵:

¹³ Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014–2020¹³, grudzień 2013 (projekt), [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POPW_po_RM_8_01_14.pdf], dostęp: 20.11.2014, s. 8.

¹⁴ [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/strony/start.aspx], dostęp: 06.11.2014.

¹⁵ Tamże.

- dolnośląskie – 2 252 546 589 euro,
- kujawsko-pomorskie – 1 903 540 287 euro,
- lubelskie – 2 230 958 174 euro,
- lubuskie – 906 929 693 euro,
- łódzkie – 2 256 049 115 euro,
- małopolskie – 2 878 215 972 euro,
- mazowieckie – 2 089 840 138 euro,
- opolskie – 944 967 792 euro,
- podkarpackie – 2 114 243 760 euro,
- podlaskie – 1 213 595 877 euro,
- pomorskie – 1 864 811 698 euro,
- śląskie – 3 476 937 134 euro,
- świętokrzyskie – 1 364 543 593 euro,
- warmińsko-mazurskie – 1 728 272 095 euro,
- wielkopolskie – 2 450 206 417 euro,
- zachodniopomorskie – 1 601 239 216 euro.

W obecnym okresie programowania samorządy województw będą zarządzać większą pulą europejskich pieniędzy, będzie to niemal 40% wszystkich środków europejskich (w latach 2007–2013 było około 25%).

3. Finansowanie działań gminnych w programach operacyjnych

Nie wszystkie programy operacyjne przewidują bezpośrednie wsparcie finansowe dla obszarów wiejskich. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój może oddziaływać na obszary wiejskie i podmioty na nich zlokalizowane, ale nie przewiduje realizacji działań dedykowanych obszarom wiejskim. Wynika to z jego horyzontalnego charakteru nastawionego na finansowanie prac B+R, niezależnie od miejsca ich prowadzenia. Dlatego oddziaływanie na obszary wiejskie będzie miało charakter pośredni. Jednocześnie planowane w programie wsparcie działań innowacyjnych i badawczo-rozwojowych, a także internacjonalizacji przedsiębiorstw, czyli wzrostu eksportu dotyczy również sektora rolno-spożywczego. Wsparcie to trafi więc także do podmiotów działających na obszarach wiejskich. Interwencja ta ma przynieść wzrost konkurencyjności całego sektora B+R, w tym także producentów produktów rolnych, co w efekcie przełoży się na wzmocnienie podstaw rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich. Również rozwój miast w wymiarze gospodarczym, a co za tym idzie, również wzrost zamożności ich mieszkańców powinien przełożyć się na wzrost popytu zarówno na towary i usługi pochodzące z obszarów wiejskich¹⁶.

Program Operacyjny Polska Cyfrowa wspiera zwiększenie dostępności i stopnia wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych w celu po-

¹⁶ [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/strony/start.aspx], s. 92.

prawy jakości życia w Polsce, co powoduje, że działania w ramach programu mają charakter horyzontalny i nie są przypisane do poszczególnych obszarów. Działania Osi I, skierowanej na powszechny dostęp do internetu, będą realizowane na terenach wymagających wsparcia w tej dziedzinie. Obszarami o szczególnym znaczeniu dla zakresu tematycznego programu będą te, na których przedsiębiorcy telekomunikacyjni nie oferują możliwości podłączenia się do sieci szerokopasmowego internetu, czyli interwencja w ramach tej osi prowadzona będzie głównie na terenach wiejskich. Także działania szkoleniowe i doradcze Osi III, które będą wspierać e-integrację i rozpowszechnienie technologii informacyjno-komunikacyjnych, będą głównie realizowane na obszarach wiejskich. Planuje się wykorzystanie ok. 800 mln euro na działania dla obszarów wiejskich¹⁷.

W Programie Operacyjnym Infrastruktura i Środowisko¹⁸ obszary wiejskie pełnią wiele funkcji o dużym znaczeniu dla zrównoważonego rozwoju kraju. Obszary wiejskie ze względu na położenie i naturalną bliskość cennych zasobów przyrodniczych i krajobrazowych, unikalnych struktur przyrodniczych, a także ważnych dla egzystencji ludności miast terenów zielonych, cechują się wieloma potencjałami, do których wykorzystania i rozwoju będzie mogła przyczyniać się interwencja programu. Planowane jest w tym programie bezpośrednie wsparcie, głównie działań wspierających ochronę środowiska naturalnego, w tym przywracania i ochrony cennych zasobów przyrodniczych na tych obszarach, wytwarzania i dystrybucji odnawialnych źródeł energii, budowy infrastruktury transportowej i energetycznej. Zakłada się przeznaczenie na te działania ok. 400 mln euro. Interwencja Programu wspierać będzie dostosowanie zmian strukturalnych przez wykorzystanie innych walorów dostępnych na obszarach wiejskich, czyli w zakresie ekologii, dziedzictwa kulturowego tworzącego warunki dla rozwoju turystyki lub produkcji energii na bazie lokalnych źródeł surowców. Wsparcie tych dziedzin gospodarki ma za zadanie pobudzać rozwój lokalny oraz przyczynić się do wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Żeby uzyskać wymierne efekty działań skierowanych do obszarów wiejskich, konieczne będzie podjęcie komplementarnej interwencji o charakterze miękkim także z innych programów operacyjnych wspierających rozwój zasobów ludzkich, kapitału społecznego czy inwestycji w infrastrukturę techniczną o charakterze lokalnym i regionalnym – ochrony środowiska, transportową, telekomunikacyjną, energoelektryczną oraz społeczną. Działania te wspierać będą procesy kształtowania się regionalnych specjalizacji, obejmujące usługi

¹⁷ Program Operacyjny Polska Cyfrowa na lata 2014-2020, 8 stycznia 2014r., [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POPC_4_0_8_01_14_ost_10012014.pdf], dostęp: 06.11.2014, s. 47.

¹⁸ Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020 (projekt), 8 stycznia 2014 r., [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POIS_2014_2020_08012014.pdf], dostęp: 06.11.2014, s. 128.

i działalności koncentrujące się na obszarach wiejskich w zakresie turystyki, środowiska oraz różnych gałęzi gospodarki wspieranej współfinansowanymi inwestycjami. W ramach wsparcia pośredniego obszary wiejskie będą mogły korzystać ze wsparcia adresowanego w programie do mniejszych ośrodków miejskich, takich jak miasta subregionalne. Ośrodki te mają duże znaczenie dla rozwoju obszarów wiejskich, szczególnie jako katalizatory tworzenia funkcji pozarolniczych oraz jako inkubatory przedsięwzięć aktywizujących otaczające je tereny. Poprzez poprawę dostępności transportowej ośrodków subregionalnych do największych ośrodków miejskich, stworzone zostaną warunki do bardziej intensywnej mobilności przestrzennej i zawodowej mieszkańców wsi, co wpłynie na lepszy dostęp do usług publicznych wyższego rzędu oraz bardziej atrakcyjnych miejsc pracy.

Działania Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020¹⁹ ukierunkowane są na rozwiązywanie wielu problemów społecznych, występujących w kraju, w tym także na obszarach wiejskich. Interwencja w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego skierowana jest na rozwiązywanie konkretnych problemów poszczególnych grup docelowych, czyli bezpośrednio do osób, których dotyczą. Działania w ramach Programu pośredni będą oddziaływać także na obszary wiejskie, np. wsparcie w ramach szkolnictwa wyższego osób z terenów wiejskich lub interwencji kierowanej do osób młodych na rynku pracy. Również problemy społeczne w większej skali występują na obszarach wiejskich i to właśnie tutaj będzie kierowane wsparcie do grup docelowych. W szkolnictwie wyższym głównymi odbiorcami wsparcia będą uczelnie i osoby biorące udział w kształceniu na tym poziomie. Osoby mieszkające na obszarach wiejskich będą mogły zatem skorzystać ze wsparcia oferowanego w ramach programu na zasadach określonych w dokumentach implementacyjnych. Z obserwacji realizacji wsparcia EFS (w analogicznych działaniach w Priorytecie VI Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki) wynika, że ponad połowa uczestników projektów w wieku 15–24 lata pochodziła z terenów wiejskich, więc można założyć, że teraz będzie podobnie. Program ma także poprawić sytuację osób zamieszkujących obszary wiejskie przez poprawę jakości pracy szkół, instytucji rynku pracy, podmiotów działających na rzecz włączenia społecznego i redukcji ubóstwa, których klientami mogą być osoby z obszarów wiejskich. Na te działania planuje się przeznaczyć ok. 500 mln euro.

Również Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014–2020²⁰ będzie pośrednio oddziaływać na obszary wiejskie, na te działania planowane jest przeznaczenie ok. 160 mln. euro. Poprzez poprawę dostępności komunikacyjnej

¹⁹ Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020, wersja z 8.01.2014, [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/PO_WER_08012014.pdf], dostęp: 20.11.2014, s. 7.

²⁰ Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014–2020²⁰, grudzień 2013 (projekt), [http://mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POPW_po_RM_8_01_14.pdf], dostęp: 20.11.2014, s. 59.

ośrodków wojewódzkich wzrosnie także dostępność obszarów wiejskich otaczających te ośrodki. Unowocześniona infrastruktura kolejowa przyczyni się do poprawy dostępu tych obszarów do głównych makroregionalnych i zewnętrznych rynków pracy oraz usług publicznych zlokalizowanych w ośrodkach wojewódzkich lub subregionalnych. Planowane w programie wsparcie działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej oraz internacjonalizacji przedsiębiorstw (wzrost eksportu) będzie dotyczyło również sektora rolno-spożywczego, które trafi do podmiotów działających w miastach, a także na obszarach wiejskich (głównie przedsiębiorstwa sektora przetwórstwa rolnego). Poprzez tę interwencję wzrosnie konkurencyjność całego sektora, także producentów produktów rolnych, co przełoży się na wzmocnienie podstaw rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich. Także stymulowanie powiązań kooperacyjnych między przedsiębiorcami na rzecz rozwoju atrakcyjnych i bazujących na istniejącym potencjale produktów turystycznych przyczyni się do transformacji struktury gospodarczej na obszarach wiejskich dzięki tworzeniu miejsc pracy poza sektorem rolnym. Rozwój miast wojewódzkich, zwłaszcza w wymiarze gospodarczym, a także wzrost zamożności ich mieszkańców, będzie miał wpływ na wzrost popytu, również na towary i usługi pochodzące z obszarów wiejskich. Dodatkowo rozwój rynków pracy w miastach wojewódzkich, a także poprawa ich dostępności komunikacyjnej sprzyjać będzie dojazdowi do pracy do ośrodków wojewódzkich mieszkańców z obszarów wiejskich.

4. Zwiększenie kompetencji lokalnych grup działania na obszarach wiejskich

Lokalne grupy działania w obecnej perspektywie otrzymają więcej obowiązków. Dotychczas były tylko pośrednikiem w naborze wniosków, co w efekcie wydłużało drogę do podpisania umowy, a wniosek przechodził procedurę podwójnej oceny – najpierw według kryteriów lokalnych, a następnie w urzędzie marszałkowskim. W nowym okresie programowania 2014–2020 lokalne grupy działania oprócz dotychczasowych zadań otrzymają też nowe²¹. Poniżej przedstawiono katalog zadań, który będą musiały sprostować lokalne grupy działania:

- rozwój potencjału podmiotów lokalnych do opracowywania i realizowania operacji;
- opracowanie przejrzystej procedury i kryteriów wyboru operacji, które pozwolą na unikanie konfliktów interesów oraz będą gwarantować, że co najmniej 50% głosów w decyzjach dotyczących wyboru pochodzących będzie od partnerów spoza sektora publicznego;

²¹ LGD w perspektywie finansowej 2007–2013 i 2014–2020. Podsumowanie bieżącego i prezentacja założeń przyszłego okresu programowania, Ministerstwo Rozwoju Wsi i Rolnictwa, 2014, s. 27.

- zapewnianie spójności ze strategią rozwoju lokalnego w trakcie wyboru operacji polegające na wybraniu ich wg wagi wkładu w realizację celów strategii;
- publikowanie zaproszeń do składania wniosków;
- określanie kryteriów wyboru projektów;
- przyjmowanie wniosków o wsparcie;
- dokonywanie oceny wniosków;
- wybór operacji oraz ustalanie kwoty wsparcia;
- monitorowanie realizacji strategii rozwoju lokalnego;
- monitorowanie operacji będących przedmiotem wsparcia, a także przeprowadzanie szczegółowych działań w zakresie oceny związanych ze strategią rozwoju lokalnego.

W nowym okresie lokalne grupy będą nie tylko dokonywać oceny co do zgodności operacji z lokalną strategią rozwoju, ale także – co jest nowością – będą decydować o wysokości wsparcia, jakie zostanie przyznane beneficjentowi.

Zakończenie

Zaplanowane dla Polski środki unijne na lata 2014–2020 są ogromną szansą dla dalszego rozwoju obszarów wiejskich. Samorządy gmin wiejskich będą mogły bezpośrednio, jak i pośrednio korzystać z funduszy poszczególnych programów operacyjnych. Działania rozwojowe na terenach wiejskich zostały wskazane jako jeden z obszarów strategicznej interwencji państwa. Na działania bezpośrednio adresowane do obszarów wiejskich planuje się przeznaczyć ok. 4,5 mld euro. Realizację zadań związanych z rozwojem terenów wiejskich powierzono samorządom województw. Największe środki będą dostępne w programach regionalnych oraz w zregionalizowanej części Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Pieniądze europejskie kierowane będą głównie na działania wspierające rozwój pozarolniczej przedsiębiorczości oraz zwiększające dostęp, a także upowszechniające wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych. Dofinansowanie będą mogły otrzymać także inwestycje związane z produkcją i dystrybucją odnawialnych źródeł energii oraz ze zwiększaniem efektywności energetycznej budynków użyteczności publicznej. Duża część środków polityki spójności trafi na tzw. projekty miękkie, które mają za zadanie zwiększenie aktywizacji zawodowej, walkę z ubóstwem oraz wyłączeniem społecznym lub wyrównywaniem szans edukacyjnych.

Mimo tak dużych możliwości pozyskania środków na infrastrukturę, małe gminy wiejskie staną przed barierą braku środków finansowych na zapewnienie wkładu własnego do planowanych działań²². Również dla wykazania innowa-

²² J. Sierak, M. Bitner, A. Gałązka, R. Górniak, *Oszacowanie środków niezbędnych do zapewnienia krajowego wkładu publicznego do projektów realizowanych w ramach średniookresowych ram finansowych 2014–2020. Raport z badań*, ekspertyza przygotowana na zlecenie MRR, Warszawa, styczeń 2013.

cyjności projektów konieczna będzie współpraca samorządów na poziomie regionalnym; dotyczy to przede wszystkim zintegrowanych inwestycji terytorialnych. Nie wszystkie gminy są na to gotowe. Nowe środki finansowe nie do końca są zgodne z dotychczasowymi oczekiwaniami mieszkańców obszarów wiejskich. Komisja Europejska nie zgodziła się na bezpośrednie przeznaczenie środków na kulturę lub turystykę, ograniczono dofinansowanie gminnych inwestycji drogowych – głównym z kryteriów przyznawania dofinansowania będzie tworzenie miejsc pracy. Szansą na finansowanie inwestycji gminnych może stać się partnerstwo publiczno-prywatne, które także przyczyni się do poprawy efektywności realizowanych przedsięwzięć. Partnerstwo publiczno-prywatne gminy mogą wykorzystać w przypadku kosztownych inwestycji infrastrukturalnych, np. wodno-kanalizacyjnych i drogowych albo turystycznych.

Istotna wydaje się także potrzeba zintegrowanego planowania rozwoju przez władze publiczne²³. Planowanie powinno być spójne i skoncentrowane na wszystkich istotnych płaszczyznach rozwoju lokalnego. Konieczne wydaje się równoległe działanie w trzech strategicznych obszarach: ekonomicznym, społecznym oraz instytucjonalno-organizacyjnym i proceduralnym²⁴.

Bibliografia

- LGD w perspektywie finansowej 2007–2013 i 2014–2020. Podsumowanie bieżącego i prezentacja założeń przyszłego okresu programowania*, Ministerstwo Rozwoju Wsi i Rolnictwa, 2014.
- Markowski T., *Funkcjonowanie gospodarki przestrzennej – założenia budowy modelu zintegrowanego planowania i zarządzania rozwojem*, w: *System planowania przestrzennego i jego rola w strategicznym zarządzaniu rozwojem kraju*, „Studia KPZK PAN”, t. CXXXIV, Warszawa 2011.
- Markowski T., *Zintegrowane planowanie rozwoju – dylematy i wyzwania*, w: *Przyszłość wolności. Wymiar krajowy – regionalny – międzynarodowy*, red. A. Kukliński, J. Woźniak, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2014.
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014–2020 (projekt), 8 stycznia 2014 r., [http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POIS_2014_2020_08012014.pdf], dostęp: 06.11.2014.

²³ T. Markowski, *Zintegrowane planowanie rozwoju – dylematy i wyzwania*, w: *Przyszłość wolności. Wymiar krajowy – regionalny – międzynarodowy*, red. A. Kukliński, J. Woźniak, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2014, s. 335.

²⁴ T. Markowski, *Funkcjonowanie gospodarki przestrzennej – założenia budowy modelu zintegrowanego planowania i zarządzania rozwojem*, w: *System planowania przestrzennego i jego rola w strategicznym zarządzaniu rozwojem kraju*, „Studia KPZK PAN”, t. CXXXIV, Warszawa 2011, s. 25–44.

- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014–2020, styczeń 2014, [http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POIR_do_KE_10012014.pdf], dostęp: 06.11.2014.
- Program Operacyjny Polska Cyfrowa na lata 2014–2020, 8 stycznia 2014 r., [http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POPC_4_0_8_01_14_ost_10012014.pdf], dostęp: 06.11.2014.
- Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014–2020¹, grudzień 2013 (projekt), [http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/POPW_po_RM_8_01_14.pdf], dostęp: 06.11.2014.
- Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020, wersja 08.01.2014, [http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/PO_WER_08012014.pdf], dostęp: 06.11.2014.
- Sierak J., Bitner M., Gałązka A., Górniak R., *Oszacowanie środków niezbędnych do zapewnienia krajowego wkładu publicznego do projektów realizowanych w ramach średniookresowych ram finansowych 2014–2020. Raport z badań*, ekspertyza przygotowana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa, styczeń 2013.

FINANCING ACTIVITIES IN THE RURAL AREAS OF THE EUROPEAN UNION FOR 2020

Abstract

The new programming period 2014–2020 is another major challenge for both central and regional administration and the municipal governments. Poland has adopted the Europe 2020 strategy by agreeing to set goals and priorities for the development and adopted specific commitments. Union. Prior to the difficult task of municipal governments needs of local connections to the financial possibilities. The article presents the cohesion policy for 2014–2020 and the resources available for Polish in the period and the possibility of financing municipal operational programs.

Key words: municipality, the European Union funds, municipal investments, development

Translated by Elżbieta Wansacz

Płynność finansowa w spółkach giełdowych w latach 2010–2012

**Tomasz Bednarz, Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz,
Elżbieta Ziółkowska**

Uniwersytet Szczeciński
*bednarz.tomasz42@gmail.com, emioduch@wneiz.pl,
e.ziolkowskaa@gmail.com*

Wstęp

Jednym z głównych problemów funkcjonowania przedsiębiorstw jest utrzymanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej. Zachowanie płynności warunkuje prawidłowe funkcjonowanie jednostki, realizację celów, co związane jest z dalszym rozwojem przedsiębiorstwa. W przypadku braku płynności w krótkim czasie mogą wystąpić problemy z finansowaniem, co w najgorszym przypadku doprowadzi do bankructwa. W związku z tym niezwykle ważne jest bieżące monitorowanie wskaźników finansowych, ponieważ zbyt wysoki jak i zbyt niski poziom płynności nie pozwala na efektywne funkcjonowanie podmiotu.

W artykule postawiono tezę, że spółki giełdowe zakwalifikowane do grupy „dobrych” posiadają wyższy poziom płynności finansowej, natomiast spółki, które oceniono jako „złe”, charakteryzują się niższą płynnością finansową lub jej brakiem. Artykuł ma na celu zbadanie, czy i jakie zależności występują w ocenie płynności finansowej w spółkach o dobrej i złej kondycji finansowej w latach 2010–2012. W ocenie płynności finansowej wykorzystano dwa narzędzia analizy finansowej tj. złotą zasadę finansową oraz złotą zasadę bilansową.

1. Pojęcie płynności finansowej

Jednym z czterech powszechnie stosowanych kryteriów oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa jest badanie jego płynności finansowej. Jest to ważny aspekt analizy finansowej, ponieważ przedsiębiorstwo, mimo wykazywania wysokiej rentowności, boryka się z chwilowymi problemami finansowymi, często związanymi z regulowaniem bieżących zobowiązań¹. W przedsiębiorstwie, które bez żadnych problemów funkcjonuje na rynku zachodzi odpowiednia zależność pomiędzy majątkiem obrotowym a zobowiązaniami bieżącymi. Aktywa obrotowe powinny być na stosunkowo wyższym poziomie niż zobowiązania krótkoterminowe². Jeżeli podmiot gospodarczy jest w stanie pokrywać swoje bieżące zobowiązania majątkiem obrotowym, oznacza to, że zachowuje płynność finansową³.

Warunkiem efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa jest m.in. posiadanie płynności finansowej⁴. Stanowi ona bardzo istotny aspekt dla kadry zarządzającej, która jest w stanie nią kierować, bo od tego, czy ona zachodzi, zależy rozwój oraz istnienie przedsiębiorstwa. Dla każdego podmiotu znajdującego się w otoczeniu przedsiębiorstwa ważną informacją jest posiadanie przez nie płynności finansowej, która jest brana pod uwagę jako kryterium oceny sytuacji finansowej. Urzędy skarbowe wykorzystują to kryterium do pomiaru wpływów do budżetu, inwestorzy do oceny możliwości powiększania angażowanego kapitału, zaś pracownicy przedsiębiorstwa do oszacowania możliwości utrzymania dotychczasowych stanowisk pracy⁵.

W literaturze ekonomicznej występuje wiele określeń pojęcia płynności finansowej. Do najczęściej spotykanych należą⁶:

- płynność w ujęciu pozytywnego stanu środków płatniczych,
- płynność jako właściwości aktywów do powrotnej konwersji w pieniądź,
- płynność w rozumieniu stosunku pokrycia zobowiązań poprzez aktywa,
- płynność jako zdolność pokrycia w terminie natychmiastowym zobowiązań przedsiębiorstwa w każdym momencie.

Jeżeli przedsiębiorstwo wykazuje pozytywny stan środków płatniczych, ma płynność finansową. Jednak takie ujęcie płynności nie jest wystarczające i nie można

¹ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, SAMI SOBIE, Poznań 1997, s. 161.

² T. Waśniewski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, FRR w Polsce, Warszawa 1997, s. 310.

³ J. Duraj, E. Bozi, M. Wojdera, *Zastosowanie analizy i diagnostyki ekonomicznej w zarządzaniu prywatyzowanym przedsiębiorstwem*, ZCO, Zielona Góra 1994, s. 143.

⁴ S. Stadtherr, *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw i jej podstawowe uwarunkowania*, w: *Zarządzanie finansami firm. Teoria i praktyka*, red. W. Pluta, „Prace Naukowe AE”, t. 2, nr 1042, AE, Wrocław 2004, s. 202–204.

⁵ E. Urbańczyk, *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, US, Szczecin 2001, s. 214.

⁶ Tamże, s. 209.

tylko na nim bazować. O zachowaniu płynności finansowej przez jednostkę gospodarczą świadczy możliwość spłaty zobowiązań przez nią powstałych czasie jej działalności. Suma zobowiązań nie musi odpowiadać dodatniej wielkości środków płatniczych⁷.

Kolejna definicja płynności finansowej jako właściwości aktywów do odwrotnej konwersji w pieniądź ukazuje płynność pojedynczych aktywów. O. Hahn przedstawia tę płynność w rozumieniu upływu czasu dzielącego majątek od stanu pieniężnego⁸. Proces konwersji aktywów w gotówkę pozwala na wyróżnienie dwóch przypadków⁹:

- pierwszy przypadek dotyczy sytuacji, w której składniki majątku zostają upłynnione zanim osiągną cel, np. przedterminowa sprzedaż materiałów – sztuczna płynność,
- drugi przypadek odnosi się do aktywów, które spełniają swoje zadanie w cyklu produkcyjnym, na skutek czego stają się pieniądzem – naturalna płynność; jednak w tym ujęciu płynności finansowej wyklucza się ocenę kapitałów, dokonuje się wówczas wyłącznie analizy aktywów.

Płynność, w rozumieniu stosunku pokrycia zobowiązań poprzez aktywa, określana jest jako terminowa zdolność do regulowania zobowiązań i niezbędnych płatności. Ważnym aspektem jest to, aby pozyskiwanie kapitału wymaganego do spłaty zobowiązań nie wiązało się z wysokim oprocentowaniem tego kapitału. Wyższe niż przeciętne oprocentowanie może świadczyć, że w przedsiębiorstwie występują czynniki, które ograniczają zaufanie kapitałodawców i którzy w konsekwencji wymagają zabezpieczenia na skutek wzrostu ryzyka¹⁰.

Powodem rozwoju dynamicznych wskaźników były niewystarczające informacje dotyczące bieżącej płynności finansowej. Względna płynność przedstawiono dynamicznie poprzez wprowadzenie wartości z lat ubiegłych do bilansu, rachunku przepływu kapitału, rachunku przepływów pieniężnych i szacowanych poziomów wpływów i wydatków¹¹. E. Gutenberg twierdzi, że płynność finansowa to całkowite pokrycie środkami płatniczymi zapotrzebowania na owe środki w każdym momencie¹². Celem każdego przedsiębiorstwa jest utrzymanie się na rynku, co w przypadku wykazywania braku równowagi finansowej byłoby niemożliwe. Jeśli przedsiębiorstwo nie jest w stanie spłacać swoich zobowiązań, równowaga zostaje zachwiana. Utrata możliwości spłaty zobowiązań powoduje deficyt płatniczy, który

⁷ E. Urbańczyk, *Analiza finansowa*, s. 209–210.

⁸ O. Hahn, *Die Wahlkriterien finanzwirtschaftlicher Entscheidungen*, w: *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, red. E. Urbańczyk, US, Szczecin 2001, s. 210.

⁹ E. Urbańczyk, *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, US, Szczecin 2001, s. 210.

¹⁰ Tamże, s. 211.

¹¹ Tamże, s. 212.

¹² E. Gutenberg, *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre*, Wiesbaden 1955, s. 110, w: *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, s. 212

w krótkim okresie można pokryć kredytem bankowym, jednak taka niewypłacalność w długim okresie prowadzi do upadłości przedsiębiorstwa¹³.

Wiedząc jak ważne dla przedsiębiorstwa jest zachowanie płynności finansowej, niezbędna jest wielokierunkowa analiza, dzięki której można wysnuć prognozy dotyczące problemów i zagrożeń, z jakimi musi zmierzyć się podmiot gospodarczy. Wpływa to korzystnie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa¹⁴.

2. Metody oceny płynności finansowej

Statyczne podejście do oceny płynności finansowej jest określane inaczej jako ocena płynności na dany moment czasu. Analizy statycznej płynności finansowej dokonuje się na podstawie danych zawartych w bilansie przedsiębiorstwa z wykorzystaniem następujących metod¹⁵:

- złotej zasady finansowej,
- złotej zasady bilansowej,
- kapitału pracującego,
- cyklu konwersji gotówki.

Treść złotej zasady finansowej mówi, że kapitał nie ma prawa do dłuższego powiązania z aktywami, niż wynosi czas jego przebywania w przedsiębiorstwie¹⁶. Ocena i analiza złotej zasady finansowej pozwala na kompleksowe badanie kondycji przedsiębiorstwa – w tym przypadku na analizę płynności finansowej. Matematycznie złotą zasadę finansową przedstawiają następujące wzory¹⁷:

$$\frac{\text{długoterminowe aktywa}}{\text{długoterminowe pasywa}} \leq 1$$

$$\frac{\text{krótkoterminowe aktywa}}{\text{krótkoterminowe pasywa}} \geq 1$$

Do powyższych wskaźników zastosowano następujące założenia:

- długoterminowe aktywa = aktywa trwałe + należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy;
- długoterminowe pasywa = kapitał własny + rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego + rezerwa długoterminowa na świadcze-

¹³ E. Urbańczyk, *Analiza finansowa*, s. 212.

¹⁴ Tamże, 213.

¹⁵ T. Waśniewski, W. Skoczylas, *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, FRR w Polsce, Warszawa 2002, s. 432.

¹⁶ Tamże, s. 433.

¹⁷ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Metody i kierunki analizy wypłacalności przedsiębiorstwa*, US, Szczecin 2005, s. 65.

nia emerytalne i podobne + pozostałe rezerwy długoterminowe + zobowiązania długoterminowe + ujemna wartość firmy + inne rozliczenie międzyokresowe długoterminowe;

- krótkoterminowe aktywa = aktywa obrotowe – należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy;
- krótkoterminowe pasywa = rezerwy krótkoterminowe na świadczenia emerytalne i podobne + pozostałe rezerwy krótkoterminowe + zobowiązania krótkoterminowe – zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy + inne rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe.

Jeżeli w badanym przedsiębiorstwie powyższe relacje są zachowane, to oznacza, że posiada zdolność płatniczą, a co za tym idzie, możliwość spłaty zobowiązań. Długookresowe problemy ze spełnianiem tych relacji mogą, w najgorszym przypadku, skutkować upadłością firmy¹⁸.

Złota zasada bilansowa również, tak jak złota zasada finansowa, bazuje na danych zamieszczonych w sprawozdaniu bilansowym. Jej treść stanowi, że całość posiadanych przez przedsiębiorstwo aktywów stałych jest finansowana przy pomocy kapitałów własnych. W myśl tej zasady, trwałe składniki aktywów powinny być finansowane kapitałem własnym, który zalicza się do części długoterminowej po stronie pasywów. Natomiast aktywa obrotowe nie muszą zostać pokryte wyłącznie kapitałem stałym – zastąpić go mogą również zobowiązania krótkoterminowe¹⁹. Złota zasada bilansowa w ujęciu długoterminowym składa się z dwóch stopni pokrycia²⁰:

- I stopień pokrycia aktywów trwałych:

$$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{aktywa trwałe}}$$

Pierwszy stopień pokrycia aktywów wyznacza, w jakim stopniu aktywa trwałe finansowane są kapitałem własnym. Dolną granicą wartości, jaką może wynosić ten wskaźnik jest 0,7. Ze względu na niższy koszt kapitału obcego w porównaniu do własnego, w momencie kiedy zachodzi powyższa zależność, oznacza to zazwyczaj bardzo dobrą sytuację dla polskiego przedsiębiorstwa.

- II stopień pokrycia aktywów trwałych:

$$\frac{\text{kapitał stały}}{\text{aktywa trwałe}}$$

Wartość wskaźnika drugiego stopnia pokrycia aktywów trwałych powinna wynosić co najmniej 1, ponieważ kapitał stały powinien sta-

¹⁸ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Metody i kierunki*, s. 65

¹⁹ T. Waśniewski, W. Skoczylas, *Teoria i praktyka*, s. 433.

²⁰ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Metody i kierunki*, s. 65–66.

nowić źródło finansowania nie tylko aktywów trwałych, ale jeszcze aktywów obrotowych.

W przypadku analizy krótkoterminowej płynności finansowej używa się wskaźników nazywanych stopniami płynności. Wśród nich znajdują się²¹:

- wskaźnik I stopnia płynności finansowej – *cash ratio*,
- wskaźnik II stopnia płynności finansowej – *quick ratio*,
- wskaźnik III stopnia płynności finansowej – *current ratio*.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia obrazuje, w jakim stopniu aktywa bieżące pokrywają bieżące pasywa²²:

$$\text{wskaźnik bieżącej płynności finansowej} = \frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{pasywa bieżące}}$$

Obliczony wskaźnik przyrównuje się do wyniku otrzymanego w poprzednim okresie lub wyniku innego przedsiębiorstwa²³. Literatura ekonomiczna podaje, że optymalne wartości wskaźnika mieszczą się w przedziale od 1,2 do 2,0. Wraz ze spadkiem jego wartości pogarsza się płynność finansowa oraz wzrasta ryzyko związane z jej utratą. Górna granica wskaźnika bieżącej płynności określa jej optymalny poziom, poza którym wielkość majątku obrotowego jest nadmierna w relacji do zobowiązań wymagalnych, występuje wtedy nadpłynność finansowa²⁴. Porównywanie otrzymanych wartości do wyników innych przedsiębiorstw nie zawsze jest miarodajne. Wynika to ze specyfiki danego przedsiębiorstwa oraz prowadzonej strategii finansowej²⁵.

Angażowanie w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa całego majątku bieżącego przysłania jego możliwości do wypełnienia krótkoterminowych zobowiązań. Majątek ten charakteryzuje się różnymi stopniami płynności, co jest związane z szybkością konwersji w gotówkę. Wynika z tego obligatoryjność wykluczenia zapasów z majątku, których nie można szybko upłynnić oraz część z nich może być przestarzała. W takiej sytuacji wykorzystujemy wskaźnik przyspieszonej płynności finansowej²⁶:

$$\text{wskaźnik płynności przyspieszonej} = \frac{\text{inwestycje krótkoterminowe} + \text{należności krótkoterminowe} - \text{należności z tytułu dostaw i usług pow. 12 mcy}}{\text{pasywa bieżące}}$$

²¹ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2002, s. 58.

²² Tamże, s. 59.

²³ Tamże, s. 59.

²⁴ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Metody i kierunki*, s. 68.

²⁵ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością*, s. 59.

²⁶ Tamże, s. 60.

Wartość tego wskaźnika powinna być zbliżona do 1,0. Jest to wartość satysfakcjonująca oraz obrazuje dobrą sytuację przedsiębiorstwa. Gdy wskaźnik płynności przyspieszonej jest mniejszy od jedności, oznacza to niedostateczną wartość płynnych składników w relacji do krótkoterminowych zobowiązań, natomiast wartości powyżej 1 mówią o nieefektywnym wykorzystaniu gotówki lub przeterminowanych należnościach²⁷.

Ostatnią miarą analizy krótkoterminowej płynności finansowej jest wskaźnik płynności gotówkowej²⁸:

$$\text{wskaźnik środków pieniężnych} = \frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{pasywa bieżące}}$$

Wskaźnik ten przedstawia stosunek najpłynniejszych aktywów obrotowych, środków pieniężnych do krótkoterminowych zobowiązań. Mówi o tym, jaka jest zdolność przedsiębiorstwa do pokrycia gotówką wymaganych zobowiązań. Miernik ten powinien przyjmować maksymalne wartości na poziomie 0,2. Zbyt duże wartości oznaczają nieumiejętne wykorzystanie środków pieniężnych w przedsiębiorstwie, natomiast zbyt niskie niedostateczny poziom środków pieniężnych na regulację bieżących zobowiązań²⁹. Brak gotówki nie jest jednoznaczny z utratą płynności finansowej przez przedsiębiorstwo – przede wszystkim, kiedy ma zewnętrzne źródło gotówki w postaci należności. Z jednej strony całkowity niedobór środków pieniężnych może być przyczyną powstawania strat z tytułu braku szans zawierania korzystnych transakcji lub korzystania z pojawiających się możliwości na rynku. Jednak z drugiej strony nadmierna ilość gotówki przyczynia się do powstania kosztów związanych z niewykorzystanym potencjałem – zainwestowana gotówka mogłaby generować przychody³⁰.

3. Poziom płynności finansowej w spółkach charakteryzujących się dobrą i złą kondycją finansową

W tabeli 1 przedstawiono wartość złotej zasady finansowej zastosowanej dla przedsiębiorstw zakwalifikowanych do grupy „dobrych” w latach 2010–2012.

²⁷ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Metody i kierunki*, s. 69.

²⁸ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością*, s. 61.

²⁹ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Metody i kierunki*, s. 69.

³⁰ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością*, s. 61.

Tabela 1. Wartości złotej zasady finansowej dla „dobrych” przedsiębiorstw w latach 2010–2012

Spółki	Złota zasada finansowa					
	długoterminowe aktywa			krótkoterminowe aktywa		
	długoterminowe pasywa			krótkoterminowe pasywa		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Eurocash	1,35	1,78	2,09	0,78	0,52	0,46
Kernel	0,68	0,66	0,61	1,70	2,05	2,50
Lentex	0,61	0,76	0,78	4,22	1,83	1,86
PEP	0,78	0,58	1,08	2,11	3,05	1,33
Plast-Box	0,94	0,87	0,95	1,21	1,75	1,14
Próchnik	0,51	0,54	0,91	6,91	2,70	1,20
Trans POLONIA	0,75	0,81	0,81	1,51	1,35	1,43
ULMA	1,02	0,96	0,92	0,89	1,14	1,34
Unibep	0,45	0,43	0,46	1,63	1,49	1,36
Unima 2000	0,79	0,80	0,78	1,52	1,48	1,53
Alma	1,09	1,08	1,11	0,85	0,89	0,86
Mennica	0,64	0,81	0,70	2,30	1,25	1,49
Boryszew	1,10	1,13	1,24	1,18	1,20	1,17
Famur	0,78	0,78	0,68	1,69	1,69	2,06
Asseco Business Solutions	0,75	0,76	0,51	2,20	2,73	3,18
Intercars	0,51	0,48	0,55	1,65	1,62	1,41
Lotos	0,84	0,82	0,76	0,84	0,80	0,92
Orlen	0,83	0,70	0,69	1,48	1,43	1,60
PGE	0,89	0,83	0,80	0,83	0,93	1,00
Synthos	0,63	0,52	0,59	2,43	3,05	2,34
Aparator	0,67	0,70	0,73	1,79	1,47	1,57
Azoty	0,88	0,96	0,82	1,00	1,27	1,47
Cam	0,42	0,46	0,51	2,32	1,80	1,59
Grupa Kęty	0,97	1,01	0,77	0,95	0,83	1,43
Kruk	0,09	0,04	0,04	2,77	3,48	3,85
Mo Bruk SA	0,87	0,83	1,23	1,89	1,65	0,15
Netia	0,67	1,05	1,05	6,50	0,57	0,59
Stomil Sanok	0,77	0,72	0,68	1,58	1,54	1,74
Asseco	0,94	0,90	0,90	1,58	1,86	2,15
Zetkama	0,83	0,77	0,74	1,20	1,40	1,39
CCC	0,51	0,52	0,59	2,72	2,28	1,82
ENEA	0,78	0,82	0,87	2,58	2,19	1,83
KGHM	0,49	0,35	0,88	2,57	4,23	1,74
Polsat	1,10	0,97	1,28	0,91	1,15	1,02
Wawel	0,65	0,69	0,59	2,33	1,86	2,28
Wojas	0,70	0,78	0,64	1,49	1,25	1,56
LPP	0,63	0,67	0,59	1,99	1,55	2,01
Wartości optymalne	≤1			≥1		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bilansowych.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1. można stwierdzić, że w większości badanych przedsiębiorstw złota zasada finansowa została spełniona.

Oznacza to posiadają płynności długo- i krótkoterminową oraz zdolność do regulowania zobowiązań bieżących, jak i prawidłowe finansowanie aktywów trwałych. Dokładnie 11 ze wszystkich 37 analizowanych spółek „dobrych” miało problemy z zachowaniem złotej zasady finansowej. W długim okresie były to spółki Eurocash (2010–2012), PEP (2012), ULMA (2010), Alma (2010–2012), Boryszew (2010–2012), Grupa Kęty (2011), Mo Bruk SA (2012), Netia (2011–2012) oraz Polsat (2010, 2012). W każdym z przypadków wynikało to z tego, że wartość aktywów trwałych przewyższała wartość kapitału długoterminowego. Natomiast krótkookresowe problemy miały następujące spółki: Eurocash (2010–2012), ULMA (2010), Alma (–2012), Lotos (2010–2012), PGE (2010–2011), Grupa Kęty (2010–2011), Mo Bruk SA (2012), Netia (2011–2012), Polsat (2010). Skutkiem tego był zbyt niski poziom aktywów bieżących w stosunku do pasywów bieżących.

W tabeli 2. przedstawiono wartość złotej zasady finansowej dla przedsiębiorstw ocenionych jako „złe” w latach 2010–2012.

Tabela 2. Wartości złotej zasady finansowej dla „złych” przedsiębiorstw w latach 2010–2012

Spółki	Złota zasada finansowa					
	długoterminowe aktywa			krótkoterminowe aktywa		
	długoterminowe pasywa			krótkoterminowe pasywa		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Fota	0,56	0,59	2,47	1,34	1,31	1,24
Sfinks	-1,05	1,00	1,14	0,10	1,02	0,72
Intakus	0,69	2,39	-1,10	1,87	0,67	0,19
Drewex	1,17	8,30	-1,25	0,92	0,40	0,11
Monnari	0,33	0,29	0,30	2,31	5,51	2,35
Advadis	1,16	-1,43	-1,11	0,82	0,79	0,03
Interbud-Lublin	0,49	0,49	0,57	1,89	1,97	1,61
Internet Group	-0,01	0	-0,01	0,02	0,02	0,37
Dom Development	0,03	0,01	0,01	3,38	2,49	4,16
Elektrim	0,95	1,20	0,87	1,40	3,37	5,99
Euromark	0,60	0,70	1,37	1,57	1,29	0,77
Jago	0,90	-0,48	-0,44	0,59	0,08	0,07
Kompania węglowa	1,18	1,14	1,43	0,75	0,80	0,70
MCI	0,89	0,72	0,71	2,76	1,22	0,64
Mostostal	0,88	1,39	-7,55	0,89	0,78	0,75
Pronox	-7,55	-0,83	-0,71	0,13	0,09	0,24
Polskie jadło	1,15	1,12	9,86	0,08	0,19	0,01
SSI	0,47	0,71	0,57	2,68	1,37	1,29
Mediatel	2,68	3,96	1,50	0,65	0,57	0,78
Fabryka Maszyn Ożarów	2,38	0,76	1,23	0,43	0,27	0,12
Vistula	0,91	0,91	0,87	1,29	1,30	1,43
Polimex-Mostostal	0,73	0,88	0,84	1,22	0,90	0,83
Orbis	1,07	0,91	0,92	0,34	1,74	1,69
DSS	1,57	-0,93	-0,88	1,81	0,13	0,09
Waśpol	0,93	1,46	0	1,01	0,86	0
Duda	0,99	0,95	1,08	0,98	1,14	0,88

PBG	0,61	0,91	2,17	1,60	1,11	0,18
J.W. Construction	0,60	0,67	0,73	1,54	1,55	1,58
ABM SOLID	0,88	1,65	0,46	1,13	0,79	0,35
Call 2 Action	0,84	1,13	0,85	2,29	0,53	0,41
Energomontaż Południe	0,88	1,13	0,16	1,10	0,92	0,16
GANT Development	0,73	0,83	0,75	1,75	1,07	1,17
Odlewnie Polskie	0,85	0,96	0,82	1,27	1,06	1,35
PBO Anioła	0,77	0,86	1,17	0,90	0,92	0,61
Prochem	0,34	0,26	0,83	1,33	1,35	1,40
Synkret	0,94	0,91	0,56	1,03	1,03	0,45
Orzeł	1,25	1,01	1,92	0,50	0,98	0,78
Wartości optymalne	≤1			≥1		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bilansowych

Tabela 2. przedstawia wartości wskaźnika złotej zasady finansowej dla spółek charakteryzujących się złą kondycją finansową. Aż w 28 z 37 badanych spółek zasada ta nie została spełniona. Większość, czyli 26 z 37 spółek, miała problemy krótkookresowe spowodowane, tak jak w przypadku spółek o dobrej kondycji finansowej, stosunkowo większą wartością aktywów bieżących do pasywów bieżących. W tym 12 z nich nie spełniło złotej zasady finansowej we wszystkich analizowanych okresach. Długookresowe problemy miało 21 przedsiębiorstw, jednak były to problemy, z którymi udało im się zmierzyć. Powodem tych problemów był ujemny kapitał własny lub wyższa wartość długoterminowych aktywów nad długoterminowymi pasywami. Najczęściej dotyczyło to tylko jednego analizowanego okresu. Tylko cztery przedsiębiorstwa nie spełniły złotej zasady finansowej we wszystkich badanych latach. W tym przypadku należałoby stwierdzić, że prawidłowe finansowanie aktywów nie jest kryterium oceny, które w 100% decyduje o wypłacalności przedsiębiorstw.

W tabeli 3. przedstawiono dane dotyczące wartości wskaźników złotej zasady bilansowej w latach 2010–2012 w zakresie finansowania aktywów trwałych kapitałem własnym i kapitałem długoterminowym oraz zdolności terminowego regulowania zobowiązań.

Tabela 3. Wartości złotej zasady bilansowej dla „dobrych” przedsiębiorstw w latach 2010–2012

Spółki	Złota zasada bilansowa														
	długookresowa						krótkookresowa								
	I stopień pokrycia aktywów trwałych			II stopień pokrycia aktywów trwałych			I wskaźnik bieżącej płynności finansowej			II wskaźnik płynności przyspieszonej			III wskaźnik środków pieniężnych		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Eurocash	0,36	0,17	0,24	0,74	0,56	0,48	0,78	0,52	0,46	0,48	0,34	0,27	0,18	0,11	0,03
Kernel	1,14	1,29	1,18	1,46	1,52	1,64	1,70	2,05	2,50	0,34	0,56	0,51	0,17	0,28	0,18
Lentex	1,58	1,06	1,07	1,65	1,31	1,29	4,22	1,83	1,86	2,96	1,14	1,09	0,76	0,03	0,11
PEP	1,23	1,69	0,68	1,28	1,72	0,93	2,11	3,05	1,33	1,54	2,56	0,96	0,17	1,26	0,79

Plast-Box	1,01	0,95	0,91	1,06	1,15	1,05	1,21	1,75	1,14	0,58	0,97	0,72	0,00	0,04	0,05
Próchnik	2,01	2,30	1,12	2,08	2,38	1,21	6,91	2,70	1,20	-0,06	-0,36	-0,14	0,25	0,07	0,04
Trans POLONIA	0,97	0,84	0,84	1,34	1,24	1,23	1,51	1,35	1,43	1,50	1,30	1,18	0,55	0,46	0,39
ULMA	0,65	0,80	0,94	0,98	1,04	1,09	0,89	1,14	1,34	0,83	1,10	1,29	0,06	0,17	0,32
Unibep	1,54	1,55	1,60	2,21	2,35	2,18	1,63	1,49	1,36	0,85	0,85	0,58	0,19	0,17	0,12
Unima 2000	1,17	1,18	1,26	1,30	1,30	1,37	1,52	1,48	1,53	1,41	1,27	0,83	0,46	0,60	0,09
Alma	0,54	0,59	0,64	0,92	0,93	0,90	0,85	0,89	0,86	0,50	0,52	0,46	0,05	0,05	0,04
Mennica	1,50	1,05	1,29	1,56	1,23	1,43	2,30	1,25	1,49	1,28	0,55	0,95	0,74	0,08	0,12
Boryszew	0,54	0,54	0,51	0,91	0,89	0,81	1,18	1,20	1,17	0,72	0,66	0,62	0,09	0,08	0,06
Famur	1,15	1,02	1,21	1,33	1,30	1,49	1,69	1,69	2,06	1,33	1,29	1,59	0,57	0,23	0,53
Asseco Business Solutions	1,33	1,33	1,32	1,34	1,33	1,32	2,20	2,73	3,18	2,17	2,68	3,09	1,34	1,73	1,92
Intercars	1,38	1,57	1,75	1,98	2,15	1,86	1,65	1,62	1,41	0,54	0,55	0,47	0,06	0,09	0,05
Lotos	0,69	0,67	0,79	1,20	1,23	1,32	0,84	0,80	0,92	0,28	0,26	0,21	0,05	0,05	0,03
Orlen	0,80	0,94	1,06	1,20	1,42	1,46	1,48	1,43	1,60	0,54	0,66	0,67	0,17	0,27	0,16
PGE	0,85	0,93	0,91	1,14	1,22	1,26	0,83	0,93	1,00	0,55	0,37	0,49	0,34	0,27	0,37
Synthos	1,20	1,54	1,40	1,64	1,99	1,73	2,43	3,05	2,34	1,97	2,48	1,74	0,97	1,26	0,72
Apator	1,14	1,11	1,20	1,50	1,45	1,38	1,79	1,47	1,57	1,12	0,89	0,97	0,16	0,14	0,27
Azoty	0,83	0,77	0,96	1,13	1,04	1,23	1,00	1,27	1,47	0,06	0,19	0,21	0,07	0,19	0,21
Cam	2,23	2,02	1,86	2,40	2,16	1,97	2,32	1,80	1,59	0,12	0,08	0,11	0,12	0,08	0,11
Grupa Kęty	0,85	0,84	1,10	1,03	0,99	1,29	0,95	0,83	1,43	0,03	0,03	0,00	0,03	0,03	0,00
Kruk	7,01	10,0	11,5	11,3	24,3	26,5	2,77	3,48	3,85	2,55	3,31	3,65	2,46	3,24	3,59
Mo Bruk SA	1,02	0,65	0,43	1,15	1,21	0,81	1,89	1,65	0,15	1,77	1,54	0,11	1,39	1,16	0,01
Netia	1,41	0,78	0,71	1,50	0,95	0,95	6,50	0,57	0,59	4,22	0,50	0,46	1,74	0,10	0,04
Stomil Sanok	1,11	1,21	1,29	1,30	1,38	1,47	1,58	1,54	1,74	0,81	0,78	0,90	0,08	0,06	0,13
Asseco	0,99	1,02	1,03	1,07	1,12	1,11	1,58	1,86	2,15	1,39	1,69	1,91	0,49	0,60	0,73
Zetkama	0,82	0,87	1,02	1,20	1,30	1,34	1,20	1,40	1,39	0,58	0,81	0,88	0,01	0,20	0,27
CCC	1,57	1,35	1,36	1,96	1,92	1,69	2,72	2,28	1,82	1,04	0,43	0,59	0,55	0,13	0,39
ENEA	1,13	1,07	0,99	1,29	1,22	1,15	2,58	2,19	1,83	2,43	2,00	1,48	1,85	1,40	0,76
KGHM	1,72	2,58	0,91	2,06	2,90	1,21	2,57	4,23	1,74	1,83	3,43	0,95	1,03	3,01	0,66
Polsat	0,78	0,45	0,33	0,91	1,03	0,78	0,91	1,15	1,02	0,57	0,81	0,68	0,20	0,49	0,32
Wawel	1,45	1,37	1,61	1,54	1,45	1,71	2,33	1,86	2,28	1,83	1,41	1,91	0,09	0,07	0,34
Wojas	0,91	0,79	0,87	1,43	1,29	1,57	1,49	1,25	1,56	1,25	1,00	0,38	0,43	0,28	0,15
LPP	1,16	1,35	1,54	1,59	1,48	1,71	1,99	1,55	2,01	0,87	0,72	1,80	0,17	0,12	0,90
Wartości optymalne	Min. 0,7			> 1			1,2-2			Ok. 1			>0,2		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bilansowych.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 3. można stwierdzić, że w przypadku dwóch stopni pokrycia aktywów trwałych tylko trzy przedsiębiorstwa miały problemy z zachowaniem złotej zasady bilansowej we wszystkich badanych okresach. Były to Eurocash, Alma oraz Boryszew. Wynika to z tego, że wartość aktywów trwałych przewyższa wartość kapitału własnego, co stanowi niekorzystną sytuację dla przedsiębiorstwa. Kapitał własny nie pokrywa wówczas w pełni majątku trwałego. Biorąc pod uwagę kapitał stały, można zauważyć pewną zależność w występowaniu spółek niespełniających złotej zasady finansowej i spółek, które jej nie wykazywały w przypadku I stopnia pokrycia aktywów.

Jednak w wielu spółkach wartość wskaźnika II stopnia przewyższa wzorcową wartość jedności, co świadczy o tym, że spółki te finansują kapitałem stałym nie tylko aktywa trwałe, lecz także aktywa obrotowe. W przypadku

płynności krótkookresowej, biorąc pod uwagę wskaźnik bieżącej płynności finansowej, można wnioskować, że większość analizowanych spółek jest w dobrej kondycji finansowej. Zaledwie w 5 z 37 badanych przedsiębiorstw, we wszystkich okresach, wskaźnik bieżącej płynności finansowej nie przyjmuje wartości z przedziału 1,2–2. Tymi przedsiębiorstwami są: Eurocash, Alma, Lotos, PGE oraz Pol-sat. Wartości w tych podmiotach plasowały się poniżej poziomu 1,2, co oznacza, że spółki te mają problemy z regulowaniem swoich bieżących zobowiązań.

Z kolei w przypadku wskaźnika płynności przyspieszonej, zaledwie dla 14 spółek wartości tego wskaźnika są zbliżone do jedności, a co więcej, tylko jedno przedsiębiorstwo – Apator – charakteryzowało się taką sytuacją we wszystkich badanych okresach. W przedsiębiorstwach, dla których wskaźnik płynności przyspieszonej kształtuje się poniżej 1 mogą występować kłopoty z terminowym regulowaniem zobowiązań. Taką wartość tej miary wykazują m.in. spółki Kernel, Boryszew oraz Alma. Natomiast w przypadku spółek, gdzie wskaźnik ten przyjmuje wartości większe od jedności, występuje nadpłynność, czyli nieprodukcyjne akumulowanie środków pieniężnych. W takiej sytuacji znajdują się m.in. Trans Polona, Kruk, Famur oraz Asseco Business Solutions.

73% badanych przedsiębiorstw cechuje się występowaniem płynności gotówkowej. Oznacza to, że są w stanie regulować bieżące zobowiązania gotówką. Niektóre przypadki wskazują nawet na nadpłynność gotówkową. Przedsiębiorstwo ponosi dodatkowe koszty w związku z niewykorzystanymi możliwościami, przy czym mogłaby zainwestować posiadaną gotówkę.

W tabeli 4. przedstawiono wartości wskaźników złotej zasady bilansowej dla „złych” przedsiębiorstw w latach 2010–2012.

Tabela 4. Wartości złotej zasady bilansowej dla „złych” przedsiębiorstw w latach 2010–2012

Spółki	Złota zasada bilansowa														
	długookresowa						krótkookresowa								
	I stopień pokrycia aktywów trwałych			II stopień pokrycia aktywów trwałych			I. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej			II. Wskaźnik płynności przyspieszonej			III. Wskaźnik środków pieniężnych		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Fota	1,72	1,63	0,40	1,78	1,69	0,41	1,34	1,31	1,24	0,41	0,42	0,40	0,08	0,10	0,04
Sfinks	-1,05	-0,72	-1,20	-0,96	1,00	0,88	0,10	1,02	0,72	0,09	0,95	0,66	0,02	0,20	0,19
Intakus	1,10	-0,03	-0,93	1,48	0,43	-0,91	1,87	0,67	0,19	0,72	0,41	0,03	0,01	0,01	0,002
Drewex	0,73	0,06	-0,87	0,85	0,12	-0,80	0,92	0,40	0,11	0,19	0,11	0,04	0,01	0,03	0,01
Monnari	1,99	2,46	3,24	2,99	3,42	3,29	2,31	5,51	2,35	0,19	2,35	0,50	0,11	1,72	0,18
Advadis	0,79	-1,75	-1,33	0,86	-0,70	-0,90	0,82	0,79	0,03	0,45	0,16	0,03	0,01	0,01	0,005
Interbud-Lublin	1,04	1,15	0,96	2,03	2,06	1,75	1,89	1,97	1,61	0,79	0,69	0,64	0,17	0,10	0,16
Internet Group	-166	-4804	-80	-166	-4804	-80	0,02	0,02	0,37	0,02	0,01	0,37	0,0004	0,0002	0,07
Dom Development	33,74	111,27	108,35	51,43	157,39	166,12	3,38	2,49	4,16	0,99	0,56	0,48	0,93	0,50	0,42
Elektrim	0,72	0,52	1,14	1,05	0,83	1,15	1,40	3,37	5,99	1,35	3,03	4,56	0,63	2,30	3,89
Euromark	1,20	1,20	0,32	1,67	1,46	0,77	1,57	1,29	0,77	0,38	0,21	0,10	0,21	0,01	0,01
Jago	0,33	-2,06	-2,25	1,11	-2,06	-2,25	0,59	0,08	0,07	0,47	0,06	0,04	0,20	0,03	0,02
Kompania węglowa	0,31	0,37	0,20	0,85	0,88	0,70	0,75	0,80	0,70	0,42	0,55	0,27	0,28	0,33	0,08
MCI	0,84	1,24	1,32	1,13	1,39	1,42	2,76	1,22	0,64	2,76	0,85	0,62	2,20	0,40	0,21
Mostostal	1,64	0,89	0,49	1,89	1,17	0,75	0,89	0,78	0,75	0,68	0,42	0,32	0,40	0,19	0,09
Pronox	-0,58	-1,80	-2,07	-0,13	-1,21	-1,40	0,13	0,09	0,24	0,09	0,09	0,24	0,03	0,06	0,19
Polskie Jajko	0,55	0,49	-0,02	0,87	0,89	0,10	0,08	0,19	0,01	0,06	0,16	0,01	0,02	0,01	0,0003

SSI	2,09	1,06	1,40	2,11	1,41	1,75	2,68	1,37	1,29	1,62	0,58	0,72	0,37	0,05	0,06
Mediatel	0,14	0,24	0,67	0,37	0,25	0,67	0,65	0,57	0,78	0,56	0,57	0,78	0,05	0,02	0,01
Fabryka Maszyn Ożarów	0,10	0,43	0,62	0,42	1,32	0,81	0,43	0,27	0,12	0,002	0,07	0,03	0,002	0,0002	0,001
Wistula	0,66	0,68	0,77	1,09	1,10	1,15	1,29	1,30	1,43	0,30	0,24	0,23	0,16	0,08	0,10
Polimex-Mostostal	0,85	0,88	0,31	1,36	1,14	1,19	1,22	0,90	0,83	0,97	0,65	0,64	0,21	0,09	0,12
Orbis	0,84	1,07	1,05	0,93	1,10	1,08	0,34	1,74	1,69	0,33	1,72	1,67	0,11	1,39	1,12
DSS	0,41	-1,27	-1,33	0,64	-1,08	-1,14	1,81	0,13	0,09	0,23	0,01	0,01	0,15	0,01	0,01
Waśpol	0,70	0,57	0,00	1,08	0,68	0,00	1,01	0,86	0,00	0,51	0,46	0,00	0,04	0,04	0,00
Duda	0,60	0,68	0,67	1,01	1,05	0,92	0,98	1,14	0,88	0,62	0,93	0,74	0,16	0,07	0,04
PBG	1,00	0,77	-0,88	1,63	1,10	0,46	1,60	1,11	0,18	1,24	0,55	0,15	0,36	0,14	0,05
J.W. Construction	0,81	0,72	0,55	1,66	1,48	1,36	1,54	1,55	1,58	0,24	0,24	0,18	0,13	0,10	0,04
ABM SOLID	0,62	0,26	2,00	1,20	0,63	2,34	1,13	0,79	0,35	0,69	0,52	0,23	0,16	0,06	0,06
Call 2 Action	1,19	0,69	1,16	1,19	0,88	1,17	2,29	0,53	0,41	2,11	0,43	0,04	0,75	0,00002	0,0007
Energomontaż Południe	0,67	0,51	5,95	1,13	0,89	6,35	1,10	0,92	0,16	0,61	0,57	0,07	0,07	0,01	0,01
GANT Development	0,85	0,89	0,62	1,41	1,26	1,33	1,75	1,07	1,17	0,11	0,20	0,11	0,11	0,20	0,07
Odlewnie Polskie	0,31	0,44	0,60	1,17	1,05	1,22	1,27	1,06	1,35	0,67	0,52	0,71	0,25	0,18	0,27
PBO Anioła	0,56	0,71	0,50	1,30	1,16	0,86	0,90	0,92	0,61	0,86	0,79	0,41	0,01	0,15	0,02
Prochem	3,77	4,77	1,23	4,03	5,01	1,31	1,33	1,35	1,40	2,32	1,28	1,32	1,44	0,47	0,39
Synkret	0,83	0,78	1,49	1,11	1,11	1,83	1,03	1,03	0,45	0,72	0,67	0,20	0,04	0,07	0,01
Orzeł	0,45	0,51	0,25	0,80	0,99	0,52	0,50	0,98	0,78	0,30	0,54	0,29	0,18	0,13	0,03
Wartości optymalne	Min. 0,7			> 1			1,2-2			Ok. 1			> 0,2		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bilansowych spółek

Na podstawie danych zawartych w tabeli 4. można stwierdzić, że złotą zasadę bilansową, we wszystkich badanych latach, spełnia osiem przedsiębiorstw dla I stopnia pokrycia aktywów trwałych, czyli finansowania się kapitałem własnym (Synkret, Prochem, Orbis, SSI, MCI, Dom Development, Monnari i Interbud Lublin). Natomiast dla drugiego stopnia pokrycia aktywów trwałych tych przedsiębiorstw jest już 12. W takiej sytuacji znajdują się m.in. Synkret, Prochem, Gant Development i SSI. Widać więc zależność występującą w zaklasyfikowaniu podmiotu do grupy „dobrych” lub „złych” a występowaniem płynności finansowej. W 25 przedsiębiorstwach o złej kondycji finansowej kapitał własny nie pokrywa w pełni aktywów trwałych przynajmniej w jednym badanym okresie, a co więcej, kapitał stały nie jest nawet w stanie pokryć całości aktywów trwałych.

Biorąc pod uwagę sugerowane wartości wskaźnika bieżącej płynności finansowej, można zauważyć, że tylko 9 spółek utrzymuje płynność na poziomie 1,2–2 we wszystkich analizowanych okresach. A więc większość przedsiębiorstw z tej grupy charakteryzuje się zbyt niskim poziomem aktywów bieżących w stosunku do zobowiązań bieżących.

Biorąc pod uwagę wskaźnik płynności przyspieszonej, żadne przedsiębiorstwo nie ma płynności we wszystkich badanych latach. Tylko dla pięciu spółek wartość tego wskaźnika wynosi około 1. Są to: Sfinks (2011), Dom Development (2010), MCI (2011), Polimex-Mostostal (2010), Duda (2011), PBO Anioła (2010).

Wartości wskaźnika środków pieniężnych powyżej 0,2 we wszystkich okresach osiągały następujące przedsiębiorstwa: Dom Development, Elektrim, MCI oraz Prochem. Przyczyną jest wysoka wartość inwestycji krótkoterminowych przy stosunkowo niższej wartości pasywów bieżących. Tylko cztery spółki z całej badanej grupy są w stanie regulować swoje zobowiązania bieżące gotów-

ką. Prochem, Orbis, MCI oraz Monnari w przynajmniej jednym analizowanym okresie charakteryzowały się nadpłynnością, co wiąże się z niewykorzystanymi możliwościami tych przedsiębiorstw.

Zakończenie

W wyniku zastosowania złotej zasady finansowej oraz złotej zasady bilansowej w analizie płynności finansowej spółek charakteryzujących się dobrą oraz złą kondycją finansową można stwierdzić, że w pewnym stopniu występuje zależność pomiędzy sklasyfikowaniem podmiotów do danej grupy, a wynikami powyższych wskaźników i tym samym występowaniem płynności finansowej wśród nich.

W zdecydowanej większości „dobrych” przedsiębiorstw złota zasada finansowa została spełniona, zarówno w długim jak i krótkim okresie. Tylko cztery przedsiębiorstwa miały problemy z jej spełnieniem. Natomiast w przypadku „złych” przedsiębiorstw sytuacja wygląda już trochę gorzej, ale nie aż tak źle, jakby się mogło wydawać.

W 13 z wszystkich badanych spółek wystąpiły problemy krótko lub długookresowe we wszystkich analizowanych okresach. Stosunkowo więcej niż w przypadku spółek o dobrej kondycji finansowej, było przedsiębiorstw, które nie spełniały tej zasady w jednym lub w dwóch latach w przedsiębiorstwach „złych”. Taka sama sytuacja, jak w przypadku złotej zasady finansowej, występuje w spełnieniu przez przedsiębiorstwa złotej zasady bilansowej w długim okresie. Tylko trzy spółki z grupy „dobrych” miała problemy ze spełnieniem tej zasady w latach 2010–2012. W przypadku spółek o gorszej kondycji finansowej, aż 12 z nich napotyka długookresowe problemy spełnienia złotej zasady bilansowej. Podobnie jak w przypadku poprzedniego wskaźnika, dla większości „złych” przedsiębiorstw wartości, jakie przyjmuje I oraz II stopień pokrycia aktywów trwałych, nie mieszczą się w preferowanym przedziale wzorcowych wartości w jednym lub w dwóch badanych latach. Dla znacznej większości przedsiębiorstw o dobrej i złej kondycji finansowej wartości wskaźnika płynności przyspieszonej znacznie odbiegają od normy. W przypadku „dobrych” przedsiębiorstw zaledwie jedno zachowuje tę płynność w trzech badanych latach, a jeśli chodzi o spółki charakteryzujące się gorszą sytuacją finansową, żadne z przedsiębiorstw nie posiada płynności przyspieszonej. Wskaźnik środków pieniężnych również pokazuje dysproporcje między spółkami o dobrej kondycji finansowej oraz złej. W przypadku „złych” można stwierdzić, że tylko dla czterech spółek wartość tego miernika wynosi powyżej 0,2. Natomiast dziewięć spółek o dobrej kondycji finansowej spełnia zależność tego wskaźnika we wszystkich trzech badanych latach.

Teza w artykule została zweryfikowana pozytywnie. Przedsiębiorstwa ocenione jako „dobre” w większości przypadków charakteryzują się płynnością finansową, natomiast spółki które zaklasyfikowano do grupy „złych” zdecydowanie częściej wykazują niższe wartości płynności lub jej brak. Na tej podstawie można

stwierdzić, że zazwyczaj występuje zależność w przyporządkowaniu podmiotu do danej grupy i wykazywaniu nieodpowiedniego poziomu płynności finansowej.

Bibliografia

- Duraj J., Bozi E., Wojdera M., *Zastosowanie analizy i diagnostyki ekonomicznej w zarządzaniu prywatyzowanym przedsiębiorstwem*, ZCO, Zielona Góra 1994.
- Gabruszewicz W., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Sami Sobie, Poznań 1997.
- Gutenberg E., *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre*, Wiesbaden 1955.
- Hahn O., *Die Wahlkriterien finanzwirtschaftlicher Entscheidungen*, w: *Handbuch der Unternehmensfinanzierung*, München 1971.
- Mioduchowska-Jaroszewicz E., *Metody i kierunki analizy wypłacalności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- Stadtherr S., *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw i jej podstawowe uwarunkowania*, w: *Zarządzanie finansami firm. Teoria i praktyka*, red. W. Pluta, „Prace Naukowe AE”, t. 2, nr 1042, AE, Wrocław 2004.
- Urbańczyk E., *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, US, Szczecin 2001.
- Waśniewski T., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, FRR w Polsce, Warszawa 1997.
- Waśniewski T., Skoczył W., *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, FRR w Polsce, Warszawa 2002.

LIQUIDITY OF LISTED COMPANIES IN THE YEARS 2010–2012

Abstract

The purpose of this article was to analyze liquidity in companies that have a good and bad financial condition. 37 companies were selected from each group, for a total of 74. The analysis was performed based on the golden rule and the golden rule of financial assets. At the beginning of work has been presented as the concept of liquidity is defined in the economic literature . In the following section contains a theoretical representation used in the operation of meters and to determine the baseline . Finally, the values that businesses take for selected indicators that have been evaluated . On the basis of the calculations it was found that there is a relationship between the companies characterized by good and bad financial condition .

Key words: financial , financial analysis , listed companies

*Translated by Tomasz Bednarz, Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz,
Elżbieta Ziółkowska*

Analiza poziomu zadłużenia przedsiębiorstw na przykładzie „dobrych” i „złych” firm w latach 2010–2012

**Elżbieta Ziółkowska, Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz,
Tomasz Bednarz**

Uniwersytet Szczeciński
*e.ziolkowskaa@gmail.com, emioduch@wneiz.pl,
bednarz.tomasz42@gmail.com*

Wstęp

Zadłużenie dotyczy zdecydowanej większości podmiotów funkcjonujących na rynku, ponieważ bardzo rzadko mogą finansować się wyłącznie z własnych źródeł. W związku z tym pojawia się termin zadłużenia, co oznacza nic innego jak korzystanie z kapitałów obcych przez przedsiębiorstwo. Dość istotne jest utrzymanie wielkości zadłużenia na odpowiednim, niezagrażającym poziomie. W tym ujęciu zadłużenie (jego poziom) wymaga stałego monitorowania przez osoby zarządzające przedsiębiorstwem.

Celem artykułu jest analiza poziomu zadłużenia dwóch grup przedsiębiorstw: 37 „dobrych” i 37 „złych”. Przedsiębiorstwa przyjęte do bazy „dobrych” zostały zakwalifikowane do tej grupy, ponieważ charakteryzowały się osiąganiem zysku, natomiast grupa przedsiębiorstw „złych” została zbudowana z firm, wobec których postawiono wnioski o upadłość. Analiza ta polega na ocenie zadłużenia za pomocą wskaźników ogólnego zadłużenia, pokrycia aktywów kapitałami, długu, a także wskaźnika zadłużenia kapitałami. Na tej podstawie na początku został przedstawiony problem zadłużenia oraz jego wpływ na sytuację finansową. W kolejnej części artykułu określone są teoretyczne aspekty

wyżej wymienionych wskaźników wraz z ich wzorcowymi wartościami. Następnie na podstawie tych wskaźników poziom zadłużenia został zbadany na przykładzie grupy spółek „dobrych” i „złych” dla trzech okresów, tj. lat 2010–2012. Uzyskane rezultaty zostały ocenione i odpowiednio zinterpretowane. W efekcie końcowym została stwierdzona zależność, bądź jej brak w odniesieniu do wartości wskaźników odpowiednio dla „dobrych” oraz „złych” przedsiębiorstw.

1. Zadłużenie przedsiębiorstwa

Niewiele przedsiębiorstw ma możliwość działania opierając się jedynie na kapitale własnym. Zdecydowanie więcej podmiotów musi wspomagać się innymi formami finansowania – kapitałami obcymi. W związku z tym w tych podmiotach pojawia się problem zadłużenia, który dość istotnie wpływa na ich sytuację finansową¹.

Przedsiębiorstwa na ogół są zmuszone do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania, by utrzymać się na rynku oraz zapewnić sobie długotrwały rozwój. Kapitałodawcy przed podjęciem decyzji dotyczącej udzielenia kredytu lub pożyczki, poddają ocenie zdolność podmiotu do spłaty długu². Podmioty cechujące się wystarczająco niskim ryzykiem, a także regularnymi przepływami pieniężnymi mają większą możliwość korzystania z obcych źródeł finansowania. Z drugiej strony przedsiębiorstwa charakteryzujące się wysokim ryzykiem muszą utrzymywać niższy poziom kapitałów obcych, żeby w sytuacji recesji zachować zdolność do obsługi zadłużenia, co oznacza pokrycie chociażby kosztów związanych z odsetkami oraz ewentualnie spłatę raty kredytu, jeżeli dawcy kapitału nie wyrażą zgody na przedłużenie ich zwrotu³.

Badanie zadłużenia przedsiębiorstwa jest efektem oceny wielkości, dynamiki zmian oraz struktury źródeł finansowania podmiotu. Podstawowy problem w tej kwestii stanowi określenie wielkości zainwestowanych w przedsiębiorstwo obcych źródeł finansowania. Zarządzający firmą powinni być zorientowani, czy poziom kapitałów obcych nie stanowi zagrożenia dla finansowej niezależności przedsiębiorstwa, ile wynoszą koszty finansowe wynikające z dysponowania tymi kapitałami, w jaki sposób można optymalizować te koszty w danych warunkach panujących na rynku⁴. Zachowywanie właściwej proporcji kapitału własnego do obcego ma wpływ na określenie wiarygodności oraz finansowego bezpieczeństwa badanego podmiotu. Angażowanie kapitałów zewnętrznych jest opłacalne jedynie wówczas, kiedy rentowność całego kapitału jest wyż-

¹ W. Gabrusewicz, *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2002, s. 246.

² M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004, s. 166.

³ Tamże, s. 166.

⁴ Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa 2000, s. 97.

sza niż koszt zdobycia kapitału obcego, tj. wielkość stopy procentowej płaconej za otrzymanie kapitału obcego. W zasadzie można stwierdzić, że wraz ze wzrostem stopnia finansowania przedsiębiorstwa z kapitałów własnych rośnie również finansowe bezpieczeństwo podmiotu. W związku z tym zyskowność podmiotu i jego zadłużenie powinny występować w prawidłowo określonych proporcjach. Nie należy też zapominać o tym, że środki trwałe oraz długoterminowe aktywa obrotowe należy finansować odpowiednio kapitałem własnym bądź kapitałem obcym długoterminowym⁵.

Badanie zadłużenia ma udzielić informacji o poziomie zadłużenia i możliwości przedsiębiorstwa co do jego obsługi⁶.

2. Poziom zadłużenia

Każda działalność gospodarcza charakteryzuje się sięganiem po różne źródła finansowania, zarówno własne jak i obce, krótko- oraz długoterminowe. Ocena poziomu zadłużenia podmiotu umożliwia wielokierunkowe określenie źródeł finansowania aktywów, struktury oraz efektywności zainwestowania kapitałów⁷. W ocenie struktury finansowania aktywów firmy bierze się pod uwagę następujące wskaźniki⁸:

- ogólnego zadłużenia,
- pokrycia aktywów kapitałami,
- długu,
- zadłużenia kapitałów.

Miara ogólnego zadłużenia przedstawia stosunek zobowiązań ogółem do ogółu aktywów podmiotu oraz ukazuje strukturę własnościową ich finansowania. W związku z tym przedstawia, w jakim stopniu aktywa firmy są finansowane ze źródeł zewnętrznych. Za dużą wartość wskaźnika wskazuje na wysokie ryzyko finansowe, a tym samym dostarcza informacji o możliwości utraty przez przedsiębiorstwo zdolności do spłaty zadłużenia⁹.

$$\text{Wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}$$

⁵ P. Antonowicz, *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2007, s. 157.

⁶ M. Dynus, B. Kołosowska, P. Prewysz-Kwinto, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, TNOiK, Toruń 2005, s. 93.

⁷ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa*, s. 166.

⁸ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Poziom zadłużenia w spółkach sektora budowlanego*, w: *Zarządzanie finansami. Zarządzanie ryzykiem i kreowanie wartości*, red. D. Zarzecki, Zeszyty Naukowe nr 455, „Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw”, nr 50, UŚ, Szczecin 2007.

⁹ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa*, s. 167.

Uznaje się, że wielkość zadłużenia nie powinna przewyższyć poziomu 50–70% majątku podmiotu, ponieważ w odwrotnej sytuacji może pojawić się zagrożenie utraty przez przedsiębiorstwo możliwości zwrotu długu. Natomiast za niską wartość tej miary wskazuje na większą samodzielność finansową podmiotu¹⁰. Kapitałodawcy (właściciele kapitału zewnętrznego) popierają zazwyczaj niską wartość wskaźnika ogólnego zadłużenia, gdyż daje im poczucie większego bezpieczeństwa dotyczącego odzyskania zainwestowanych kapitałów w sytuacji procesu likwidacyjnego podmiotu¹¹.

W odniesieniu się do norm dotyczących wskaźników zadłużenia, podawanych przez literaturę, powinno się zwrócić uwagę na stwierdzenie T. Waśniewskiego: [...] *nie ma bowiem i być nie może żadnych standardowych relacji kapitału obcego do kapitału własnego*¹².

Drugą miarą poziomu zadłużenia jest pokrycie aktywów funduszami własnymi. Wskaźnik ten pokazuje udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku podmiotu. Stanowi dopełnienie miary zadłużenia ogółem, a suma tych dwóch miar wynosi jeden. W związku z tym, wartość wskaźnika powinna oscylować pomiędzy 33 a 43%¹³.

$$\text{Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałami} = \frac{\text{kapitał własny}}{\text{aktywa ogółem}}$$

W rzeczywistości gospodarczej stopień finansowania działalności kapitałem własnym nie stanowi łatwej sytuacji oraz wpływa na niego wiele czynników. Podstawowymi składnikami są: koszt zdobycia kapitałów, dostępność konkretnych rodzajów kapitałów i zaakceptowana do wdrożenia strategia funkcjonowania¹⁴. Niska wartość wskaźnika oznacza niewielki udział własnych źródeł finansowania w pokryciu aktywów przedsiębiorstwa, a także znaczny poziom jego zadłużenia¹⁵.

Wskaźnik długu zwany również wskaźnikiem zadłużenia długoterminowego stanowi jedną z podstawowych miar w ocenie poziomu zadłużenia. Przedstawia się go jako stosunek¹⁶:

$$\text{Wskaźnik długu} = \frac{\text{zobowiązania długoterminowe}}{\text{kapitał własny}}$$

¹⁰ P. Antonowicz, *Metody oceny*, s. 157.

¹¹ W. Gabrusewicz, *Podstawy analizy finansowej*, s. 247–248.

¹² T. Waśniewski, Z. Miklewicz, *Analiza finansowa w gospodarce rynkowej*, UŚ, Szczecin 1994, s. 166.

¹³ B. Kotowska, A. Uziębło, O. Wyszowska-Kaniewska, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Przykłady, zadania i rozwiązania*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 103.

¹⁴ E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Poziom zadłużenia*.

¹⁵ B. Kotowska, A. Uziębło, O. Wyszowska-Kaniewska, *Analiza finansowa*, s. 103.

¹⁶ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa*, s. 168.

Długoterminowe zobowiązania odnoszą się do kredytów oraz pożyczek o długim terminie spłaty, wyemitowanych obligacji oraz innych długów, które należy oddać w terminie przekraczającym rok bilansowy. Miara zadłużenia długoterminowego przedstawia podział kapitałów stałych. Satisfakcjonujący jej poziom stanowi wynik struktury kapitału w stosunku 33:67, co daje wartość wskaźnika równą 0,5. Wyższa miara od 1,0 oznacza, że długoterminowe zobowiązania przewyższają kapitały własne. Logiczny wskaźnik zadłużenia długoterminowego powinien oscylować w przedziale 0,5–1,0. Przedsiębiorstwa, które mają większą relację długoterminowych zobowiązań do kapitału własnego uznane są za zbyt zadłużone¹⁷.

Kolejną miarą poziomu zadłużenia jest wskaźnik zadłużenia kapitałów, zwany inaczej wskaźnikiem napięcia¹⁸. Przedstawia poziom zainwestowania zewnętrznych źródeł finansowania długoterminowych oraz krótkoterminowych w relacji do kapitałów własnych¹⁹.

$$\text{Wskaźnik zadłużenia kapitałów} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{kapitał własny}}$$

Satisfakcjonująca wartość opisywanego wskaźnika ma związek z wielkością kapitału własnego. W niewielkich przedsiębiorstwach dozwolona jest relacja kapitału obcego i kapitałów własnych w stosunku 3 do 1, natomiast w średnich i dużych przedsiębiorstwach w stosunku 1:1. Badanie tych norm przedstawia, że małe przedsiębiorstwo może być bardziej zadłużone aniżeli duże. Należy jednak pamiętać, że określenie struktury finansowania jest decyzją opartą na racjonalności funkcjonowania²⁰.

Wskaźnik napięcia powinien oscylować w przedziale 1,33–2,03 w odniesieniu do wcześniej przyjętych norm w opisywanych powyżej wskaźnikach. Wraz ze spadkiem poziomu tego wskaźnika, spada również wartość zainwestowania kapitałów obcych w stosunku do kapitałów własnych, a także poziom zadłużenia przedsiębiorstwa i na odwrót²¹.

3. Poziom zadłużenia w spółkach charakteryzujących się dobrą i złą kondycją finansową

W tabeli 1 przedstawiono wartości czterech wskaźników zadłużenia uzyskane wśród podmiotów znajdujących się w dobrej sytuacji finansowej. Znajdu-

¹⁷ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa*, s. 168.

¹⁸ M. Dynus, B. Kołosowska, P. Prewysz-Kwinto, *Analiza finansowa*, s. 94.

¹⁹ M. Zaleska, *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, SHG, Warszawa 2005, s. 80.

²⁰ Tamże, s. 80.

²¹ B. Kotowska, A. Uziębło, O. Wyszowska-Kaniewska, *Analiza finansowa*, s. 103.

ją się tutaj dane dotyczące wskaźnika ogólnego zadłużenia, wskaźnika pokrycia aktywów kapitałami, wskaźnika długu oraz wskaźnika zadłużenia kapitałów.

Tabela 1. Wartości wskaźników zadłużenia w spółkach o dobrej kondycji finansowej

Wyszczególnienie	Wskaźnik ogólnego zadłużenia			Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałami			Wskaźnik długu			Wskaźnik zadłużenia kapitałów		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Eurocash	0,81	0,88	0,84	0,19	0,12	0,16	1,05	2,27	1,03	4,26	7,57	5,16
Kernel	0,46	0,36	0,43	0,54	0,62	0,56	0,28	0,17	0,39	0,86	0,58	0,77
Lentex	0,14	0,37	0,34	0,86	0,63	0,66	0,04	0,24	0,20	0,17	0,60	0,52
PEP	0,20	0,19	0,50	0,80	0,81	0,68	0,05	0,02	0,37	0,25	0,23	0,74
Plast-Box	0,25	0,30	0,37	0,75	0,70	0,63	0,05	0,22	0,15	0,34	0,43	0,58
Próchnik	0,11	0,24	0,35	0,89	0,76	0,65	0,04	0,04	0,07	0,12	0,31	0,55
Trans Polonia	0,52	0,57	0,53	0,46	0,43	0,47	0,38	0,47	0,47	1,12	1,32	1,12
Ulma	0,46	0,38	0,31	0,54	0,62	0,69	0,51	0,30	0,17	0,85	0,63	0,44
Unibep	0,63	0,70	0,70	0,37	0,30	0,30	0,44	0,52	0,36	1,68	2,29	2,37
Unima 2000	0,36	0,36	0,35	0,64	0,64	0,65	0,11	0,10	0,08	0,56	0,57	0,54
Alma	0,63	0,61	0,60	0,36	0,38	0,39	0,68	0,55	0,41	1,76	1,63	1,53
Mennica	0,22	0,43	0,37	0,78	0,57	0,63	0,03	0,15	0,08	0,28	0,74	0,60
Boryszew	0,50	0,54	0,55	0,27	0,25	0,24	0,39	0,46	0,42	1,87	2,11	2,32
Famur	0,25	0,34	0,25	0,63	0,53	0,59	0,06	0,18	0,12	0,40	0,64	0,42
Asseco Business Solutions	0,11	0,08	0,07	0,89	0,92	0,93	0,001	0,001	0,001	0,13	0,09	0,07
Intercars	0,58	0,57	0,51	0,42	0,43	0,49	0,44	0,36	0,05	1,37	1,33	1,04
Lotos	0,58	0,62	0,55	0,42	0,38	0,45	0,67	0,75	0,60	1,36	1,62	1,21
Orlen	0,53	0,54	0,46	0,47	0,46	0,54	0,44	0,45	0,32	1,11	1,19	0,86
PGE	0,27	0,30	0,30	0,73	0,70	0,70	0,19	0,18	0,21	0,37	0,43	0,43
Synthos	0,39	0,36	0,36	0,61	0,64	0,64	0,33	0,27	0,21	0,65	0,55	0,56
Aparator	0,26	0,04	0,00	0,57	0,50	0,59	0,19	0,09	0,00	0,46	0,09	0,00
Azoty	0,41	0,36	0,35	0,59	0,52	0,65	0,22	0,25	0,21	0,70	0,70	0,53
Cam	0,34	0,40	0,42	0,66	0,60	0,58	0,08	0,07	0,06	0,51	0,65	0,72
Grupa Kęty	0,31	0,32	0,38	0,69	0,68	0,62	0,17	0,14	0,14	0,46	0,46	0,61
Kruk	0,58	0,70	0,67	0,42	0,30	0,33	0,59	1,42	1,29	1,41	2,36	2,06
Mo Bruk S.A.	0,22	0,54	0,58	0,78	0,46	0,42	0,12	0,84	0,85	0,28	1,20	1,39
Netia	0,03	0,28	0,34	0,79	0,72	0,66	0,01	0,22	0,33	0,04	0,38	0,52
Stomil Sanok	0,37	0,40	0,37	0,63	0,60	0,63	0,15	0,12	0,12	0,58	0,66	0,58
Asseco	0,12	0,15	0,13	0,88	0,85	0,87	0,07	0,09	0,08	0,14	0,18	0,15
Zetkama	0,50	0,49	0,43	0,50	0,51	0,57	0,37	0,42	0,24	0,98	0,98	0,75
CCC	0,38	0,49	0,46	0,62	0,51	0,54	0,25	0,42	0,23	0,60	0,95	0,85
ENEA	0,23	0,24	0,26	0,77	0,76	0,74	0,14	0,14	0,16	0,30	0,31	0,34
KGHM	0,30	0,23	0,35	0,70	0,77	0,65	0,20	0,12	0,33	0,42	0,31	0,55
Polsat	0,58	0,64	0,56	0,42	0,36	0,26	0,16	1,31	1,38	1,37	1,81	2,11
Wawel	0,20	0,25	0,24	0,75	0,69	0,71	0,003	0,004	0,003	0,27	0,36	0,33
Wojas	0,49	0,57	0,58	0,39	0,33	0,34	0,29	0,33	0,56	1,25	1,75	1,72
LPP	0,47	0,43	0,36	0,53	0,57	0,64	0,37	0,10	0,11	0,89	0,76	0,56

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych finansowych.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1 wyprowadzono poniższe wnioski.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia w spółkach charakteryzujących się dobrą sytuacją finansową nie powinien przewyższać poziomu 50–70%, co w zasadzie sprawdza się w ocenianych podmiotach na przestrzeni badanych lat. Jednak jedna spółka – Eurocash – we wszystkich badanych latach posiada wskaźnik

ogólnego zadłużenia na poziomie wyższym, aniżeli jego dopuszczalna wartość przyjęta w literaturze. Wskaźnik ten na poziomie 81–88% oznacza, że spółka ta może mieć problemy związane ze spłatą swojego zadłużenia. Z kolei w badanej próbie występują również podmioty charakteryzujące się bardzo dobrym poziomem ogólnego zadłużenia, które mogą poszczycić się stabilną pozycją na rynku, dużą samodzielnością finansową, a tym samym wysokim bezpieczeństwem związanym ze zwrotem kapitałów. Na bazie trzech badanych lat są to m.in. Asseco Business Solutions, Asseco, Apator, Wawel, PGE oraz ENEA, gdzie Apator prowadził najprawdopodobniej politykę firmy mającą na celu spadek poziomu zadłużenia ogółem, ponieważ na przestrzeni lat 2010-2012 obserwujemy widoczny spadek tej wartości z poziomu 0,26 do 0.

Drugim wskaźnikiem jest wskaźnik pokrycia aktywów kapitałami, który powinien przyjmować wartości w zakresie 33–44%. W grupie spółek o dobrej sytuacji finansowej zdecydowana większość przekracza wspomniane wartości, co oznacza, że większość majątku finansowana jest z kapitału własnego. Najniższe wartości tego wskaźnika na poziomie 0,12–0,19 w tej grupie osiąga Eurocash. Oznacza to, że kapitał własny w nieznacznym stopniu stanowi źródło finansowania majątku podmiotu oraz wysoki stopień jego zadłużenia. Przeciwnie najwyższą wartością na poziomie 0,89–0,93 charakteryzuje się Asseco Business Solutions i analogicznie w tym podmiocie kapitał własny stanowi istotne źródło finansowania działalności. Wzorcowym poziomem wskaźnika mogą poszczycić się takie spółki, jak Unibep, Alma, Kruk, Polsat i Wojas.

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego w spółkach cechujących się dobrą kondycją finansową plasował się na poziomie wzorcowym we wszystkich badanych latach jedynie w spółce Lotos i oscylował pomiędzy wartościami 0,60–0,75. Jest to wynik satysfakcjonujący, ponieważ występuje wówczas odpowiednia relacja zobowiązań długoterminowych w stosunku do kapitału własnego. Natomiast zdecydowana większość podmiotów spośród badanej próby wykazywała wartości niższe od zakładanych, co oznacza, że nie posiadają nadmiernego zadłużenia i zobowiązania długoterminowe nie stanowią znacznego udziału kapitałów własnych. Są to m.in. Lentex, PEP, Famur, Cam, KGHM oraz LPP. Z kolei spółka Eurocash jako jedyna w całym badanym okresie wykazywała wskaźnik na poziomie przekraczającym wartość jedności, co jest jednoznaczne z tym, że jest nadmiernie zadłużona, a jej zobowiązania długoterminowe przewyższają kapitał własny.

Wskaźnik zadłużenia kapitałów w grupie spółek posiadających dobrą kondycję finansową we wszystkich trzech latach spełniał przyjęte normy tylko w spółce Alma w sztywnym odniesieniu do wartości tej miary. Alma posiada właściwą wielkość zobowiązań w stosunku do kapitału własnego, co oznacza, że poziom zadłużenia przedsiębiorstwa znajduje się na odpowiednim poziomie. Zarówno spółki Intercars, Lotos, Polsat i Wojas odnotowują wzorcowe wartości wskaźników w dwóch spośród trzech badanych okresów. Świadczy to również o bardzo

dobrym zarządzaniu poziomem zobowiązań w stosunku do wewnętrznych źródeł finansowania. Niepokojąca sytuacja ukazała się ponownie w spółce Euro-cash, której wskaźnik napięcia oscyluje pomiędzy wartościami 4,26–7,57, co świadczy o bardzo dużym zadłużeniu przedsiębiorstwa, co jest tożsame z nadmiernym poziomem zobowiązań względem kapitału własnego. Z drugiej strony wartość wskaźnika w Asseco Business Solutions plasuje się na bardzo niskim poziomie i spada z roku na rok, co analogicznie oznacza ciągły spadek zainwestowania kapitałów obcych w relacji do kapitałów własnych, a także zmniejszenie się wielkości zadłużenia. W sytuacji podobnej, a mianowicie niskiego poziomu wskaźnika znajdują się Asseco, Wawel oraz ENEA.

W tabeli 2. zaprezentowano wartości czterech wskaźników zadłużenia uzyskane w przedsiębiorstwach charakteryzujących się złą kondycją finansową. Tutaj również znajdują się dane dotyczące wskaźnika ogólnego zadłużenia, wskaźnika pokrycia aktywów kapitałami, wskaźnika długu oraz wskaźnika zadłużenia kapitałów.

Tabela 2. Wartości wskaźników zadłużenia w spółkach o złej kondycji finansowej

Wyszczególnienie	Wskaźnik ogólnego zadłużenia			Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałami			Wskaźnik długu			Wskaźnik zadłużenia kapitałów		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Fota	0,58	0,59	0,60	0,42	0,41	0,40	0,04	0,04	0,02	1,37	1,43	1,53
Sfinks	1,86	1,55	1,91	-0,86	-0,55	-0,91	-0,09	-2,40	-1,73	-2,16	-2,82	-2,10
Intakus	0,47	0,97	1,63	0,46	-0,02	-0,65	0,35	-13,93	-0,02	1,02	-58,82	-2,51
Drewex	0,59	0,96	1,71	0,37	0,03	-0,71	0,18	1,17	-0,08	1,60	27,41	-2,40
Monnari	0,56	0,38	0,35	0,44	0,62	0,65	0,50	0,39	0,01	1,26	0,60	0,54
Advadis	0,48	1,23	2,24	0,51	-0,25	-1,25	0,08	-0,60	-0,32	0,94	-4,92	-1,79
Interbud-Lublin	0,67	0,63	0,68	0,33	0,37	0,32	0,95	0,79	0,81	2,07	1,74	2,08
Internet Group	5,58	7,97	2,65	-4,58	-6,97	-1,65	0,00	0,00	0,00	-1,22	-1,14	-1,61
Dom Development	0,52	0,56	0,49	0,48	0,44	0,51	0,52	0,38	0,51	1,10	1,29	0,97
Elektrim	0,47	0,25	0,03	0,33	0,33	0,95	0,30	0,49	0,01	1,44	0,77	0,03
Euromark	0,43	0,53	0,89	0,57	0,47	0,11	0,19	0,18	1,16	0,74	1,13	7,72
Jago	0,73	2,59	2,75	0,24	-1,59	-1,75	1,23	0,00	0,00	3,08	-1,63	-1,57
Kompania węglowa	0,38	0,36	0,36	0,21	0,25	0,14	0,31	0,23	0,31	1,81	1,48	2,60
MCI	0,20	0,18	0,27	0,78	0,82	0,73	0,24	0,12	0,07	0,26	0,22	0,36
Mostostal	0,67	0,82	0,90	0,33	0,18	0,10	0,15	0,30	0,51	2,07	4,66	9,23
Pronox	1,44	2,42	0,73	-0,50	-1,47	-1,18	-0,71	-0,31	-0,32	-2,90	-1,65	-0,61
Polskie Jadło	0,41	0,46	0,90	0,55	0,48	-0,02	0,51	0,70	-0,46	0,75	0,96	-40,86
SSI	0,25	0,56	0,65	0,75	0,31	0,25	0,01	0,16	0,07	0,33	1,80	2,55
Mediatel	0,94	0,88	0,70	0,06	0,12	0,30	1,32	0,06	0,00	16,01	7,67	2,35
Fabryka Maszyn Ożarów	0,74	0,60	0,93	0,08	0,31	0,55	3,20	0,68	0,32	9,26	1,92	1,71
Vistula	0,48	0,48	0,45	0,47	0,47	0,52	0,59	0,56	0,45	1,02	1,02	0,86
Polimex-Mostostal	0,63	0,74	0,82	0,37	0,34	0,13	0,52	0,25	2,44	1,69	2,17	6,54
Orbis	0,20	0,09	0,08	0,80	0,90	0,91	0,09	0,02	0,02	0,25	0,10	0,08
DSS	0,66	1,98	2,29	0,34	-1,12	-1,06	0,32	-0,10	-0,08	1,95	-1,77	-2,17
Waśpol	0,83	0,85	bd	0,17	0,15	bd	0,50	0,07	bd	4,90	5,57	bd
Duda	0,60	0,51	0,53	0,39	0,45	0,44	0,66	0,51	0,37	1,53	1,14	1,19
PBG	0,61	0,58	1,69	0,34	0,42	-0,69	0,61	0,41	-0,77	1,82	1,37	-2,44
J.W. Construction	0,67	0,64	0,68	0,33	0,36	0,32	0,02	0,02	0,04	0,07	0,06	0,07
ABM SOLID	0,75	0,86	1,78	0,23	0,10	0,78	0,92	1,38	0,17	3,31	8,77	2,28

Call 2 Action	0,11	0,40	1,46	0,89	0,58	0,46	0,00	0,26	0,01	0,12	0,68	3,15
Energomontaż Południe	0,73	0,76	3,68	0,27	0,24	2,68	0,69	0,76	0,07	2,74	3,20	1,37
GANT Development	0,53	0,56	0,75	0,43	0,41	0,23	0,66	0,41	1,14	1,23	1,37	3,30
Odlewnie Polskie	0,73	0,62	0,48	0,17	0,24	0,32	2,35	1,07	0,66	4,32	2,52	1,47
PBO Anioła	0,76	0,64	0,70	0,24	0,36	0,30	1,31	0,63	0,72	3,15	1,81	2,37
Prochem	0,34	0,42	0,33	0,66	0,58	0,67	0,07	0,05	0,06	0,51	0,72	0,50
Synkret	0,74	0,77	1,46	0,22	0,18	0,53	0,19	0,16	0,13	3,37	4,21	2,74
Orzeł	0,62	0,60	0,45	0,38	0,40	0,20	0,78	0,94	1,10	1,64	1,50	2,22

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych finansowych.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 2. wysnuto następujące konkluzje.

Biorąc pod uwagę wskaźnik ogólnego zadłużenia wśród spółek o złej kondycji finansowej, to tak jak można by się spodziewać, przeważają wskaźniki przekraczające wartości preferowane. Najgorszą sytuacją charakteryzują się Sfinks, Internet Group i Pronox, których wskaźnik kształtuje się na poziomie większym od jedności. Świadczy to o niebezpieczeństwie utraty zdolności podmiotu do spłaty długu, a tym samym zdecydowanej zależności od kapitałodawców.

Warte uwagi jest przedsiębiorstwo Internet Group, którego wskaźnik ogólnego zadłużenia w 2010 roku na poziomie już 5,58 wzrósł jeszcze w 2011 roku, przyjmując wartość 7,97. W tej sytuacji, żeby utrzymać się na rynku, Internet Group poczyniło pewne kroki i w 2012 odnotowało wskaźnik już znacznie niższy. Nie można też pominąć, że w tej grupie znajdują się także spółki mogące poszczycić się wskaźnikiem ogólnego zadłużenia na poziomie wzorcowym, który umożliwia im spłatę swoich zadłużeń i wysoką niezależność finansową. Są to MCI, Orbis, Elektrim i Prochem, których wskaźniki zadłużenia nie przekraczają 50% wartości aktywów. W związku z tym, nie można uogólnić i stwierdzić, iż spółki o złej kondycji finansowej na pewno charakteryzują się wysokimi wartościami wskaźnika ogólnego zadłużenia, a o dobrej niskimi. Jak widać w każdej z tych dwóch grup występują odstępstwa od zakładanych wartości.

W grupie spółek o gorszej kondycji finansowej również pojawiają się podmioty cechujące się właściwym poziomem wskaźnika pokrycia aktywów kapitałami: Fota, Interbud-Lublin oraz J.W. Construction. Podmioty te posiadają odpowiednią relację pokrycia aktywów kapitałem własnym na poziomie 33–43%. W grupie podmiotów o złej sytuacji finansowej pojawiają się również ujemne wartości wskaźnika. Ma to związek z wysokim poziomem wskaźnika ogólnego zadłużenia, z którym ten wskaźnik w sumie osiąga wartość równą 1. Ujemne wartości tej miary osiągnęły, analogicznie do wskaźnika ogólnego zadłużenia, m.in. spółki Sfinks, Internet Group i Pronox, które osiągnęły ujemne wartości kapitałów własnych. Oznacza to, że są całkowicie zależne od kapitałodawców i nie są stabilne finansowo, co potwierdza ogłoszenie przez nie upadłości. Spółki te są w tej sytuacji niewypłacalne. Wysokie wartości tego wskaźnika posiadają Call 2 Action, MCI i Prochem. W ich przypadku poziom finansowania majątku kapitałem własnym jest wysoki, a poziom jego zadłużenia jest niewielki.

Wskaźnik długu wśród podmiotów znajdujących się w gorszej sytuacji finansowej kształtował się podobnie i również tylko jedna spółka – Interbud-Lublin – odnotowała we wszystkich badanych latach wskaźnik na poziomie 0,79–0,95, co stanowi satysfakcjonujący poziom tej miary, a tym samym odpowiednią relację długoterminowych zobowiązań do własnych źródeł finansowania. Pojawiają się jednak również kilkakrotnie wartości ujemne, co świadczy o wykazywaniu ujemnej wartości kapitału własnego w tych spółkach. W grupie tych podmiotów znajdują się Sfinks i Pronox (we wszystkich badanych latach), Intakus, DSS i Advadis (w roku 2011 i 2012) oraz Polskie Jadło i PBG (rok 2012). Wskaźnik długu przyjmuje w badanej próbie także wartości znajdujące się powyżej 1. Taką sytuację przedstawia spółka Drewex, której wskaźnik wynosi 1,17, w 2011 roku, spółka Jago z wskaźnikiem na poziomie 1,23 w 2010 roku, Fabryka Maszyn Ożarów z wskaźnikiem równym aż 3,20 w 2010 roku, spółka Odlewnie Polskie, która odnotowała wskaźnik powyżej 1 w dwóch badanych latach, tj. 2010 i 2011 roku, a wartość miary wynosiła kolejno 2,35 i 1,07 oraz spółka PBO Anioła z wskaźnikiem na poziomie 1,31 w 2010 roku. Wartość wskaźnika zadłużenia długoterminowego na takim poziomie świadczy o nieodpowiedniej relacji zobowiązań długoterminowych w tych spółkach w stosunku do kapitału własnego, a przede wszystkim o ich nadmiernym zadłużeniu.

W odniesieniu do spółek upadłych wskaźnik zadłużenia kapitałów osiągał wartości uznawane w literaturze za satysfakcjonujące również tylko w jednej spółce. Spółka Fota we wszystkich trzech badanych latach osiągała wartości miary od 1,37 do 1,53, które pozwoliły stwierdzić, że nie posiada nadmiernego zadłużenia, a jej zobowiązania ogółem w odniesieniu do kapitału własnego pozostają w odpowiedniej relacji. W tej grupie znajdują się także podmioty charakteryzujące się zbyt wysokimi wartościami wskaźników i są to m.in. Drewex, Mediatel, Fabryka Maszyn Ożarów, Wałpol i ABM Solid. Spółki te charakteryzują się za wysokim poziomem kapitałów obcych w stosunku do kapitałów własnych, a tym samym wysokim stopniem zadłużenia. Występujące w podmiotach wartości wskaźników, które przekraczają normy, a ponadto rosną z roku na rok, ukazują ich wciąż wzrastającą niestabilną pozycję finansową, duże, rosnące niebezpieczeństwo związane ze spłatą zadłużenia, a tym samym ryzyko bankructwa. Wśród nich znajdują się: Mostostal, Gant Development, Wałpol i Polimex Mostostal. Spółka Drewex osiągnęła w 2011 roku wskaźnik na poziomie 27,41, który następnie gwałtownie spadł i w 2012 roku osiągnął wartość ujemną równą -2,40. Taka sytuacja została spowodowana wysokimi zobowiązaniami w stosunku do kapitału własnego w roku 2011, a następnie w roku 2012 poziomem kapitału własnego, który osiągnął wartość ujemną. Wartości wskaźnika poniżej zera osiągnęło także wiele innych spółek, a przyczyna najprawdopodobniej była taka sama. Są to spółki Sfinks, Intakus, Advadis, Internet Group, Pronox, Polskie Jadło, PBG, Jago i DSS. Natomiast niskie, dodatnie wartości wskaźnika osiągnęły MCI, Orbis, J.W. Construction i Prochem, które mogą świadczyć o niskim udziale kapitałów obcych w stosunku do własnych, a tym samym nieznaczne zadłużenie przedsiębiorstwa.

Zakończenie

Ocena poziomu zadłużenia w spółkach charakteryzujących się dobrą oraz złą kondycją finansową pozwoliła stwierdzić, że występuje pewna zależność w stosunku wartości wskaźników zadłużenia odpowiednio do „złych” oraz do „dobrych” przedsiębiorstw, z pewnymi wyjątkami. W związku z tym, poziom ogólnego zadłużenia w spółkach o dobrej kondycji finansowej wpisywał się w zakres optymalny dla tego wskaźnika w większości spółek, za wyjątkiem Eurocash, a w spółkach o złej kondycji finansowej zazwyczaj przekraczał wartości preferowane, ale również z pewnymi odstępstwami (m.in. spółki Orbis i Prochem). Oznacza to, że wraz z dobrą sytuacją finansową podmiotów można ogólnie mówić o możliwości spłaty ich zadłużeń, dobrej, ustabilizowanej pozycji na rynku, a także samodzielności finansowej podmiotu i odwrotnie. Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałami zdecydowanie częściej wykazuje wartości satysfakcjonujące w spółkach dobrych aniżeli w złych. Podmioty znajdujące się w lepszej sytuacji finansują się w odpowiedniej proporcji zarówno kapitałem własnym, jak i obcym. Natomiast wśród przedsiębiorstw o złej sytuacji finansowej pojawiają się ujemne wartości wskaźnika, co oznacza, że w tej grupie znajdują się podmioty niewypłacalne. Biorąc pod uwagę wskaźnik długu, tylko jedna „dobra” i „zła” spółka odnotowała właściwy poziom tego wskaźnika podawany w literaturze. W spółkach o dobrej kondycji finansowej wartość tego wskaźnika zazwyczaj była niższa od normy, co oznacza brak nadmiernego zadłużenia w tych podmiotach, a tylko Eurocash wykazywał wartości wyższe. Z kolei wśród przedsiębiorstw w gorszej sytuacji finansowej zdecydowanie większa liczba spółek odnotowała wskaźniki przekraczające wartości preferowane, co oznacza, że posiadają zbyt wysokie zadłużenie. Wskaźnik zadłużenia kapitałów w spółkach „dobrych” kształtował się na właściwym bądź niższym, aniżeli uznawany za prawidłowy, poziomie. Oznacza to, że podmioty te posiadają właściwy albo zbyt niski poziom zobowiązań w stosunku do kapitału własnego. W związku z tym spółki te nie narażają się na niebezpieczeństwo związane z niewypłacalnością i zbyt wysokim poziomem wskaźnika. Z kolei w spółkach „złych” wartości wskaźnika są zbyt wysokie, a również często jeszcze rosną z roku na rok. Świadczy to o niestabilnej pozycji tych podmiotów na rynku, zbyt wysokim poziomie obcych źródeł finansowania w stosunku do kapitałów własnych, a tym samym ryzyku związanym ze spłatą swoich zobowiązań.

Podział spółek giełdowych ze względu na ich sytuację finansową na „dobre” i „złe” pozwolił stwierdzić, że poziom zadłużenia kształtuje się zdecydowanie lepiej wśród spółek znajdujących się w lepszej sytuacji finansowej. Jednak w każdej z tych grup występują wyjątki i w związku z tym nie można uogólnić i stwierdzić, że zawsze spółki o dobrej kondycji finansowej nie będą miały problemu z nadmiernym zadłużeniem.

Bibliografia

- Antonowicz P., *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2007.
- Dynus M., Kołosowska B., Prewysz-Kwinto P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, TNOiK, Toruń 2005.
- Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2002.
- Kotowska B., Uziębło A., Wyszkowska-Kaniewska O., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Przykłady, zadania i rozwiązania*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa 2000.
- Mioduchowska-Jaroszewicz E., *Poziom zadłużenia w spółkach sektora budowlanego*, w: *Zarządzanie finansami. Zarządzanie ryzykiem i kreowanie wartości*, red. D. Zarzecki, Zeszyty Naukowe nr 455, „Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw” nr 50, UŚ, Szczecin 2007.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004.
- Waśniewski T., Miklewicz Z., *Analiza finansowa w gospodarce rynkowej*, UŚ, Szczecin 1994.
- Zaleska M., *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, SGH, Warszawa 2005.

ANALYSIS OF THE LEVEL OF DEBT GIVEN ON AN EXAMPLE OF “GOOD” AND “BAD” COMPANIES IN THE PERIOD 2010–2012

Abstract

The theme of the work is to analyse the level of corporate debt on the example of “good” and “bad” companies in 2010–2012. At the outset, was presented aspect of the debt and its importance in the functioning of the entities. Then were presented theoretical considerations debt ratios, namely the total debt ratio, coverage of capital assets, debt and debt equity ratio. On this basis, the next part of the debt ratios were examined in a group of companies with good and bad financial situation in 2010–2012. The results have been evaluated, interpreted, and referenced with respect to the relationship existing between the pointer value and the given group of companies

Key words: debt, financial analysis, analysis

*Translated by Elżbieta Ziółkowska, Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz,
Tomasz Bednarz*

Przyczyny upadłości polskich przedsiębiorstw

**Alicja Przyborowska, Tomasz Raczkowski,
Elżbieta Ziółkowska**

Uniwersytet Szczeciński
alicja.przyborowska@g.pl, t.raczkowski@poczta.fm,
e.ziolkowska@gmail.com

Wstęp

Upadłość przedsiębiorstw często traktowana jest jako naturalny regulator rynku. Jedne przedsiębiorstwa ogłaszają upadłość, kończąc działalność gospodarczą, z kolei inne, dopiero ją rozpoczynają. Można określić tę sytuację jako naturalną rotację przedsiębiorstw na rynku. Nie należy jednak traktować aspektu upadłości przedsiębiorstw jako pozytywnej sytuacji, ponieważ jest to najgorsza z możliwości zakończenia prosperowania przedsiębiorstw.

Sytuację, w której uznaje się przedsiębiorstwo za upadłe należałoby nakreślić w dwóch aspektach:

- aspekcie ekonomicznym – brak możliwości kontynuacji samodzielnej działalności podmiotu, bez pomocy z zewnątrz¹. Do pomocy pochodzącej z zewnątrz można zaliczyć m. in. przejęcie przedsiębiorstwa, przełożenie lub przedłużenie terminu spłaty długów, umorzenie ich części, pomoc ze strony państwa, współudział (dołączenie do przedsiębiorstwa inwestora z własnym wkładem w formie kapitału);
- aspekcie prawnym – upadłość ustalana jest za pośrednictwem sądów, co łączy się z szeregiem procedur i wymagań². Można powiedzieć, że jest to

¹ T. Korol, B. Prusak, *Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 12.

² S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa 2000, s. XV.

specjalny rodzaj przymusu, który dąży do zaspokojenia w jak największym stopniu wierzytelności w sytuacji niewypłacalności dłużnika, ale także nadmiernego zadłużenia, które odnosi się do całego jego majątku³,

Należy podkreślić, że każda upadłość z punktu widzenia prawa jest ekonomicznym bankructwem, jednak nie każde bankructwo ekonomiczne jest tożsame z upadłością w rozumieniu prawa⁴.

Niniejszy artykuł przybliży znaczenie aspektu upadłości – symptomów kryzysu oraz przyczyn upadłości, których identyfikacja umożliwia wskazanie podłoża determinującego taki rozwój sytuacji. W artykule przedstawiona została także skala omawianego zjawiska, z uwzględnieniem liczby działających przedsiębiorstw, upadłych firm i wniosków o ogłoszenie upadłości. Wspomniane przyczyny upadłości omówione zostały uwzględniając przede wszystkim przynależność sektorową przedsiębiorstw. Zwięźlenie artykułu stanowią wnioski i spostrzeżenia autorów dotyczące głównych przyczyn upadłości polskich przedsiębiorstw.

1. Przyczyny upadłości – podejście teoretyczne

Rozważania na temat przyczyn upadłości należałoby rozpocząć od omówienia różnicy pomiędzy symptomami kryzysu a jego przyczynami (których konsekwencją, w dłuższej perspektywie, może być ogłoszenie upadłości przez przedsiębiorstwo). Wbrew temu, co mogłoby się wydawać, nie są to bowiem pojęcia tożsame. Przez „przyczyny stanu kryzysowego” w przedsiębiorstwie można rozumieć powody, podłoże lub źródło kryzysu, z kolei symptomy (zdarzenia, procesy) są znakami ostrzegawczymi, objawami, których bagatelizowanie ma charakter wynikowy w stosunku do przyczyn – są ich następstwem⁵.

Należy podkreślić, że symptomy nie są identyczne dla każdego obserwatora – zależy to od punktu widzenia (analiza z zewnątrz lub wewnątrz przedsiębiorstwa), charakteru relacji z przedsiębiorstwem (np. dostawcy i klienci), czy pozycji w firmie (kadra zarządzająca, pracownicy). Poniżej przedstawiono wspomniane symptomy, z punktu widzenia różnych interesariuszy:

- klienci i dostawcy (opóźnienia w spłacie zobowiązań z tytułu dostaw i świadczonych usług, częste spory z dostawcami, pogarszające się jakość wyrobów i usług, pogarszające się warunki umów handlowych);
- pracownicy (konflikty personalne, nadzwyczajne posiedzenia zarządu, ograniczanie się menedżerów do działania w obszarze własnych kompetencji);
- analitycy finansowi (brak lub nieumiejętne wdrożenie strategii firmy, utrata kluczowego personelu, utrata najważniejszych klientów, brak inwestycji w zasoby ludzkie i nowe technologie);

³ S. Gurgul, *Prawo upadłościowe*, s. XV.

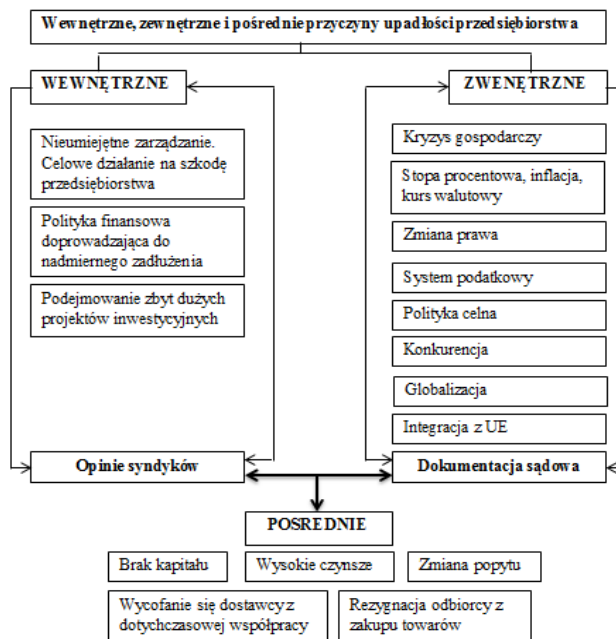
⁴ T. Korol, B. Prusak, *Upadłość przedsiębiorstw*, s. 12.

⁵ B. Wiczerzyńska, *Kryzys w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 49.

- audytorzy badający firmę (pogarszające się wyniki finansowe, kreatywna rachunkowość, utrata wiarygodności kierownictwa, brak przywództwa)⁶.

Należy zaznaczyć, że mimo znacznego zróżnicowania symptomów, żadnego z nich przedsiębiorstwo nie powinno bagatelizować, ponieważ natychmiastowa identyfikacja przejawu kryzysu umożliwia zniwelowanie go w zarodku, a tym samym sprawia, że firma jest w stanie uniknąć kryzysu, pogorszenia kondycji przedsiębiorstwa, a w późniejszym okresie nawet upadłości. Natychmiastowe, efektywne i przede wszystkim skuteczne działania kadry zarządzającej umożliwiają rozwój przedsiębiorstwu, jednak do takich działań niezbędne jest monitorowanie i kontrolowanie odchyłeń w trakcie prowadzenia działalności, aby nie przeistoczyły się w przyczyny skutkujące trudnymi do zwalczania problemami.

Przyczyn upadłości przedsiębiorstw można dychotomicznie podzielić na przyczyny wewnętrzne i zewnętrzne. Podział ten jest najczęściej przedstawiany w literaturze, choć można także znaleźć podział uwzględniający trzecią kategorię – przyczyny pośrednie. Poniżej umieszczony rys. 1. przedstawia omawiane rozróżnienie.



Rys. 1. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w świetle opinii syndyków i analizy dokumentacji sądowej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, red. B. Prusak, Difin, Warszawa 2007, s. 52.

⁶ S. Slatter, D. Lovett, *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG Press, Warszawa 2001, s. 14–16.

Przyczyny zewnętrzne są zjawiskami znajdującymi się poza kontrolą przedsiębiorstwa, niezależnymi od niego – uważane za zespół warunków, jakie towarzyszą przedsiębiorstwu podczas jego funkcjonowania, a wynikające z tego, że prosperuje w makro- i mikrootoczeniu⁷. Istnieje jedynie znikoma możliwość wpływu przez przedsiębiorstwo na kształt tych zjawisk. Wśród przyczyn zewnętrznych wyróżnić można:

- prowadzoną przez państwo politykę gospodarczą i społeczną;
- sytuację panującą w kraju i na świecie w aspekcie ekonomicznym i gospodarczym;
- stan środowiska naturalnego;
- globalizację;
- prowadzoną politykę przez instytucje kredytowe;
- koncentrację rynku⁸.

Oprócz wyżej wymienionych czynników wyliczyć można także:

- prowadzoną przez władze centralne politykę kursową, pieniężną i fiskalną;
- stanowione prawo oraz panujące w danym kraju przepisy i regulacje prawne, dotyczące m. in. działalności gospodarczej;
- procesy inflacyjne;
- charakterystyczne dla zbiorowości przedsiębiorstw cechy, które związane są z nowopowstającymi działalnościami gospodarczymi czy strukturą wiekową przedsiębiorstw⁹.

Czynniki zewnętrzne mają istotne znaczenie podczas prowadzenia działalności gospodarczej. Nie można jednak ich generalizować, gdyż każde przedsiębiorstwo jest inne. Oczywistym jest, że przedsiębiorstwa łatwiej i lepiej rozwijają się podczas wzrostu gospodarczego, a gorzej podczas Dekoniunktury. Jest to reguła, od której istnieją jednak wyjątki. Stwierdzić natomiast można, że, co do zasady, stan wzrostu gospodarki pomaga lub ułatwia prowadzenie działalności gospodarczej, a jego zahamowanie oraz stagnacja albo recesja często są powodem występujących trudności finansowych w przedsiębiorstwach, a tym samym zwiększają ryzyko upadłości.

Przyczyny wewnętrzne uznawane są za czynniki zależne od przedsiębiorstwa, na które możliwy jest świadomy wpływ¹⁰. Wśród czynników wewnętrznych wyróżnić można:

- wykorzystywane do produkcji technologie;
- zasób posiadanej wiedzy dotyczącej zarządzania i finansów;

⁷ G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1995, s. 44.

⁸ E. Niedzielska, H. Dudyc, M. Dyczkowski, *Nowoczesne technologie informacyjne w zarządzaniu*, „Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu” 2003, nr 986, s. 151.

⁹ D. Appenzeller, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1998, z. 3, 4, s. 342.

¹⁰ Tamże, s. 339.

- organizacja przedsiębiorstwa;
- relacje panujące w przedsiębiorstwie między pracownikami, właścicielami i zarządem;
- jakość efektów dotyczącej zarządzania operatywnego i strategicznego;
- system przepływu informacji w przedsiębiorstwie¹¹.

Analiza, przeprowadzona przez E. Altmana w USA w 1980 roku na podstawie zgromadzonych informacji o przedsiębiorstwach – dotyczących przyczyn ogłoszenia upadłości, wykazała, że przyczyną upadłości 94% z 17 000 badanych przedsiębiorstw były czynniki o charakterze jakościowym (dotyczące wielopłaszczyznowego zarządzania przedsiębiorstwem), w szczególności niekompetencja ze strony kadry zarządzającej oraz brak lub niewystarczające doświadczenie do prowadzenia działalności gospodarczej¹². J. Argenti wskazuje na znaczenia wyrażenia „błędy w zarządzaniu”. Według J. Argentiego do zasadniczych przyczyn, które prowadzą do ogłoszenia upadłości należą między innymi:

- przewaga osób z wykształceniem technicznym wśród kadry zarządzającej (zła struktura kadry zarządzającej) oraz brak wiedzy lub przygotowania z zakresu zarządzania i ekonomii;
- sytuacja, w której podstawa zarządzania w dużym przedsiębiorstwie oparta jest na doświadczeniu pojedynczej osoby – co dopuszczalne jest tylko w małych lub kilkoosobowych firmach;
- brak skutecznego systemu przepływu informacji z zakresu finansów i księgowości w przedsiębiorstwie – a tym samym uniemożliwienie efektywnego zarządzania przedsiębiorstwem kadrze, która posiada zafałszowaną lub niepełną informację o obecnej kondycji firmy;
- niedopasowanie możliwości przedsiębiorstwa – technicznych i finansowych do prowadzonej działalności – zbyt duża skala¹³.

Przyczyny pośrednie uplasowały się pomiędzy przyczynami wewnętrznymi, a zewnętrznymi. Można stwierdzić, iż kategoria ta powstała ze względu na brak możliwości przypisania niektórych przyczyn do dwóch głównych kategorii. Rys. 1. przedstawia przykłady kategorii przyczyn pośrednich. Wśród nich można spotkać się w szczególności z brakiem kapitału – niezbędnego do prowadzenia działalności, dalszego rozwoju i wzrostu konkurencyjności na rynku, a także z zakłóceniami podczas prosperowania przedsiębiorstwa. Zakłócenia te związane są na przykład z odbiorcami – ich rezygnacją z dalszego korzystania z oferowanych przez firmę dóbr, z dostawcami (wycofanie się ze współpracy) lub na przykład przewyższające możliwości przedsiębiorstwa wysokości czynszów – związane z koniecznością najmu lokali, hal lub zakładów – niezbędnych do umożliwienia mu wytwarzania dóbr.

¹¹ E. Niedzielska, H. Dudycz, M. Dyczkowski, *Nowoczesne technologie informacyjne*, s. 153.

¹² E. Altman, *Corporate financial distress*, John Wiley and Sons, New York 1983, s. 40, 180,

¹³ J. Argenti, *Corporate collapse. The causes and symptoms*, McGraw Hill, London 1976, s. 123.

2. Skala upadłości w Polsce

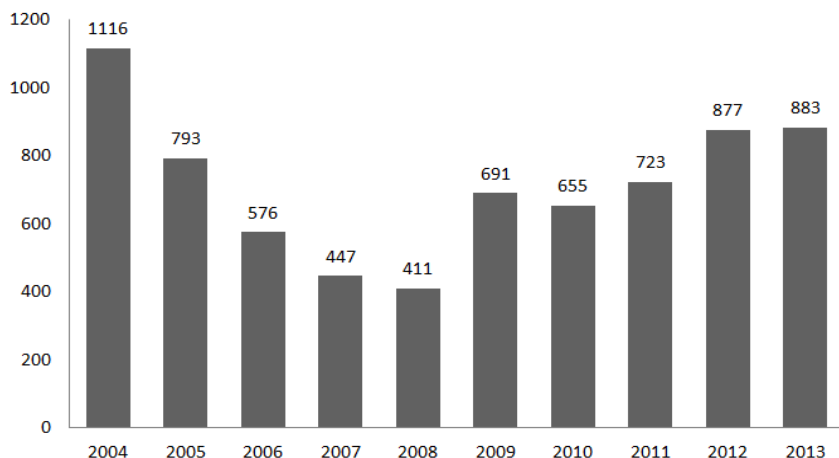
Zanim zostaną omówione przyczyny upadłości polskich przedsiębiorstw warto zapoznać się ze skalą upadłości ogłaszanych w Polsce na przestrzeni lat 2004–2013. Wymaga to jednak wcześniejszego przedstawienia liczby aktywnie prowadzonych przedsiębiorstw w Polsce, którą przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w latach 2004–2011

Lata	Ogółem
2004	1 714 982
2005	1 676 775
2006	1 714 915
2007	1 777 076
2008	1 862 462
2009	1 673 527
2010	1 726 663
2011	1 784 603

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, s. 226.

Dla celów niniejszego artykułu zakłada się, że w Polsce jest 1 800 000 aktywnie prosperujących przedsiębiorstw. Tabela 1 służy jedynie jako zobrazowanie skali omawianego zagadnienia – upadłych polskich przedsiębiorstw, które ilościowo przedstawione zostały na poniżej umieszczonym rys. 2.



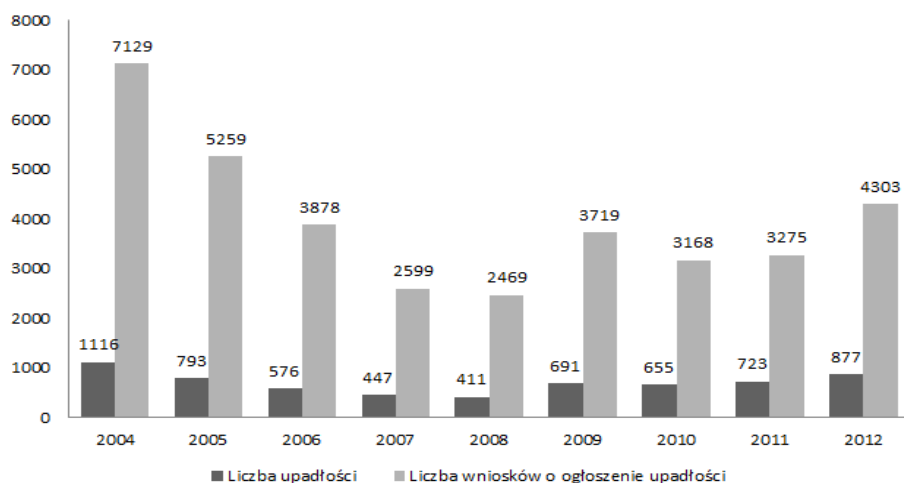
Rys. 2. Postanowienia upadłościowe w Polsce w latach 2004–2013 według *Ogólnopolskiego Informatora Upadłościowego Coface*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r.*, Coface Poland (informacja prasowa), Warszawa 2014.

Liczba postanowień upadłościowych na przestrzeni lat charakteryzuje się dużą zmiennością. Na przestrzeni lat 2004–2013 największa liczba upadłych przedsiębiorstw w Polsce odnotowana została w roku 2004 i wskazywała 1116 przedsiębiorstw, które zbankrutowały. W 2005 roku odnotowane zostały już 793 postanowienia upadłościowe, co określić można jako przełom – jeśli chodzi o liczbę upadłych firm na przestrzeni lat. Liczba upadłych przedsiębiorstw, pomiędzy rokiem 2004 a 2005, uległa zmniejszeniu o 323 przedsiębiorstwa. W liczbie upadłych przedsiębiorstw w latach 2006–2008 odnotowano wyraźny trend spadkowy: o 217 przedsiębiorstw pomiędzy rokiem 2005 a 2006 (576 upadłych przedsiębiorstw w roku 2006), o 129 pomiędzy 2006 a 2007 rokiem (447 upadłe firmy w 2007 roku) oraz o 36 przedsiębiorstw pomiędzy rokiem 2007 a 2008 (411 zbankrutowało w roku 2008). Analizując późniejsze lata, to jest 2009–2013 zauważyć można wysoki wzrost liczby upadłych przedsiębiorstw, który nastąpił z roku 2008 na rok 2009 – aż o 280 firm, stanowiąc w roku 2009 liczbę 691 upadłych firm. Od roku 2009 zauważalna jest względna równowaga, stabilność, jeśli chodzi o liczbę bankrutujących przedsiębiorstw, których liczba przewyższa 654. Na przełomie 2009 i 2010 roku odnotowany został niewielki spadek liczby upadłych przedsiębiorstw, o 36 firm – w 2010 roku było ich 655. W późniejszych latach, to znaczy 2011–2013 odnotowano stały wzrost liczby upadłych przedsiębiorstw, to jest 723 w roku 2011, 877 w roku 2012 oraz 883 w roku 2013. Należy jednak zauważyć, że omawiany wzrost liczby upadłych firm nie jest znaczący, zwłaszcza w porównaniu ze wzrostem na przełomie lat 2008 i 2009.

Analiza liczby ogłoszonych upadłości skłania do zastanowienia czy omawiana sytuacja dotyka całej gospodarki czy też nie jest odczuwalna dla państwa (biorąc pod uwagę ilość aktywnie prosperujących przedsiębiorstw a liczbę rzeczywiście ogłoszonych upadłości, których dysproporcja wyrażona jest w tysiącach). Być może kilkaset upadłych przedsiębiorstw nie wydaje się być wysoką liczbą w stosunku do ich aktywnie prosperujących odpowiedników (zob. tab. 1.), jednak uzależnione jest to od postawionego kryterium analizy. Jeżeli podsumowaniu podlegałaby ilość miejsc pracy jaką tworzyły upadłe przedsiębiorstwa okazałoby się, iż państwo zmuszone jest wspierać finansowo osoby, które zostały bez pracy, a więc to państwo byłoby obciążone konsekwencjami niepowodzenia danego przedsiębiorstwa. Jeżeli analiza zostałaby rozszerzona przykładowo na 10 lat – wtedy nie byłoby to już kilkadziesiąt tysięcy utraconych miejsc pracy, lecz kilkaset, znacząco obciążając państwo – patrząc z makroekonomicznego punktu widzenia, płatnościami transferowymi.

Liczba upadłości nie odzwierciedla liczby przedsiębiorstw, które borykają się z różnego typu problemami, a których konsekwencją jest nieskuteczna próba ogłoszenia upadłości. Nieskuteczność wyraża się w niespełnieniu wymogów formalnych lub niedopuszczalność ze względu na niewystarczającą wysokość majątku w stosunku do zadłużenia – brak możliwości pokrycia kosztów postępowania czy zaspokojenia w minimalnym stopniu roszczeń wierzycieli. Poniżej umieszczony rys. 3. przedstawia liczbę wniosków o ogłoszenie upadłości oraz liczbę ogłoszonych upadłości.



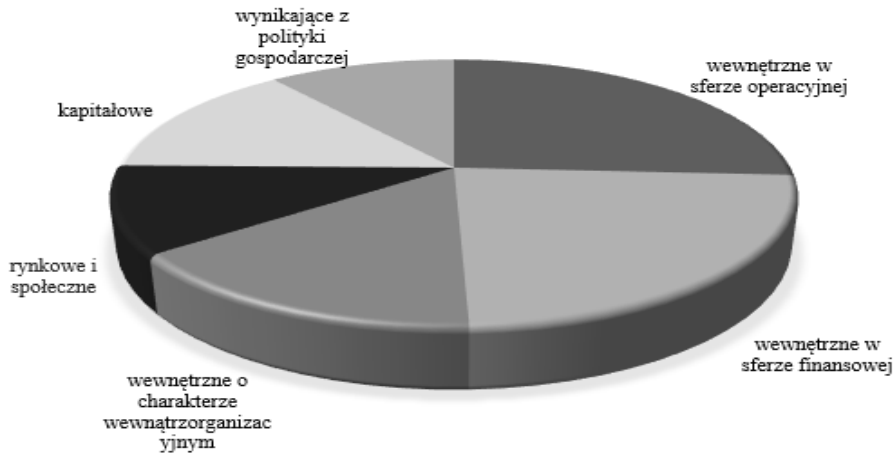
Rys. 3. Liczba upadłych przedsiębiorstw oraz liczba wniosków o ogłoszenie upadłości w latach 2004–2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Ministerstwo Sprawiedliwości; *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r.*

Prezentowany rys. 3. prezentuje dysproporcję między liczbą ogłoszonych upadłości, a liczbą złożonych wniosków o ogłoszenie upadłości. Poddając analizie omawiane lata, warto zwrócić uwagę na strukturę liczby wniosków o ogłoszenie upadłości względem rzeczywiście ogłoszonych upadłości. Największy udział ogłoszonych upadłości względem liczby wniosków o ogłoszenie upadłości w latach 2004–2012 wystąpił w roku 2011 (22,08%). Zbliżone wartości struktury odnotowane zostały w 2010 roku (20,68%) oraz 2012 roku (20,38%). W granicach wartości procentowej struktury od 17 do 19% odnotowały lata 2009 (18,58%), 2007 (17,2%) oraz 2008 (16,65%). Pozostałe lata plasowały się w granicach 14–16%, a mianowicie: rok 2004 – 15,65%, rok 2005 – 15,09% oraz najniższa wartość procentowa struktury w roku 2006 – 14,85%.

3. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce

Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce były celem ankiety przeprowadzonej przez syndyków i nadzorców sądowych. Badanie to prowadzone było w ramach projektu pod kierunkiem prof. E. Mączyńskiej – „Przesłanki i bariery rozwoju przedsiębiorstw w Polsce. Upadłość przedsiębiorstw w Polsce – skala, przyczyny, przeciwdziałania”. Synteza wyników zrealizowanych badań umieszczona została poniżej (rys. 4).



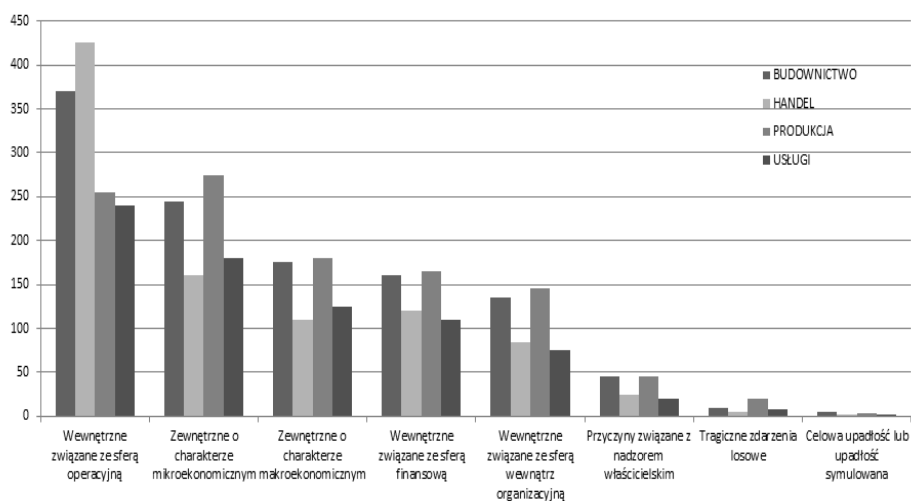
Rys. 4. Struktura przyczyn upadłości według wskazań syndyków i nadzorców sądowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, s. 39.

Wśród respondentów ankiety najczęściej wskazywaną przyczyną upadłości (22%) były przyczyny wewnętrzne występujące w sferze operacyjnej (między innymi: błędy w zarządzaniu i strategii, brak zmian w technologii wytwarzanych dóbr, niewystarczające działania marketingowe, niewykorzystanie potencjalnych możliwości przedsiębiorstwa, brak reklamy). Kolejną przyczyną, stanowiącą 20% wskazań ankietowanych (wynik zbliżony do najwyższej wartości wskazań) były przyczyny wewnętrzne, lecz występujące w sferze finansowej (między innymi: znaczne zadłużenie przedsiębiorstwa, znaczny wskaźnik dźwigni finansowej, niepostępowa polityka finansowa). Przyczyny wewnętrzne o charakterze wewnątrzorganizacyjnym (m.in. mała wydajność pracowników, konflikty interpersonalne, brak redukcji zatrudnionych w odpowiednim czasie, brak szkoleń pracowników) stanowiły 13%. Zbliżoną liczbę wskazań ankietowanych (12%) stanowiły z kolei przyczyny kapitałowe (m.in. finansowanie działalności tylko kapitałem własnym, wahania kursów walut, znaczny stopień biurokratyzacji i formalizacji procedur związanych z pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania oraz ograniczony dostęp do nich). Przyczyny rynkowe i społeczne (między innymi: zmniejszenie popytu na oferowane przez przedsiębiorstwo dobra na rynkach krajowych i zagranicznych, silna konkurencja w kraju i za granicą, rozwój sieci hipermarketów) oraz przyczyny wynikające z polityki gospodarczej uzyskały 9% wskazań respondentów. Ostatnią przyczyną wskazywaną przez ankietowanych były nieudane przejęcia/fuzje 5%.

Analiza przyczyn upadłości przedsiębiorstw ze względu na przynależność sektorową znajduje uzasadnienie w tym, że istnieje możliwość porównania przedsiębiorstw, które znajdują się we względnie podobnej sytuacji. Za taką uznać można zbliżoną ofertę proponowanych na rynku dóbr, a tym samym specyfikę określonych przedsiębiorstw.

Wśród najczęściej wskazywanych przyczyn upadłości w sektorach, w ujęciu ogólnym (zob. rys. 5), są przyczyny wewnętrzne, związane ze sferą operacyjną (1311 wskazań respondentów). Kolejną przyczyną upadłości przedsiębiorstw według sektorów są przyczyny zewnętrzne o charakterze mikroekonomicznym, na które respondenci wskazali 891 razy. Przyczyny zewnętrzne o charakterze makroekonomicznym zdobyły 612 wskazań, a przyczyny wewnętrzne związane ze sferą finansową – 563. Kolejną przyczyną – ostatnią – wśród najczęściej wskazywanych, są przyczyny wewnętrzne związane ze sferą wewnątrzorganizacyjną (464 wskazania). Pozostałe przyczyny osiągnęły znacznie niższy rezultat: przyczyny wewnętrzne związane z nadzorem właścicielskim 158, tragiczne zdarzenia losowe 58 oraz celowa upadłość lub upadłość symulowana 10.



Rys. 5. Liczba wskazań przyczyn upadłości przedsiębiorstw według sektorów

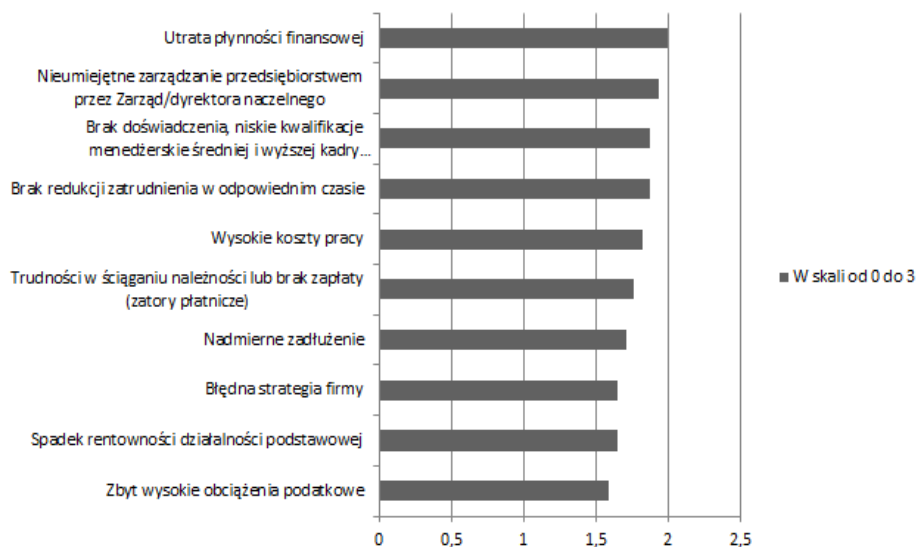
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, s. 32.

Analiza przyczyn upadłości ze względu na przynależność sektorową przedsiębiorstwa, została opracowana przez M. Szczerbak¹⁴, na podstawie średnich arytmetycznych ocen punktowych (od 0 do 3), które przypisane zostały konkretnym przyczynom (przedstawionym w ankiecie) przez praktyków upadłościowych (grupa syndyków, nadzorców i zarządców sądowych). Ankieta została przeprowadzona w czterech sektorach:

- budowlanym,
- handlowym,
- produkcyjnym,
- usługowym.

¹⁴ M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, s. 33–36.

W sektorze budowlanym, wśród najczęściej wskazywanych przyczyn upadłości przedsiębiorstw (zob. rys. 6) największą liczbę wskazań uzyskała przyczyna utraty płynności finansowej (2,0). Dalsze istotne przyczyny to w kolejności: nieumiejętne zarządzanie przedsiębiorstwem przez zarząd/dyrektora naczelnego (1,94), brak doświadczenia lub niskie kwalifikacje menedżerskie średniej i wyższej kadry kierowniczej (1,88), brak redukcji zatrudnienia w odpowiednim czasie (1,88), wysokie koszty pracy (1,82), trudności w ściąganiu należności lub brak zapłaty (1,76), nadmierne zadłużenie (1,71), błędna strategia przedsiębiorstwa (1,65), spadek rentowności działalności podstawowej (1,65), zbyt wysokie obciążenia podatkowe (1,59). Należy podkreślić, że aż siedem z wymienionych przyczyn należy do grupy przyczyn wewnętrznych (zob. wykres 2.), a pozostałe trzy przyczyny (wysokie koszty pracy, trudności w ściąganiu należności lub brak zapłaty oraz zbyt wysokie obciążenia podatkowe) należą do grupy przyczyn zewnętrznych.

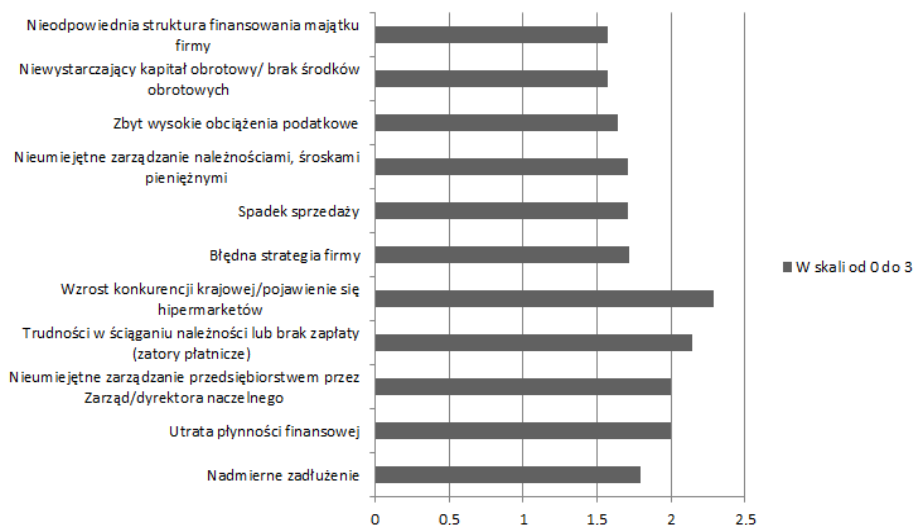


Rys. 6. Najważniejsze przyczyny upadłości przedsiębiorstw budowlanych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, s. 33.

W sektorze handlowym, za najważniejszą przyczynę upadłości przedsiębiorstw ankietowani uznali wzrost konkurencji krajowej/pojawienie się hipermarketów (2,29). Omawiane przyczyny sektora handlowego zaprezentowane zostały na rys. 7. Następne w kolejności przyczyny upadłości to: przyczyny związane z trudnościami w ściąganiu należności lub brak zapłaty (2,14), nieumiejętne zarządzanie przedsiębiorstwem przez zarząd/dyrektora naczelnego (2,00), utrata płynności finansowej (2,00), nadmierne zadłużenie (1,79), błędna strategia firmy (1,71), spadek sprzedaży (1,71), nieumiejętne zarządzanie należnościami środkami pieniężnymi (1,71), zbyt wysokie obciążenia podatkowe (1,64), niewystarczający kapitał

obrotowy/brak środków obrotowych (1,57), nieodpowiednia struktura finansowania majątku firmy (1,57). Wśród wskazanych przyczyn upadłości w sektorze handlowym, dwie najważniejsze przyczyny zawierają się w przyczynach zewnętrznych o charakterze mikroekonomicznym, a z kolei pozostałe, podobnie jak w przypadku sektora budowlanego, zaliczają się do przyczyn o pochodzeniu wewnętrznym.



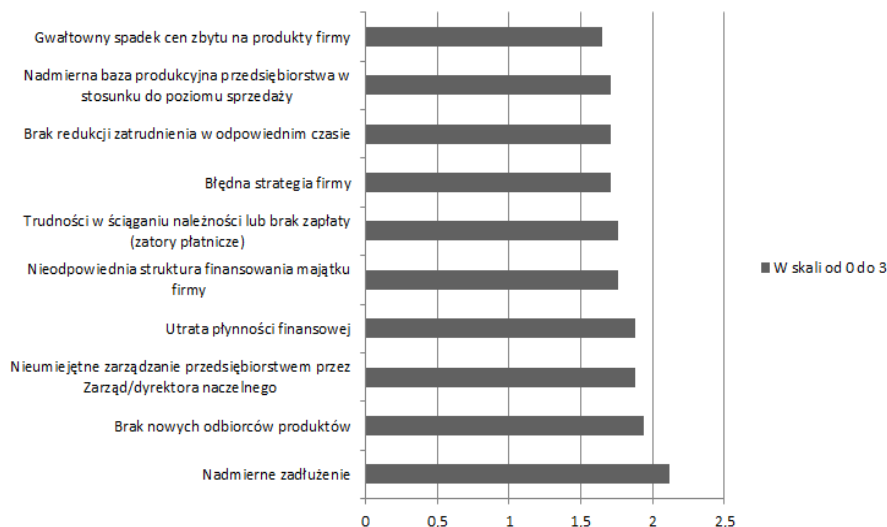
Rys. 7. Najważniejsze przyczyny upadłości przedsiębiorstw handlowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, s. 34.

Omawiane przyczyny upadłości w sektorze produkcyjnym przedstawione zostały na rys. 8. W sektorze tym, za najważniejszą przyczynę upadłości respondenci uznali nadmierne zadłużenie (2,12). W dalszej kolejności wskazano: brak nowych odbiorców produktów (1,94), nieumiejętne zarządzanie przedsiębiorstwem przez zarząd/dyrektora naczelnego (1,88), utratę płynności finansowej (1,88), nieodpowiednią strukturę finansowania majątku firmy (1,76), trudności w egzekwowaniu należności lub brak zapłaty (1,76), błędną strategię (1,71), brak redukcji zatrudnienia w odpowiednim czasie (1,71), nadmierną bazę produkcyjną przedsiębiorstwa w stosunku do poziomu sprzedaży (1,71), gwałtowny spadek cen zbytu na produkty firmy (1,65). W sektorze tym aż siedem przyczyn należy do grupy przyczyn o pochodzeniu wewnętrznym.

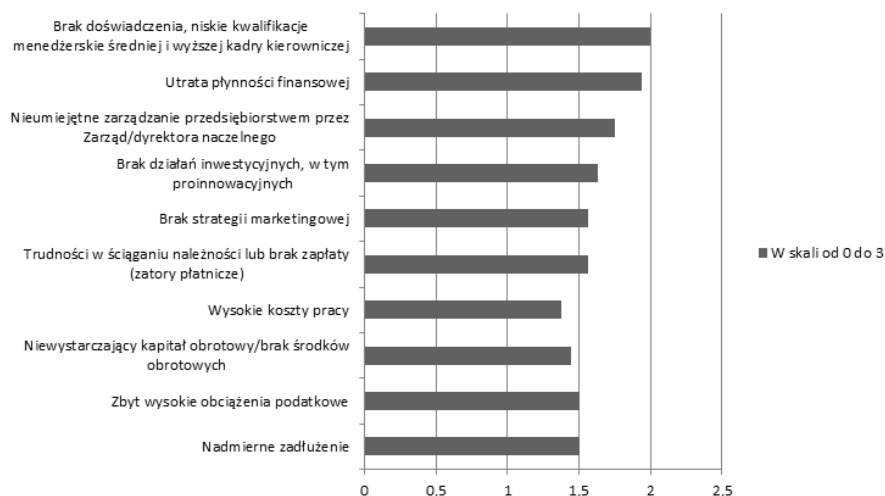
Upadłość w sektorze usługowym przedstawiona została graficznie na rys. 9, z którego wynika, że przedsiębiorstwa upadały przede wszystkim z powodu braku doświadczenia, niskich kwalifikacji menedżerskich średniej i wyższej kadry kierowniczej (2,00). Następne w kolejności przyczyny upadłości to utrata płynności finansowej (1,94), nieumiejętne zarządzanie przedsiębiorstwem przez zarząd/dyrektora naczelnego (1,75), brak działań inwestycyjnych, w tym proinno-

wacyjnych (1,63), brak strategii marketingowej (1,56), trudności w egzekwowaniu należności lub brak zapłaty (1,56), nadmierne zadłużenie (1,50), zbyt wysokie obciążenia podatkowe (1,50), niewystarczający kapitał obrotowy/brak środków obrotowych (1,44), wysokie koszty pracy (1,38).



Rys. 8. Najważniejsze przyczyny upadłości przedsiębiorstw produkcyjnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, s. 35.



Rys. 9. Najważniejsze przyczyny upadłości przedsiębiorstw usługowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, s. 36.

W odniesieniu do poprzednich sektorów, w sektorze usługowym (zob. rys. 9) największa część przyczyn upadłości, siedem z nich, należy do grupy przyczyn o charakterze wewnętrznym. Istotne jest także spostrzeżenie, że we wcześniej omawianych sektorach, przyczyna braku strategii marketingowej uznana została za mniej istotną – w przeciwieństwie do sektora usługowego, w którym przyczyna ta zajmuje piąte miejsce.

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy przyczyn upadłości wynika, iż przyczynami które głównie determinowały zakończenie działalności przedsiębiorstw są przede wszystkim przyczyny wewnętrzne stanowiące łącznie 55% wskazywanych przez przedsiębiorców źródeł problemów. Przyczyny wewnętrzne dotyczyły sfery operacyjnej, finansowej oraz wewnątrzorganizacyjnej. Oznacza to, że przedsiębiorcy bardzo często nie są wystarczająco przygotowani do rozpoczęcia i prowadzenia działalności. Błędy w zarządzaniu przedsiębiorstwem, błędy w strategii, brak działań marketingowych (w tym reklamy) jako przyczyny wewnętrzne sfery operacyjnej, bardzo często doprowadzały do pogłębiania przyczyn ze sfery finansowej, takich jak wysoki poziom zadłużenia przedsiębiorstwa, znaczny wskaźnik dźwigni finansowej lub niepostępowa polityka finansowa. Wszystkie wymienione przyczyny odnoszą się do niewystarczającej wiedzy przedsiębiorców oraz małego doświadczenia lub jego braku, które uniemożliwiają skuteczne i owocne prowadzenie firmy. Respondenci, w osobach przedsiębiorców, wskazywali również na przyczyny wewnętrzne o charakterze wewnątrzorganizacyjnym, które określić można jako trzecie stadium problemów przedsiębiorstwa, objawiające się spadkiem wydajności pracowników, konfliktami pracowników czy redukcją zatrudnienia. Nie należy rozpatrywać omawianych przyczyn osobno, ponieważ bardzo często występują one łącznie lub jedno pogłębiają inne, co tym bardziej utrudnia sytuację przedsiębiorstwa. Możliwe jest jednak wskazanie, że źródłem występowania przyczyn wewnętrznych jest przede wszystkim właściciel (zarządzający przedsiębiorstwem), któremu brak jest dostatecznej wiedzy lub doświadczenia. Stan taki często pogłębiany jest przez brak analiz, kontroli i skutecznej reakcji odnośnie zmian w otoczeniu (wewnętrznym, jak i zewnętrznym).

Należy jednak podkreślić, że dopiero analiza konkretnego przedsiębiorstwa umożliwia zidentyfikowanie wszystkich przyczyn i możliwości ich rozwiązania. Wniosek jaki z tego płynie - niemożliwa jest analiza przyczyn upadłości wszystkich przedsiębiorstw łącznie, ze względu na szereg różnic między innymi w stopniu rozwoju przedsiębiorstwa, otoczeniu czy specyfiki podmiotów gospodarczych. Analiza wszystkich przedsiębiorstw obrazuje jedynie ogólny pogląd na temat upadłości przedsiębiorstw zwracając uwagę na przyczyny wewnętrzne upadłości przedsiębiorstw, czyli te, które przedsiębiorcy mogą, a nawet powinni niwelować.

Bibliografia

- Altman E., *Corporate financial distress*, John Wiley and Sons, New York 1983.
- Appenzeller D., „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1998, z. 3, 4.
- Argenti J., *Corporate collapse. The causes and symptoms*, McGraw Hill, London 1976.
- Gurgul S., *Prawo upadłościowe i naprawcze.*, C.H. Beck, Warszawa 2000.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1995.
- Korol T., Prusak B., *Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Niedzielska E., Dudycz H., Dyczkowski M., *Nowoczesne technologie informacyjne w zarządzaniu*, „Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu” 2003, nr 986.
- Prusak B., *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2007.
- Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013–2014 r.*
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, PARP.
- Slatter S., Lovett D., *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG Press, Warszawa 2001.
- Wieczeryńska B., *Kryzys w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa 2009.

TOWARDS UNDERSTANDING INSOLVENCY IN POLISH ENTERPRISES

Abstract

This paper explores the phenomenon of insolvency – its symptoms and reasons behind them, with the aim of identifying the essential triggers and determinants of Polish companies' insolvency. The scale and extent of business insolvency in Poland are discussed and set against the backdrop of the latest data regarding operating businesses and those declared bankrupt, the number of filed petitions and current insolvency proceedings. The paper offers the authors' reflections regarding the major reasons behind Polish enterprises' going into bankruptcy.

Key words: bankruptcy, insolvency, causes of insolvency

*Translated by Alicja Przyborowska, Tomasz Raczkowski,
Elżbieta Ziółkowska*

Rola sektora ubezpieczeń w Polsce

**Tomasz Raczkowski, Alicja Przyborowska,
Tomasz Bednarz**

Uniwersytet Szczeciński

*t.raczkowski@poczta.fm, alicja.przyborowska@g.pl,
bednarz.tomasz42@gmail.com*

Wstęp

Sektor ubezpieczeń obok sektora bankowego stanowi najważniejsze ogniwo systemu finansowego, a sam rynek ubezpieczeniowy (usług ubezpieczeniowych) można w skrócie określić jako jeden z rynków usług finansowych, który swoim zasięgiem obejmuje ogół relacji i związków zachodzących między stroną popytową i podaźową takich usług¹.

Właściwie w każdym kraju istnieje rynek ubezpieczeniowy, co oczywiście nie jest tożsame z równym rozwojem tego rynku w poszczególnych państwach. Można powiedzieć, że tradycyjnie najbardziej rozwinięty sektor ubezpieczeń jest w Ameryce Północnej oraz Europie, głównie zachodniej. Od pewnego czasu w wielu dziedzinach życia gospodarczego to Azja jest kontynentem, przy analizie którego ekonomiści odnotowują najwyższe przyrosty. Podobnie jest w kwestii sektora ubezpieczeń². Działalność tego sektora ma istotne znaczenie zarówno dla przedsiębiorców, jak i gospodarstw domowych. We współczesnym życiu gospodarczym sektor ubezpieczeń oferuje coraz więcej produktów lub usług, które są odpowiedzią na zróżnicowane potrzeby społeczeństwa i podmiotów gospodar-

¹ *Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego*, red. W. Sułkowska, Zakamycze, Kraków 2000, s. 73.

² *Ubezpieczenia na świecie*, [<https://www.piu.org.pl/ubezpieczenia-na-swiecie>], dostęp: 22.11.2014.

cych. Istnienie sektora ubezpieczeń dla każdego państwa ma nie tylko istotne zalety bezpośrednie, przekładające się wprost na wzrost gospodarczy danego kraju, ale także pośrednie, które dają się zauważyć w ruchu okrężnym, głównie w kontekście popytu na pracę zgłaszaną przez zakłady ubezpieczeń.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie zróżnicowanych ról, jakie w gospodarce mają do spełnienia ubezpieczenia i podmioty oferujące związane z nimi usługi, zarówno w kontekście państwa jak i obywateli, oraz przedstawienie charakterystyki kształtowania się rynku ubezpieczeń w Polsce. Artykuł został zwieńczony przewidywaniami autorów dotyczącymi rozwoju sektora ubezpieczeń w Polsce, wynikającymi z raportów, opracowań i badań statystycznych prowadzonych przez Polską Izbę Ubezpieczeń lub Komisję Nadzoru Finansowego.

1. Korzyści działalności sektora ubezpieczeń

Sektor ubezpieczeń, a w ramach niego poszczególne usługi i produkty, mają do spełniania określone zadania, które służą partykularnym potrzebom różnych podmiotów, głównie przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych³. Innymi słowy, to różnego rodzaju osoby fizyczne, osoby prawne lub tzw. ułomne osoby prawne pragną przenieść część ryzyka na inny podmiot, który oferuje takie usługi za wynagrodzeniem.

Na samym początku rozważań dotyczących efektów działalności ubezpieczycieli należy wskazać, jak takie podmioty oddziałują na gospodarkę. System finansowy, a w ramach niego sektor ubezpieczeń może bowiem wpłynąć na tempo wzrostu gospodarczego na dwa sposoby: pierwszy z nich dotyczy akumulacji kapitału, a drugi związany jest z innowacjami technologicznymi, zmierzającymi do zmiany produktywności czynników wytwórczych. W krajach pozostających na wysokim stopniu rozwoju system finansowy oddziałuje na wzrost gospodarczy bezpośrednio, w wyniku podnoszenia efektywności lokowania kapitału⁴. Rozumując *a contrario*, w krajach o niskim i średnim poziomie rozwoju szeroko rozumiany system finansowy oddziałuje pośrednio na wzrost gospodarczy, początkowo wywiera pozytywny wpływ na gromadzenie kapitału, umożliwiając łatwiejszy napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB), co w konsekwencji ma pozytywny wpływ na innowacje technologiczne, a w rezultacie na długookresowy wzrost gospodarczy⁵.

Podejmując próbę wskazania najważniejszych czynników, wpływających na pozytywne postrzeganie działalności sektora ubezpieczeń, w literaturze ekonomicznej, wymienia się, m.in.⁶:

³ T.H. Bednarczyk, *Wpływ działalności sektora ubezpieczeniowego na wzrost gospodarczy*, UMCS, Lublin 2012, s. 64.

⁴ Tamże, s. 81.

⁵ Tamże, s. 81–82.

⁶ T.H. Bednarczyk, *Wpływ działalności sektora ubezpieczeniowego*, s. 65.

- ułatwianie handlu międzynarodowego oraz wymiany,
- substytucja oraz komplementarność państwowych programów socjalnych,
- łagodzenie strat losowych,
- wzmacnianie fundamentów stabilności finansowej państwa.

Kraje, które właściwie wykorzystują możliwości ubezpieczycieli, stwarzają warunki do ich rozwoju, tym samym przyczyniają się do zwiększenia potencjału ekonomicznego przedsiębiorstw lub gospodarstw domowych⁷. Należy pamiętać, że ubezpieczyciel wypłacając odszkodowanie lub innego rodzaju świadczenie, wspiera równowagę sytuacji finansowej ubezpieczonego. Najczęściej zaistnienie zdarzenia, które uprawnia do otrzymania odszkodowania jest niepożądane, często powoduje utratę możliwości produkcyjnych w przypadku przedsiębiorstwa albo rozstrój zdrowia w przypadku osób fizycznych. Podmioty prowadzące działalność gospodarczą w wielu przypadkach nie byłyby w stanie odtworzyć składników majątku bezpośrednio generujących przychody. Podobnie pojedyncze osoby, bez dodatkowych środków finansowych, nie mogłyby pozwolić sobie na rehabilitację, przyspieszającą powrót do pełnej sprawności.

Niezależnie od rodzaju podmiotu objętego ubezpieczeniem, posiadanie polisy sprzyja poprawie jego sytuacji społeczno-ekonomicznej, przede wszystkim ze względu na zwiększenie stabilności finansowej takiego podmiotu. W kontekście przedsiębiorstw ma to o tyle doniosłe znaczenie, że we wspomnianym przykładzie utraty składnika majątku generującego przychody, dane przedsiębiorstwo redukuje swój indywidualny wkład w gospodarkę. W wyniku wskazanego zdarzenia może bowiem dojść do sytuacji, w której przedsiębiorca będzie zmuszony zwolnić pracowników, kontrahenci pozostaną bez partnera biznesowego, a państwo odnotuje zmniejszone wpływy podatkowe. Można tym samym dojść do wniosku, że działalność sektora ubezpieczeń dostarcza wielu podmiotom stabilności finansowej, która stymuluje do inwestowania w sferę realną gospodarki i realizację głównego celu przedsiębiorstw – maksymalizacji bogactwa właścicieli⁸.

Kolejną istotną zaletą stabilizacyjnego charakteru funkcjonowania mechanizmu ubezpieczeniowego jest przesuwanie bieżących wydatków konsumpcyjnych w czasie. To, że składki ubezpieczeniowe są z reguły opłacane z dochodów bieżących gospodarstw domowych, wpływa na ograniczenie konsumpcji rozumianej w wąskim znaczeniu (tzn. wydatki na odzież czy żywność). W wyniku takiego mechanizmu dochodzi do swoistego równoważenia rynku⁹. Ubezpieczyciele, przyjmując na siebie część ryzyka, zabezpieczają potencjalne straty ma-

⁷ H.D. Skipper, W.J. Kwon, *Risk management and insurance: Perspectives in a global economy*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford 2007, s. 516.

⁸ H.D. Skipper, W.J. Kwon, *Risk management and insurance*, s. 516.

⁹ A. Banasiński, *Ubezpieczenia gospodarcze*, Politekt, Warszawa 1996, s. 16.

jątkowe ubezpieczonych podmiotów, wywołane np. katastrofami naturalnymi¹⁰. Powoduje to powstanie, w świadomości wskazanych podmiotów, przekonania o posiadaniu stosownych zabezpieczeń majątku, dzięki czemu rośnie skłonność do dokonywania zakupów, co przekłada się na wzrost popytu globalnego. Tym samym równowaga pomiędzy popytem globalnym a globalną podażą zostanie osiągnięta na wyższym poziomie naturalnej produkcji w gospodarce¹¹.

Działalność sektora ubezpieczeń sprawia, że przedsiębiorstwa nie są zmuszone do indywidualnego gromadzenia tzw. funduszy rezerwowych, stanowiących instytucję samoubezpieczenia¹². Analizując ten alternatywny sposób redukcji ryzyka, należy wskazać, że młode przedsiębiorstwa nie są w stanie kompensować strat we własnym zakresie z powodu lokowania większości środków w rozwój działalności. Uszczerbek w środkach możliwych do przeznaczenia na inwestycje, szczególnie w pierwszych latach działalności przedsiębiorstwa, jest ekonomicznie wysoce nieefektywny, m. in. ze względu na ograniczoną, z racji krótkiego pobytu na rynku, możliwość pozyskiwania środków zewnętrznych na finansowanie działalności, które mogłyby zaspokoić zapotrzebowanie na kapitał. Oczywiście w przypadku niezaimplementowania niekorzystnego zjawiska, przedsiębiorstwo oszczędza środki, jakie przeznaczyłoby na składkę ubezpieczeniową. Jednak należy pamiętać, że pewne zjawiska są nie do przewidzenia, nie jest możliwe im zapobieżenie, a tym samym w przypadku ich zaistnienia całe przedsiębiorstwo może stanąć przed wizją upadłości.

Kolejnym argumentem pokazującym, jak istotną rolę ma do spełnienia sektor ubezpieczeń dla państwa, jest funkcja redystrybucyjna gospodarki, która wciąż ma swoją istotną rolę do spełnienia, a stabilizacyjny charakter działalności sektora ubezpieczeń doskonale wpisuje się w tę funkcję¹³. Trzeba pamiętać, że sektor ubezpieczeń bierze udział w cyklu redystrybucji dochodu narodowego, ale dotyczy ona wyłącznie podmiotów, które zawarły umowę ubezpieczenia. Wykonywanie umowy ubezpieczenia przez ubezpieczonego w postaci uiszczania składek zmniejszają środki pieniężne pozostające do dyspozycji ubezpieczonego, jednak nie posiadają charakteru progresywnego w stosunku do generowanego zysku lub wartości majątku podlegającego ubezpieczeniu. Skutkiem tego jest brak istotnych zmian, wskutek opłacania składek, w poziomie życia określonych osób¹⁴.

¹⁰ P. Haiss, K. Sumegi, *The relationship of insurance and economic growth: A theoretical and empirical analysis*, University of Economics and Business Administration, Wiedeń 2006, s. 5.

¹¹ T.H. Bednarczyk, *Wpływ działalności sektora ubezpieczeniowego*, s. 85.

¹² K. Znaniecka, *Pozytywne aspekty ubezpieczenia gospodarczego działalności przedsiębiorstwa*, w: *Szkice o ubezpieczeniach*, red. M. Kuchlewska, „Zeszyty Naukowe” nr 75, AE, Poznań 2006, s. 248.

¹³ K. Ciuman, *Redystrybucyjno-kapitałowa funkcja ubezpieczeń gospodarczych*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2011, nr 2, s. 43–51.

¹⁴ T.H. Bednarczyk, *Wpływ działalności sektora ubezpieczeniowego*, s. 66–67.

Działalność sektora ubezpieczeń ma pozytywne znaczenie dla gospodarki kraju, także w kontekście osób zatrudnionych w tym sektorze. Najbardziej pożądane z perspektywy państwa są osoby, które prowadzą działalność gospodarczą, najczęściej przez realizację umowy agencyjnej, uregulowanej w Kodeksie Cywilnym. Funkcjonujący w takiej formie agenci ubezpieczeniowi są wówczas zmuszeni opłacać składki na ubezpieczenie społeczne, które na bieżąco są wypłacane uprawnionym osobom. W literaturze ekonomicznej wskazuje się, że istotną funkcją działalności pośredników finansowych jest także mobilizowanie oszczędności, ponieważ wpływa to pozytywnie na stopę długookresowego wzrostu gospodarczego¹⁵. Zatrudnieni w sektorze ubezpieczeniowym to jednak nie tylko tzw. agenci ubezpieczeniowi. W Polsce w 2013 roku funkcjonowało 58 zakładów ubezpieczeń¹⁶. Większość z nich ma swoje oddziały w większych miejscowościach, w których zatrudniana jest obsługa. Należy jeszcze wziąć pod uwagę osoby pracujące w centralach. Wynika z tego, że zakłady ubezpieczeń są podmiotami, które mogą być postrzegane jako istotni partnerzy umożliwiający generowanie dochodów z własnej działalności (w przypadku umów agencyjnych), a także pracodawcy (w przypadku zatrudnionych w centralach i oddziałach zakładów ubezpieczeń).

2. Sektor ubezpieczeń w Polsce

W 1989 roku w Polsce nastąpił absolutny przełom społeczny, polityczny i gospodarczy. Szczególnie widoczne zmiany nastąpiły w sektorze finansowym – przede wszystkim wzrosła rola pieniądza. Rozwój sektora ubezpieczeń w Polsce nastąpił w wyniku uchwalenia, uchylonej już, ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 1990 roku, która umożliwiała tworzenie nowych zakładów ubezpieczeń¹⁷. Postanowienia tego aktu prawnego miały istotny wpływ na dynamiczny rozwój rynku ubezpieczeń w Polsce. Z biegiem lat zaczęło powstawać coraz więcej zakładów ubezpieczeń, rosła liczba zatrudnionych w sektorze finansowym, zaczął się powolny proces podążania za krajami Europy Zachodniej. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej sektor ubezpieczeń zyskał nowe możliwości, zaczęły pojawiać się zupełnie nowe produkty i usługi ubezpieczeniowe, związane z dalszym wzrostem swobody przepływu kapitału i siły roboczej. Kryzys finansowy spowolnił rozwój sektora ubezpieczeniowego, choć w Polsce nie było to odczuwalne tak, jak w innych krajach. Aktualnie trudno jednoznacznie ocenić jak

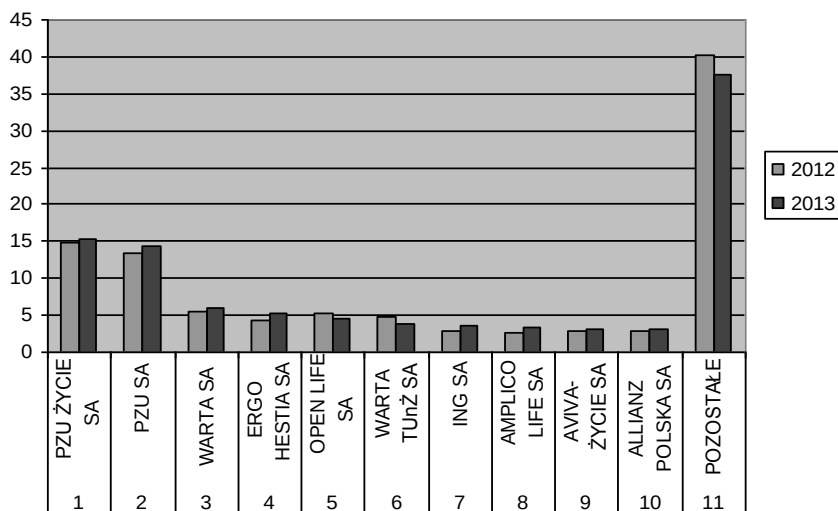
¹⁵ R. Levine, *Finance and Growth: Theory and Evidence*, "NBER Working Paper" nr 10766, Minnesota 2004, s. 23.

¹⁶ *Raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń*, [<https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20roczny%202013/PIU%20raport%20roczny%202013%200%20www%203.pdf>], dostęp: 22.11.2014.

¹⁷ D. Walcerz, *Przegląd dziesięciolecia. Rozwój ubezpieczeń w Polsce w gospodarce wolnorynkowej*, PUNU, Warszawa 2001, s. 5.

kształtuje się polski rynek ubezpieczeń. Można zaobserwować wahania poszczególnych wielkości, jednak obserwacje krajów o dojrzałych rynkach finansowych pozwalają na przypuszczenie, że sektor ubezpieczeniowy w Polsce będzie się rozwijał.

Jak widać na z rys. 1, polski rynek ubezpieczeń jest dość zróżnicowany, z dostrzegalnie zarysowaną przewagą PZU ŻYCIE S.A. oraz PZU S.A. nad konkurentami na rynku. W roku 2013 w stosunku do 2012 odnotowano wzrost udziału największych ubezpieczycieli, w stosunku do ogółu rynku. Może to świadczyć o coraz bardziej wyraźnym krystalizowaniu się największych graczy sektora ubezpieczeń i jednoczesnym powolnym marginalizowaniu znaczenia najmniejszych podmiotów. W tym miejscu należy także zaznaczyć, że w 2002 roku udział w rynku 10 największych podmiotów wynosił ponad 90%, wskaźnik ten był jeszcze wyższy we wcześniejszych latach¹⁸. Świadczy to o zdecydowanej dekoncentracji sektora ubezpieczeń w Polsce na przestrzeni lat.



Rys. 1. Struktura rynku ubezpieczeń w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń 2013, [<https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20roczny%202013/PIU%20raport%20roczny%202013%200%20www%203.pdf>], dostęp: 22.11.2014.

Jak wynika z tabeli 1, liczba zakładów ubezpieczeń w latach 2010–2013 oscylowała w granicach 60., z niewielką tendencją malejącą (zmniejszenie liczby zakładów ubezpieczeń z 65 do 58). W każdym z badanych lat można dostrzec większą liczbę zakładów ubezpieczeń oferujących usługi dotyczące tzw. działu II, w skład którego wchodzi głównie ubezpieczenia majątkowe (dział I obejmuje ubezpieczenia na życie).

¹⁸ Raport Polskiej Izby Ubezpieczeń 2013, [<https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20roczny%202013/PIU%20raport%20roczny%202013%200%20www%203.pdf>], dostęp: 22.11.2014.

Tabela 1. Liczba zakładów ubezpieczeń w latach 2010–2013 w Polsce

Rok	2010	2011	2012	2013
liczba zakładów ubezpieczeń				
dział I	30	28	28	27
dział II	35	33	31	31
ogółem	65	61	59	58

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Polskiej Izby Ubezpieczeń 2010-2013, [<https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20roczny%202013/PIU%20raport%20roczny%202013%200%20www%203.pdf>], dostęp: 22.11.2014.

Tabela 2. Wartość oraz dynamika składek przypisanych brutto ubezpieczeń na życie i majątkowych w latach 2010–2013 w Polsce

Wyszczególnienie		2010	2011	2012	2013
ubezpieczenia na życie	wartość (mld zł)	31,42	31,8	36,38	31,26
	zmiana rdr (%)	3,77	1,73	14,23	-14,05
ubezpieczenia majątkowe	wartość (mld zł)	22,74	24,8	26,26	26,6
	zmiana rdr (%)	7,99	14,2	3,81	1,31

Źródło: Statystyki Polskiej Izby Ubezpieczeń, [<https://www.piu.org.pl/statystyka>], dostęp: 22.11.2014.

Tabela 2. wskazuje, że wartość składek przypisanych brutto ubezpieczeń na życie rosła w badanych latach. W 2012 roku odnotowano znaczący wzrost w stosunku do 2011 roku (14,23%). Z kolei w 2013 roku można zauważyć istotny spadek wartości ubezpieczeń do wartości niższej od zanotowanej w 2010 roku. W przypadku ubezpieczeń majątkowych można zauważyć stopniowy wzrost we wszystkich z badanych lat. Najszybsze tempo wzrostu w tym dziale, w stosunku do roku poprzedniego, odnotowano w 2011 roku (14,2%).

Tabela 3. Zysk netto zakładów ubezpieczeń w latach 2010–2013 w Polsce (zł)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013
ubezpieczenia na życie	3 654 232 000	2 921 783 000	2 964 840 000	2 823 053 000
ubezpieczenia majątkowe	3 093 030 000	3 208 409 000	3 332 784 000	6 139 758 000

Źródło: Statystyki Polskiej Izby Ubezpieczeń, [<https://www.piu.org.pl/statystyka>], dostęp: 22.11.2014.

Według danych zawartych w tabeli 3, ubezpieczyciele w samym tylko 2013 roku wygenerowali zysk netto o wartości ponad 2 mld 800 mln zł ubezpieczeń na życie oraz ponad 6 mld 100 mln zł ubezpieczeń majątkowych. Porównując wartości tabeli 2 i 3, można zauważyć, że rozkład zysku netto ubezpieczeń działu I i działu II odpowiada rozkładowi kształtowania się wartości składek przypisanych brutto.

Tabela 4. Relacja składek działu I i II do PKB Polski w latach 2010–2012 (%).

Wyszczególnienie	2010	2011	2012
I dział	2,2	2,1	2,3
II dział	1,6	1,7	1,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Polskiej Izby Ubezpieczeniowej 2010–2013, [<https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20roczny%202013/PIU%20raport%20roczny%202013%200%20www%203.pdf>], dostęp: 23.11.2014.

Analizując relację składek ubezpieczeniowych do PKB Polski, należy wskazać, że większy udział w tworzeniu tego podstawowego miernika wzrostu gospodarczego mają składki ubezpieczeń na życie niż ubezpieczeń majątkowych. W przypadku obu wskaźników daleko Polsce do osiągnięcia wartości zbliżonej do średniej krajów Unii Europejskiej. W 2012 roku, w przypadku składek działu I, średnia krajów UE wynosiła 4,7% przy 2,3% Polski. Nieco lepiej wygląda sytuacja w dziale II. W tej kategorii średnia w UE wyniosła w 2012 roku 3,2% przy 1,6% badanego kraju. Różnica na niekorzyść Polski to odpowiednio 2,4 i 1,6%. W 2010 roku uśredniona relacja składki działu I krajów Unii do ich PKB wynosiła 5,2%. W przypadku działu II wskaźnik był równy 3,2%, co stanowi różnicę odpowiednio o 3 i 1,6% na niekorzyść Polski¹⁹. Z przedstawionej analizy wynika, że dysproporcja między Polską a krajami UE zmniejsza się w przypadku ubezpieczeń na życie, a pozostaje bez zmian w przypadku ubezpieczeń majątkowych.

Tabela 5. Liczba zarejestrowanych agentów ubezpieczeniowych w latach 2009–2012

Wyszczególnienie	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
wyłącznie	23 400	22 700	20 900	19 000
ogółem multiagenci	16 400	15 100	14 500	15 300
ogółem agenci	39 800	37 800	35 400	34 300

Źródło: Dane Komisji Nadzoru Finansowego o liczbie agentów ubezpieczeniowych [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_nt_posrednictwa/agenci.html], dostęp: 22.11.2014.

Jak widać w tabeli 5, w ostatnim dniu 2012 roku w Polsce było zarejestrowanych 34 300 agentów ubezpieczeniowych, co stanowi najniższą wartość od 2005 roku (od tego roku dostępne są dane Komisji Nadzoru Finansowego). Przyczyn zmniejszającej się liczby agentów ubezpieczeniowych można dopatrywać się w coraz chętniej zawieranych umowach ubezpieczenia przez internet lub przez infolinię danego zakładu ubezpieczeń. Z biegiem lat osobisty kontakt z agentem traci na wartości kosztem możliwych oszczędności na prowizji dla

¹⁹ Raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń 2013, [https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20roczny%202013/PIU%20raport%20roczny%202013_ost.pdf], dostęp: 22.11.2014.

agenta, dzięki zawarciu umowy ubezpieczenia na odległość. W każdym ze wskazanych lat liczba agentów związanych z jednym zakładem ubezpieczeń była wyższa niż tzw. multiagentów. W sektorze ubezpieczeń widoczna jest jednak tendencja zmniejszania się liczby agentów wyłącznych kosztem multiaagentów, którzy mają większą swobodę w działalności. Mogą przedstawić produkt optymalny dla potencjalnego klienta (spośród ofert zakładów ubezpieczeń, z którymi agent ma podpisaną umowę), nie ograniczając się do wyłącznie jednego ubezpieczyciela. W tym miejscu należy także wspomnieć o powszechnej praktyce zakładów ubezpieczeń, która polega na stawianiu coraz wyższych wymagań dotyczących wartości zawartych polis ubezpieczeniowych przez agenta wyłącznego, niezbędnych do uzyskania przez niego premii finansowej. Jest to również istotna przyczyna, dla której liczba multiagentów rośnie kosztem agentów wyłącznych.

3. Prognoza kształtowania się sektora ubezpieczeń w Polsce

Poddając analizie wyłącznie dane liczbowe przedstawione we wcześniejszych częściach artykułu, należy stwierdzić, że rynek ubezpieczeń na życie znajduje się w trudnej sytuacji. Mogą o tym świadczyć coraz niższe wartości składek przypisanych brutto w tego rodzaju ubezpieczeniu – spadek wartości z 2013 roku w stosunku do 2012 to ponad 14%. W wyniku tego odnotowano także spadek zysku netto w I dziale ubezpieczeń o ponad 4,5% w roku 2013 w stosunku do 2012. Lepsza sytuacja ma miejsce w sferze ubezpieczeń majątkowych. W przypadku II działu odnotowano niewielki wzrost wartości składek przypisanych brutto w roku 2013 w stosunku do 2012 (zmiana o 1,31%). W kontekście danych liczbowych należy także wskazać, że odnotowano wzrost wartości zysku netto ubezpieczycieli z tytułu ubezpieczeń majątkowych o prawie 3 miliardy złotych. Wartość ta sprawia, że zysk netto w 2013 roku był prawie o 100% większy (83%) niż ten odnotowany w 2013 roku.

Rozwój ubezpieczeń można zaobserwować dzięki rosnącej liczbie produktów lub usług ubezpieczeniowych, poprawę ich dostępności i wzrost wartości opłacanych przez ubezpieczonych składek. Jednak w praktyce trudności wywołuje przypisanie gradacji tym czynnikom. Czy ważniejsza jest liczba oferowanych produktów ubezpieczeniowych, czy może wartość opłacanych składek? Wszystkie zjawiska mogące świadczyć o danym sektorze, powinny być rozpatrywane łącznie, gdyż dopiero kompleksowa analiza pozwala na wysnucie jakichkolwiek merytorycznie uzasadnionych wniosków.

Tym samym uzupełniając wartości liczbowe o dane opisowe, można przypuszczać, że polski sektor ubezpieczeń ma jeszcze pokaźne rezerwy, które jest w stanie wykorzystać. Polska jest krajem, w którym w ciągu siedmiu lat (2005–2012) wartość majątku sektora zakładów ubezpieczeń wzrosła prawie

dwukrotnie – od 87,6 mld w 2005 do 162,9 mld zł w 2012 roku²⁰. Większość analityków jest zgodna, że Polska wciąż się rozwija. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego PKB, w cenach bieżących wzrośnie o ponad 4,5% w 2014 w stosunku do 2013 roku. Dla kolejnych lat prognoza jest równie optymistyczna²¹. Do 2020 roku do Polski trafią gigantyczne środki z Unii Europejskiej. Ponadto, trwają prace nad nowelizacją ustawy Prawo restrukturyzacyjne, mające na celu ułatwienie działalności przedsiębiorstw zmagających się z problemami finansowymi, co ma umożliwić im wyjście z przejściowych trudności²². Rozwój rynku ubezpieczeń poza wielkościami liczbowymi, można rozpatrywać m.in. przez wspomniany wcześniej wzrost liczby oferowanych produktów ubezpieczeniowych lub lepszą ich dostępność. Aktualnie instytucja ubezpieczenia jest widoczna w każdej dziedzinie życia: przy zakupie sprzętu elektronicznego, właściwie niezależnie od jego wartości, przy wysyłaniu paczek, przy wydaniu kart płatniczych itd. Wszystko to wpływa na rozwój tego sektora. Ubezpieczyciele prześcigają się w kreowaniu potrzeb potencjalnych klientów.

Innym istotnym czynnikiem wskazującym na coraz większe znaczenie sektora ubezpieczeń dla gospodarki narodowej jest zwiększanie obowiązkowych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej osób wykonujących specjalistyczne zawody, m.in. radców prawnych²³. W ostatnich latach można zauważyć tendencję do zwiększania wartości sumy obowiązkowego ubezpieczenia (wymagającej zwiększenie wysokości składki), co przekłada się bezpośrednio na wysokość ewentualnych odszkodowań.

Kolejnym czynnikiem uzasadniającym przypuszczenie rozwoju sektora ubezpieczeń w Polsce jest dość trudna sytuacja w kontekście emerytur. Funkcjonujący od wielu lat system, mimo modyfikacji jest niewydolny. Wpływ na to ma głównie niekorzystna sytuacja demograficzna Polski. Obecnie pożądana wysokość świadczeń z ubezpieczenia społecznego kształtuje się na znacząco wyższym poziomie, aniżeli wartości realnie funkcjonujące. Potencjalni emeryci są niejako zmuszeni szukać alternatyw dla emerytury z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Dlatego ubezpieczyciele coraz częściej, obok klasycznych polis ochronnych, proponują polisy oszczędnościowe (inwestycyjne). Zadaniem tych ostatnich jest pomnażanie środków, a w konsekwencji zwiększenie zasobów

²⁰ *Wartość majątku sektora finansowego w Polsce*, MFW, [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13221.pdf>], dostęp: 22.11.2014.

²¹ *Wartości produktu krajowego brutto Polski 2007-2019 wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego*, [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=74&pr.y=0&sy=2007&ey=2019&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=964&s=NGDP&grp=0&a=>], dostęp: 22.11.2014.

²² *Projekt założeń projektu ustawy – Prawo restrukturyzacyjne*, [<http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//1/171400/171406/171407/dokument80629.pdf>], dostęp 22.11.2014.

²³ Rozporządzenie Ministra Finansów z 11 grudnia 2003 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej radców prawnych, Dz.U. nr 217, poz. 2134 i 2135.

pozostających do dyspozycji ubezpieczonego, kiedy ten przechodzi na emeryturę. Obserwując sytuację w polskiej służbie zdrowia, należy spodziewać się także zwiększenia popytu na prywatne usługi lekarskie – tendencja ta jest widoczna już od kilku lat. Ubezpieczyciele coraz częściej proponują, poza klasycznymi polisami, odrębne produkty umożliwiające wizytę u lekarza w ciągu kilku dni, oczywiście w zamian za opłatę przybierającą charakter miesięczny lub roczny.

Bardzo istotnym, wspomnianym wcześniej, czynnikiem warunkującym rozwój ubezpieczeń w Polsce jest czynnik społeczny – zaufanie do ubezpieczycieli, które często ma decydujące znaczenie o podpisaniu umowy ubezpieczenia przez potencjalnego klienta. Działalność ubezpieczycieli odbywa się na rynku regulowanym. W związku z tym ustawodawca zapewnia rozbudowany system zabezpieczenia działalności sektora ubezpieczeń, włączając w to fakt, że zakłady ubezpieczeń są, podobnie jak banki, instytucjami zaufania publicznego. Najistotniejsze znaczenie dla bezpieczeństwa sektora ubezpieczeń ma działalność Komisji Nadzoru Finansowego, która sprawuje nadzór m.in. nad utrzymaniem odpowiedniego poziomu zabezpieczenia kapitałowego firm. Argumentem wzmacniającym zaufanie do ubezpieczycieli powinno być tworzenie przez te podmioty Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego, zapewniającego wypłatę świadczeń w pewnych z góry określonych sytuacjach²⁴.

Niezwykle istotna jest także działalność Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, która powinna dokładnie badać umowy ubezpieczeniowe opracowywane przez zakłady ubezpieczeń, permanentnie rozwijając katalog klauzul niedozwolonych dla zapewniania konsumentom uczciwych warunków. Działania wszystkich wymienionych podmiotów na rzecz rozwoju sektora ubezpieczeń pozwolą na coraz szybszą budowę zaufania do zakładów ubezpieczeń wśród społeczeństwa i przyczynią się do uniknięcia kryzysowych sytuacji, mających miejsce np. w sektorze bankowym, związanych z kredytami walutowymi.

Zakończenie

Sektor ubezpieczeniowy jest bardzo istotnym ogniwem systemu finansowego każdego kraju. Jego działalność rodzi wiele pozytywnych skutków w skali makroekonomicznej, m.in. wygładza cykl koniunkturalny, przez co łagodzi skutki recesji, ułatwia akumulację oszczędności i wpływa na korzystniejsze lokowanie środków. Ponadto, ubezpieczyciele zapewniają zatrudnienie około 250 tys. osób²⁵, co także ma wymierne znaczenie dla państwa, m.in. z powodu konieczności ponoszenia mniejszych płatności transferowych. Sektor ubezpieczeń w Polsce, w kontekście danych liczbowych, nie skłania do przypuszczeń o jego dynamicznym rozwoju.

²⁴ *Bezpieczeństwo rynku ubezpieczeń*, [<https://www.piu.org.pl/bezpieczenstwo-ryнку>], dostęp: 22.11.2014.

²⁵ *Ubezpieczenia w Polsce*, [<http://piu.org.pl/ubezpieczenia-w-polsce>], dostęp 22.11.2014.

Wielkości ekonomiczne są dość dalekie od wartości średnich krajów Unii Europejskiej. Powodów takiej sytuacji należy doszukiwać się przede wszystkim w różnicach dojrzałości systemu finansowego poszczególnych krajów. Średnia dla krajów UE jest wyższa przede wszystkim za sprawą państw Europy Zachodniej, głównie Niemiec i Francji. Polski rynek usług finansowych, w tym ubezpieczeniowych, nie jest jeszcze w pełni rozbudowany, potrzeba czasu na właściwy jego rozwój. Istotne znaczenie mają także przyzwyczajenia obywateli związane z korzystaniem z instrumentów rynku finansowego – w Polsce sięganie np. po prywatne zabezpieczenie emerytalne nie jest powszechną praktyką, choć tendencja ta z pewnością ulegnie zmianie. Warto zaznaczyć, że na rozwój sektora ubezpieczeń bardzo korzystnie oddziaływać będzie rozwój ubezpieczeń grupowych, a czysto rynkowe warunki decydujące o wyborze najkorzystniejszej oferty będą stymulowały konkurencję w tym sektorze, co tym samym doprowadzi do jeszcze szybszego jego rozwoju. W kontekście polskiego sektora ubezpieczeń można wskazać, że zmniejsza się liczba agentów ubezpieczeniowych, można także odnotować tendencję spadkową zysku netto z tytułu ubezpieczeń na życie itp. Jednak przede wszystkim trzeba zwrócić uwagę, że polski sektor ubezpieczeniowy, na tle aktualnej sytuacji gospodarczej, będzie miał do spełniania coraz więcej zadań, co musi znacząco wpłynąć na jego możliwości rozwoju.

Wydaje się, że rośnie świadomość ekonomiczna społeczeństwa. Coraz więcej osób zdaje sobie sprawę, że wizja emerytur pozwalających godnie żyć w wieku poprodukcyjnym oddala się coraz bardziej. Racjonalne wykorzystanie dostępnych na rynku instrumentów związanych z ubezpieczeniem na życie pozwoli na dopływ środków, najprawdopodobniej o zdecydowanie wyższym wolumenie aniżeli tych z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Obecnie można oczekiwać, że w obliczu problemów państwa w wielu sferach gospodarki to prywatne podmioty będą miały niezwykle szansę na dynamiczny rozwój. Z całą pewnością zakłady ubezpieczeń będą przedstawiać coraz szerszą gamę instrumentów finansowych i okołofinansowych związanych np. z dostępem do prywatnej opieki medycznej.

Przygotowanie uczciwych, rzetelnych produktów ubezpieczeniowych pozwoli na pozyskanie wielu klientów, którzy wpłyną na pozytywne wyniki finansowe zakładów ubezpieczeń, co bezpośrednio przełoży się na wzrost gospodarczy całego państwa. Nie można także zapomnieć o działalności Komisji Nadzoru Finansowego, Polskiej Izby Ubezpieczeń, innych organów administracji publicznej, a wreszcie samego ustawodawcy na rzecz tworzenia warunków do rozwoju sprawnego i bezpiecznego funkcjonowania sektora ubezpieczeń, co przyniesie wymierne korzyści dla gospodarstw domowych, przedsiębiorców, a w konsekwencji także dla państwa.

Bibliografia

- Banasiński A., *Ubezpieczenia gospodarcze*, Politext, Warszawa 1996.
- Barriere rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego*, red. W. Sułkowska, Zakamycze, Kraków 2000.
- Bednarczyk T.H., *Wpływ działalności sektora ubezpieczeniowego na wzrost gospodarczy*, UMCS, Lublin 2012.
- Bezpieczeństwo rynku ubezpieczeń, [<https://www.piu.org.pl/bezpieczenstwo-ryнку>], dostęp: 22.11.2014.
- Ciuman K., *Redystrybucyjno-kapitałowa funkcja ubezpieczeń gospodarczych*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2011, nr 2.
- Dane Komisji Nadzoru Finansowego o liczbie agentów ubezpieczeniowych [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_nt_posrednictwa/agenci.html], dostęp: 23.11.2014.
- Haiss P.R., Sumegi K., *The relationship of insurance and economic growth: A theoretical and empirical analysis*, European Institute University of Economics and Business Administration, Wiedeń 2006.
- Levine R., *Finance and Growth: Theory and Evidence*, “NBER Working Paper” nr 10766, Minnesota 2004.
- Projekt założeń projektu ustawy – Prawo restrukturyzacyjne, [<http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//1/171400/171406/171407/dokument80629.pdf>], dostęp: 22.11.2014.
- Raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń 2013, [<https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20roczny%202013/PIU%20raport%20roczny%202013%200%20www%203.pdf>], dostęp: 22.11.2014.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 11 grudnia 2003 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej radców prawnych, Dz.U. nr 217, poz. 2134 i 2135.
- Skipper H.D., Kwon W.J., *Risk management and insurance: Perspectives in a global economy*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford 2007.
- Statystyki Polskiej Izby Ubezpieczeń, [<https://www.piu.org.pl/statystyka>], dostęp: 22.11.2014.
- Ubezpieczenia na świecie, [<https://www.piu.org.pl/ubezpieczenia-na-swiecie>], dostęp: 22.11.2014.
- Ubezpieczenia w Polsce, [<http://piu.org.pl/ubezpieczenia-w-polsce>], dostęp: 22.11.2014.
- Wałczak D., *Rozwój ubezpieczeń w Polsce w gospodarce wolnorynkowej*, Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń, Warszawa 2001.
- Wartości produktu krajowego brutto Polski 2007–2019 wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego, [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=74&pr.y=0&sy=2007&ey=2019&scsm=1>]

&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=964&s=NGDP&grp=0&a=], dostęp: 22.11.2014.

Wartość majątku sektora finansowego w Polsce, Międzynarodowy Fundusz Walutowy [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13221.pdf>], dostęp: 22.11.2014.

Znаниеcka K., *Pozytywne aspekty ubezpieczenia gospodarczego działalności przedsiębiorstwa*, w: *Szkice o ubezpieczeniach*, red. M. Kuchlewska, „Zeszyty Naukowe” nr 75, AE, Poznań 2006.

THE ROLE OF THE INSURANCE SECTOR IN POLISH ECONOMY

Abstract

While the major function of insurance is associated with limiting financial risk, other aspects of insurance and insurance companies are no less vital to the economy. This paper aims to draw attention to the diverse roles fulfilled by insurance and the institutions who operate them, with respect to the benefits for the state and the citizens. The vicissitudes and characteristics of the Polish insurance sector are outlined and followed by the authors' predictions regarding its development, founded upon the reports, research and statistical data available to the Polish Insurance Association and Polish Financial Supervision Authority (PFSA).

Key words: insurance, insurance sector, macroeconomics

*Translated by Tomasz Raczkowski, Alicja Przyborowska,
Tomasz Bednarz*

CZĘŚĆ III

**Wybrane problemy i wyzwania
w zakresie zarządzania i marketingu**

Kluczowe kompetencje w przedsiębiorstwie produkcyjnym – studium przypadku Pol-Mak spółka jawna

Sebastian Narojczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
sebastian.narojczyk@ue.poznan.pl

Wstęp

Procesy globalizacji na świecie wpłynęły na wzrost konkurencyjności w każdym obszarze gospodarki. Odpowiedzią przedsiębiorstw produkcyjnych jest szukanie takich działań i rozwiązań, które pozwolą zdobyć przewagę nad konkurentami i przyciągnąć potencjalnych klientów. Standardowe instrumenty, służące do budowy pozycji na rynku, jak cena, marka oraz jakość, obecnie są już niewystarczające. Oprócz standaryzacji oraz pogłębionej specjalizacji produkcji, przedsiębiorstwa muszą konkurować między sobą dodatkowymi atrybutami, które mogą zaoferować klientom. Firmy poszukują i udoskonalają oferty, w taki sposób, by w oczach potencjalnego odbiorcy były unikatowe, specyficzne oraz niepowtarzalne. Często dotyczy to aspektu pozaprodukcyjnego, takiego jak sprawna dostawa, serwisowanie produktów, obsługa klienta. Można zatem stwierdzić, że nie tylko sfera produkcyjna ma wpływ na podstawę konkurowania oraz budowę pozycji konkurencyjnej na rynku. Kluczowe kompetencje łączą aspekt produkcyjny z pozaprodukcyjnym i to one mają bezpośredni wpływ na unikalność oraz osobiliwość przedsiębiorstwa. Koncepcja kluczowych kompetencji ma fundamentalne znaczenie w przypadku przebudowy funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz odświeżenia jego strategii. Sama idea jest skomplikowana, gdyż trudno ją określić w aspekcie teoretycznym, zidentyfikować empirycznie, a dalej zastosować w prak-

tyce. Z tego powodu sam koncept jest obiektem zainteresowania naukowców i menedżerów w ogólnych dyskusjach koncepcyjnych¹.

Głównym celem opracowania jest podjęcie próby przybliżenia koncepcji kluczowych kompetencji oraz przedstawienie praktycznych rozwiązań na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjnego z sektora poligrafii.

1. Koncepcja kluczowych kompetencji

Pojęcie kompetencji spotykano już w starożytnym Rzymie, gdzie „*competentia*” oznaczało to samo, co „odpowiedniość”, „gotowość”, a także „zgodność”². Aktualnie zaczyna odgrywać istotną rolę w aspekcie organizacji, gdyż jest postrzegana jako jedna z głównych determinant sprawnego zarządzania – tuż obok technologii, struktury, a także techniki. W literaturze kompetencje postrzegane są jako zbiór wiedzy, umiejętności, doświadczeń oraz osobistych zdolności pracownika, które pozwalają wykonać powierzone zadanie.

W 1973 roku David McClelland jako pierwszy opublikował przełomowe wyniki badań w pracy *Testing for competence rather than for „intelligence”*. Obalił w niej ogólnie przyjętą tezę, że od wyników testów IQ oraz testów osobowościowych zależy sukces zawodowy. Dodał, że testy te są obciążone dużym błędem pomiaru³. Oprócz tego udowodnił, że oceny oraz osiągnięcia podczas studiów nie są dobrymi predyktorami przyszłej kariery zawodowej. Ostatecznie wykazał duży związek między jakością funkcjonowania na danym stanowisku pracy a kompetencjami jednostki⁴.

Prawie 20 lat później powstała koncepcja kluczowych kompetencji (z ang. *core competence*), stworzona przez C.K. Prahaladą i G. Hamelą. Autorzy tłumaczą to jako proces wspólnego pozyskiwania wiedzy przez organizację. Prowadzi to do konsolidacji poszczególnych umiejętności oraz technologii, co w konsekwencji wyznacza możliwości rozwoju dla linii produktów przedsiębiorstw oraz szybkości dostosowania się do warunków otoczenia⁵. Autorzy twierdzą, że jest to proces tworzenia takich usług i wyrobów, które będą zgodne nie tylko z oczekiwaniami aktualnych klientów, ale także przyszłych nabywców. Później definicja została przebudowana jako *pakiet umiejętności oraz technologii po-*

¹ T. Hafsi, H. Thomas, *The field of strategy: In search of a walking stick*, „European Management Journal” 2005, vol. 23, nr 5, s. 507–519.

² A. Bańkowski, *Etymologiczny słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 2000, s. 770.

³ *Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości*, red. M. Juchnowicz, Poltext, Warszawa 2004; A. Paszkowska-Rogacz, E. Brzezińska, *Człowiek w firmie*, Difin, Warszawa 2009, s. 245.

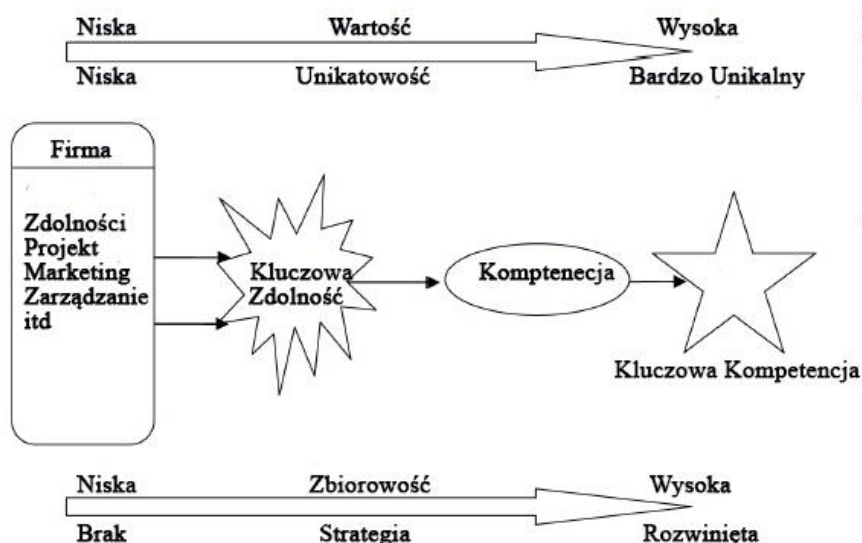
⁴ D.C. McClelland, *Testing for competence rather than for „intelligence”*, „American Psychologist”, 1973, t. 28, nr 1, s. 13.

⁵ C.K. Prahalad, G. Hamel, *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review” 1990, May–June, 1990.

siadanych przez przedsiębiorstwa, które zapewniają korzyści klientom⁶. Kluczowa kompetencja musi spełniać trzy warunki:

- być unikatową, trudną do skopiowania i nie występującą u konkurencji,
- wnosić znaczący wkład w wartość produktu lub usługi,
- stanowić podstawę działalności firmy i być wykorzystywaną w wielu obszarach działalności przedsiębiorstwa.

Wymienione warunki pozwalają dostrzec różnice między kluczowymi kompetencjami, a kompetencjami. Pierwsze są w większym stopniu złożone, jednak żeby je określić, należy najpierw zdefiniować i określić te drugie⁷. Połączenie wyżej wskazanych cech w scalony obszar, pozwoli osiągnąć korzyści w postaci koordynacji pracy, optymalnego wykorzystania zasobów, a także efektu synergii.



Rys. 1. Struktura kluczowych kompetencji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:
K. Hafezz i in., *Core competence for sustainable*, 2002.

C.C. Markides oraz P.J. Williamson postrzegają kluczowe kompetencję jako zbiór wiedzy, doświadczeń oraz systemów, które działając wspólnie, stają się katalizatorami do gromadzenia, a dalej tworzenia nowych wartości strategicznych⁸. Natomiast D.J. Teece i inni twierdzą, że baza kluczowych kompetencji

⁶ G. Hamel and C.K. Prahalad, *Competing for the Future*, "Harvard Business Review Press", Boston, Mass. 1996, reprint, s. 199.

⁷ A. Ghobadian i in., *Core competency beyond identification: Presentation of a model*, „Management Decision”, 2007, t. 45, nr 3, s. 395.

⁸ C.C. Markides, P.J. Williamson, *Related diversification, core competences and corporate performance*, „Strategic Management Journal” 1994, t.15, nr S2, s. 155.

obejmuje takie elementy, jak zakres, zasięg, skalę działalności przedsiębiorstwa, konkurencję, specyfikę i powtarzalność produkowanych wyrobów⁹. Wartość kluczowych kompetencji może być stale wzbogacana i rozwijana przez odpowiednią kombinację z aktywami, które są wobec siebie komplementarne. Innego zdania jest K. Hafeez, który upatruje źródła kluczowych kompetencji w aktywach intelektualnych, fizycznych i kulturalnych. Według niego każda kluczowa kompetencja powinna:

- zapewnić potencjalny dostęp do różnego rodzaju rynków,
- znacząco przyczyniać się do wizerunku firmy, zwłaszcza jeżeli chodzi o korzyści, jakie klient otrzyma przy współpracy z przedsiębiorstwem,
- być trudna do skopiowana przez konkurentów¹⁰.

Yu-Fen Chen pod pojęciem kluczowych kompetencji rozumie umiejętność efektywnego działania w środowisku biznesowym. Za jej budowę odpowiedzialna jest kadra zarządcza oraz menedżerowie, żeby przez zbiorowe uczenie koordynować integrację strumieni technologii, produkcji oraz zarządzania w optymalny sposób¹¹. Dla U. Ljungquist, kluczowe kompetencje muszą spełniać następujące, uzupełniające się kryteria¹²:

- muszą mieć znaczny udział w korzyściach z punktu widzenia klienta,
- muszą być potencjalnymi atrybutami, ułatwiającymi dostęp do nowych rynków,
- muszą posiadać unikalny i wyjątkowy charakter pod względem konkurencyjnym.

Ljungquist podkreśla, że stosowanie wymienionych kryteriów przyczynia się do lepszego wykorzystania modelu w praktyce. Autor w swoich pracach zaznacza, że kluczowe kompetencje należy rozpatrywać poprzez pryzmat „hierarchii kompetencyjnej”. Dzieli się ona na dwa podtypy: jakościową oraz kumulacyjną. Jakościowa obejmuje stosowanie różnych kombinacji zasobów, co bezpośrednio przyczynia się do osiągnięcia większej wartości przedsiębiorstwa. Natomiast kumulacyjna związana jest ze wzajemnym przenikaniem zasobów oraz ich integracją. Hierarchia kompetencyjna składa się z trzech poziomów. Fundamentem obu strategii są zasoby, drugi poziom to zdolności, które opierają się na zasobach. Ostatni poziom to kompetencje, które przejawiają się i w zasobach, i zdolnościach. Reasumując, kluczowe kompetencje klasyfikowane są na

⁹ D.J. Teece, G. Pisano, and A. Shuen, *Dynamic capabilities and strategic, no management*, „Strategic Management Journal” 1997, t. 18, nr 7, s. 511.

¹⁰ K. Hafeez, Y. Zhang, N. Malak, *Core competence for sustainable competitive advantage: a structured methodology for identifying core competence*, „IEEE Transactions on Engineering Management” 2002, t. 49, nr 1, s. 28–35.

¹¹ Y. Chen and T. Wu, *An empirical analysis of core competence for high-tech firms and traditional manufacturers*, „Journal of Management Development” 2007, t. 26, nr 2, s. 159.

¹² U. Ljungquist, *Adding dynamics to core competence concept applications*, „European Business Review” 2013, t. 25, nr 5, s. 455.

najwyższym stopniu hierarchii, gdyż mają wpływ na wartość organizacji oraz są najtrudniejsze do wypracowania¹³.

J.B. Quinn i F.G. Hilmer zinterpretowali kluczowe kompetencje jako¹⁴:

- ogólny zbiór wiedzy i umiejętności, a w mniejszym stopniu produkty i funkcje; mają charakter intelektualny i obejmują obszary działalności przedsiębiorstwa,
- posiadanie ograniczonej liczby działań w danych elementach łańcucha wartości dodanej; trudność niektórych zadań wymusza na zarządzających wybór jedynie kilku umiejętności (od 3 do 5), gdyż więcej powoduje rozproszenie uwagi, co skutkuje większymi kosztami działania,
- elastyczne podejście do klienta (adaptacja oraz ewolucja),
- unikalne źródło rozwoju w łańcuchu wartości.
- cechy, które są priorytetowe dla klientów w długim okresie.

Kluczowe kompetencje powinny pokrywać się z preferowanymi wartościami klientów.

Podsumowując teoretyczne rozważania dotyczące kluczowych kompetencji, należy podkreślić, że przedsiębiorstwo, które chce zdobywać rynki i tworzyć nowe produkty, musi wziąć pod uwagę potrzebę poszukiwania nowych kompetencji. Muszą one pasować do profilu firmy przy jednoczesnym rozwijaniu już posiadanych. Powszechnie wiadomo, że kompetencje ulegają ciągłym zmianom, czyli mają charakter dynamiczny, dlatego powinny ewaluować tak, by przedsiębiorstwo mogło stopniowo dostosowywać się do zmian. M. Bratnicki uważa, że kompetencje przedsiębiorstwa to te cechy, które zespalają i koordynują posiadane zasoby. Nazywa ten proces *skomplikowaną wiązką zasobów, procesów i zdolności*¹⁵. Głosi, że zasób sam w sobie nie jest wartościowy, lecz staje się nim tylko w odniesieniu do poszczególnych rynków.

2. Charakterystyka badanego przedsiębiorstwa i metodyka pracy

Podstawowym celem niniejszej pracy jest przedstawienie praktycznego wykorzystywania koncepcji kluczowych kompetencji. Najlepszą metodą przybliżenia tematyki jest posłużenie się metodą studium przypadku. Specyfika *case study* pozwala otrzymać idiograficzne podejście badawcze z jakościowym kontekstem badań naukowych, przy jednoczesnym opisie zjawisk występujących w rzeczywistości. Studium przypadku jest dokładnym opisem rzeczywistego zjawia-

¹³ A. Ghobadian i in., *Core competency beyond identification*, s. 395.

¹⁴ J. Quinn, F.G. Hilmer, *Strategic Outsourcing*, „Sloan Management Review” 1994, t. 35, nr 4, s. 45–47.

¹⁵ M. Bratnicki, *Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii*, Placet, Warszawa 2000, s. 64.

ską, procesu lub obiektu, który pozwala określić takie elementy, jak przyczyny, przebieg, skutki, a także uwarunkowania zjawiska i obiektu¹⁶.

Kryteria wyboru kluczowych kompetencji zostały opisane na przykładzie przedsiębiorstwa poligraficznego Pol-Mak spółka jawna, działającej na rynku od 29 lat. Przedsiębiorstwo na początku swojej działalności funkcjonowało jako firma rodzinna. Dzięki odpowiednim inwestycjom oraz strategiom, przedsiębiorstwo jest obecnie jednym z największych producentów kartek okolicznościowych, serwetek dekoracyjnych oraz toreb ozdobnych. Należy wspomnieć, że omawiany zakład poligraficzny zajmuje się świadczeniem usług fleksograficznych oraz poligraficznych. Rok 1993 był kluczowym w działalności przedsiębiorstwa, gdyż kupiono nowe, innowacyjne maszyny oraz zakończono budowę nowego, większego magazynu, co bezpośrednio przyczyniło się do wzrostu konkurencyjności względem innych firm z sektora poligraficznego. Obecnie spółka zatrudnia załogę liczącą ponad 280 osób.

Badania zostały przeprowadzone w październiku 2014 roku, w formie pogłębionego wywiadu bezpośredniego oraz obserwacji uczestniczącej. W celu omówienia większości kluczowych kompetencji, przeprowadzono wywiad bezpośredni z sześcioma specjalistami z czterech różnych sektorów: handlu, marketingu, eksportu oraz sprzedaży.

3. Wyniki badań

Firma Pol-Mak jest przykładem przedsiębiorstwa, które osiągnęło sukces na rynku poligraficznym. Dzięki wieloletniej działalności zakład poligraficzny ma wypracowaną pozycję konkurencyjną w sektorze. Jednak to, jak pracownicy postrzegają swoją firmę jest niezmiernie ważne, gdyż ma pośredni wpływ na wizerunek przedsiębiorstwa. Podczas wywiadu zadawano pytania dotyczące posiadanych kluczowych kompetencji.

Pierwszym pytaniem było wybranie maksymalnie siedmiu kluczowych kompetencji firmy Pol-Mak. Pracownicy mogli wspomóc się wcześniej przygotowaną przez autora listą najczęściej występujących kluczowych kompetencji. Były to:

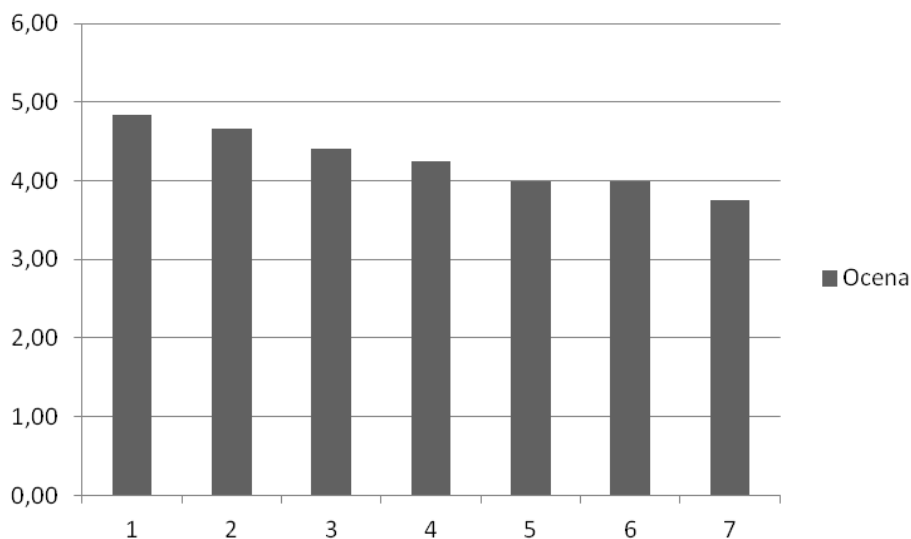
- brak, przedsiębiorstwo nie posiada kluczowych kompetencji,
- certyfikaty, dyplomy i wyróżnienia nadawane przez odpowiednie instytucje,
- dostęp do kanałów dystrybucyjnych,
- dostęp do unikalnych źródeł zaopatrzenia,
- doświadczenie i umiejętności kadry menadżerskiej i załogi,
- elastyczność w dostosowywaniu się do wymagań odbiorcy,
- inne, jakie?,

¹⁶ M. Matejun, *Metoda studium przypadku – egzemplifikacja wykorzystania w naukach o zarządzaniu*, tenże, *Rozwój organizacji w teorii i w praktyce zarządzania*, "Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego", nr 7, Łódź 2012, s. 349.

- kultura organizacyjna,
- marka,
- niskie koszty produkcji,
- nowoczesna i unikalna technologia produkcji,
- nowoczesne wyposażenie produkcyjne,
- odpowiednia lokalizacja,
- otwartość na nowe idee, pomysły,
- partnerskie relacje z kontrahentami,
- program produkcyjny dostosowany do wymagań rynku i kontrahentów,
- rekomendacje innych uczestników rynku,
- wizerunek przedsiębiorstwa w branży i na rynku,
- wysokiej jakości produkty.

Spośród odpowiedzi, wszyscy badani pracownicy (100%) wybrali trzy cechy, które ich zdaniem są kluczową kompetencją firmy Pol-Mak: wysokiej jakości produkty, doświadczenie i marka. Następną istotną kluczową kompetencją było posiadanie certyfikatów, dyplomów i wyróżnień nadawanych przez odpowiednie instytucje (83,33%). Cztery cechy otrzymały po cztery wskazania (66,7%), były to: wizerunek przedsiębiorstwa w branży i na rynku, program produkcyjny dostosowany do wymagań rynku i kontrahentów, elastyczność w dostosowywaniu się do wymagań odbiorcy oraz doświadczenie i umiejętności kadry menadżerskiej i załogi. Pracownicy rzadziej wybierali takie atuty jak: niskie koszty produkcji, otwartość na nowe idee, pomysły i dostęp do kanałów dystrybucyjnych. Jeden raz wybrano partnerskie relacje z kontrahentami jako kluczową kompetencję. Na podstawie odpowiedzi firmy Pol-Mak, pracownicy podkreślili, iż w przyszłości należałoby się skupić również na takich aspektach jak: rekomendacje innych uczestników rynku oraz posiadanie nowoczesnej i unikalnej technologii produkcji. Respondenci sugerowali również, że atuty takie jak: kultura organizacyjna, odpowiednia lokalizacja oraz dostęp do unikalnych źródeł zaopatrzenia, nie są konieczne do wypracowania w przypadku ich przedsiębiorstwa.

Kolejnym pytaniem była ocena każdego wybranego atutu, przyznając wartość w przedziale 1–5, gdzie 5 oznacza ważny atrybutu, a 1 najmniej istotny. Dalszej analizie objęto tylko te kluczowe kompetencje, które zostały wskazane przynajmniej cztery razy. Następnie z każdego ocenionego atrybutu została wyliczona średnią wartość. Dzięki temu otrzymano wykres kluczowych kompetencji, które zostały najczęściej wybrane oraz jaką ocenę uzyskały (rys. 2).



Rys. 2. Kluczowe kompetencje według oceny

1 – produkty wysokiej jakości, 2 – marka, 3 – certyfikaty, dyplomy i wyróżnienia nadawane przez odpowiednie instytucje, 4 – doświadczenie i umiejętności kadry menadżerskiej i załogi, 5 – program produkcyjny dostosowany do wymagań rynku i kontrahentów, 6 – elastyczność w dostosowywaniu się do wymagań odbiorcy, 7 – wizerunek przedsiębiorstwa w branży i na rynku

Źródło: Opracowanie własne.

Pracownicy wybrali wysoką jakość produktów (4,83), jako najcenniejszy atut firmy Pol-Mak. Jakość to nic innego jak stopień doskonałości produktu oraz poziom zaspokojenia potrzeb klientów¹⁷. Wysokiej jakości produkt powinna cechować:

- trwałość,
- niezawodność,
- bezpieczeństwo podczas eksploatacji,
- zgodność ze standardami¹⁸.

Kolejną najwyżej cenioną cechą jest marka (4,67). W literaturze marka definiowana jest jako symbol, termin, wzór w celu wyróżnienia produktu na tle innych, konkurencyjnych¹⁹. W przypadku badanego przedsiębiorstwa można powiedzieć, że marką jest nazwa oraz charakterystyczne logo firmy.

Kolejnym atrybutem wysoko ocenianym przez respondentów jest posiadanie różnego rodzaju certyfikatów, dyplomów oraz wyróżnień. Omawiany zakład poligraficzny posiada certyfikat BRC (*British Retail Consortium*) oraz certyfi-

¹⁷ E. Michalski, *Marketing. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2003, s. 168.

¹⁸ P. Kotler, *Marketing – analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Felberg SJA 1999, s. 274–279.

¹⁹ P. Kotler, *Marketing od A do Z*, PWE, Warszawa 2004, s. 79–86.

katy środowiskowe. Przedsiębiorstwo jest doceniane przez Gazele Biznesu, ranking najdynamiczniej rozwijających się małych i średnich firm. Dodatkowo firma otrzymała Certyfikat Rzetelności wystawiany przez Krajowy Rejestr Długów zaświadcający o braku żadnych przeterminowanych zobowiązań.

Następnym atutem, który został wysoko oceniony, jest doświadczenie i umiejętności kadry menadżerskiej oraz załogi. Dobór odpowiednich pracowników jest bardzo istotnym elementem procesu zarządzania zasobami ludzkimi. Zdaniem M. Armstronga *polityka zatrudnienia, rozwój ludzi w przedsiębiorstwie, a także relacje pomiędzy kierownictwem a personelem są częścią strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi*²⁰. Wskazywanie tego atutu jako ważnej kluczowej kompetencji może świadczyć o wysokim profesjonalizmie firmy oraz o dużym zaufaniu pracowników względem kompetencji współpracowników.

Elastyczność w dostosowywaniu się do wymagań odbiorcy oraz program produkcyjny dostosowany do wymagań rynku i kontrahentów były wskazywane na podobnym poziomie. Globalizacja oraz ciągle rosnąca konkurencyjność wymusza na przedsiębiorstwach, aby oprócz świadczenia podstawowych usług i produktów były w stanie spełnić żądania klientów, nie tylko w zakresie zmian parametrów towarów, ale również innych aspektów, jak forma transportu lub termin dostawy. Jeżeli pracownicy wskazują to jako atrybut oznacza to, że firma dba o swoją wysoką pozycję konkurencyjną i dla szczególnych klientów, potrafi dostosować zamówienie wedle ich potrzeb.

Poprzez wizerunek przedsiębiorstwa w branży i na rynku rozumie się głównie poziom wykorzystania technologii oraz innowacyjność²¹. Obydwa czynniki mają bezpośredni wpływ na powstawanie nowych form konkurencyjności. Respondenci podkreślali, że to dzięki inwestycji w maszyny drukarskie firma Pol-Mak wyróżnia się na rynku nowoczesnym wyposażeniem produkcyjnym i ma to swój udział w generowaniu niższych kosztów.

Kluczowe kompetencje wskazywane przez pracowników, które zostały ocenione najniżej ze wszystkich wymienionych, czyli otwartość na nowe idee, pomysły, partnerskie relacje z kontrahentami i dostęp do kanałów dystrybucyjnych, ich zdaniem powinny zostać stopniowo rozwijane. Otwartość na nowe idee może prowadzić do powstania ciekawych strategii w obszarze marketingu lub dystrybucji. Skupienie się na rozwijaniu relacji partnerskich z kontrahentami może skutkować zacieśnianiu więzi i realizacji wspólnych projektów. Pozwala to na przykład, stopniowo zwiększać udział w rynku. W przypadku szukania dostępu do nowych kanałów dystrybucyjnych, najczęściej wiąże się to z obniżaniem kosztów lub znalezieniem nowych form dystrybucji.

²⁰ M. Armstrong, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, wyd. 5, rozszerz, s. 58.

²¹ A. Żołnierski, *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, Warszawa, 2005, s. 4.

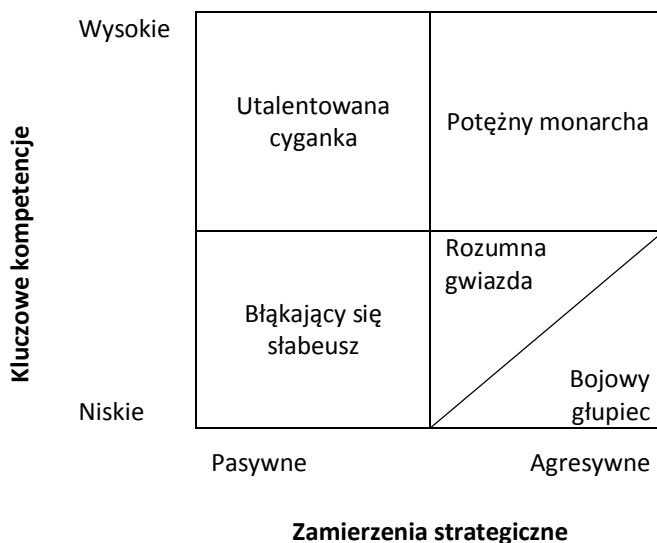
Współcześnie kluczowe kompetencje to istotny element wpływający na sukces przedsiębiorstwa na rynku. Posiadanie określonego zamierzenia strategicznego wyznacza cele, które stanowią wyzwanie dla wszystkich pracowników. Bratnicki dodaje, że tworzy tzw. *twórcze napięcie, ułatwiające rozwijanie kompetencji oraz sprzyjające procesom organizacyjnego uczenia się na odpowiednim poziomie*²².

Następnym pytaniem, jakie zadano pracownikom, było określenie swojej pozycji na macierzy oszacowania kluczowych kompetencji, a zamierzeń strategicznych. W literaturze można wyróżnić pięć rodzajów przedsiębiorstw:

- Utalentowana cyganka – cechuje przedsiębiorstwa o mało ambitnych zamierzeniach strategicznych przy jednoczesnym posiadaniu istotnych kluczowych kompetencji. Możliwości te nie są w pełni wykorzystywane, przez co występuje zjawisko powolnego rozwoju. Istnieje duże prawdopodobieństwo wyprzedzenia przez konkurencję.
- Potężny monarcha – dzięki wysoce rozwiniętym kluczowym kompetencjom oraz ambitnym zamierzeniom strategicznym, przedsiębiorstwo wyznacza standardy w sektorze. Posiada silną pozycję konkurencyjną, lecz utrzymanie tego poziomu wymusza tworzenie napięcia konkurencyjnego oraz zaawansowanego zarządzania kluczowymi kompetencjami.
- Błąkający się słabeusz – brak odpowiednio rozwiniętych kompetencji powoduje problemy w procesie dostosowania się do otoczenia. Mało ambitne aspiracje w zakresie strategii skutkują brakiem sukcesów na rynku.
- Bojowy głupiec – cechuje się agresywną strategią, lecz brak odpowiednich kompetencji powoduje, iż nie potrafi odpowiednio reagować na aktualne lub przyszłe zmiany. Skutkuje to trudnościami w nawiązaniu równorzędnej walki z konkurencją. Poprzez zbyt ambitne plany, demotywuje pracowników do działania.
- Rozumna gwiazda – stopniowo buduje i rozwija już posiadane zdolności, aby zrealizować ambitniejsze zamierzenia strategiczne²³.

²² M. Bratnicki, *Kompetencje przedsiębiorstwa*, s. 116.

²³ A. Mazurkiewicz, P. Frączek, *Kluczowe kompetencje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Zakład Ekonomiki Inwestycji i Zarządzania Strategicznego, Uniwersytet Rzeszowski, publikacja opracowana w ramach grantu nr N N115 408840, s. 13.



Rys. 3. Macierz oszacowania kluczowych kompetencji i zamierzeń strategicznych

Źródło: R.D. Hamilton, E.D. Eskin, M.P. Michaels, *Assessing competitors: The gap between strategic intent and core capability*, „Long range planning”, vol. 31, nr 3, 1998, s. 408

Przedsiębiorstwa mogą transformować z jednego stanu w inny. W przypadku zakładu poligraficznego Pol-Mak, ciekawym jest to, że jednomyślnie wszyscy pracownicy opisali swoje przedsiębiorstwo jako „rozumną gwiazdę”. Jest to pozytywne zjawisko, świadczące o wysokim poziomie tożsamości z firmą oraz rozumieniu wizji przedsiębiorstwa na rynku.

Zakończenie

Podczas budowy pozycji konkurencyjnej należy skupić się na kluczowych kompetencjach, które są wyznacznikiem firmy i wyróżniają ją na tle konkurencji. Istotnym jest, aby podczas wyboru atrybutów przedsiębiorstwa skupić się na tych, które należy rozwijać, a które porzucić i zacząć rozwijać ważniejsze. Kompilacja odpowiednio dopasowanych kluczowych kompetencji ma bezpośredni wpływ na wizerunek firmy, względem odbiorców i pozycji w sektorze.

Badany podmiot prowadzi działalność od 30 lat, dlatego można mówić o wypracowanym wizerunku na rynku poligraficznym. Dzięki dobrej strategii firma Pol-Mak z mikro przedsiębiorstwa przekształciła się w duże przedsiębiorstwo prowadzące działalność na całym świecie. Analizując istotę kluczowych kompetencji, wybrano najczęściej spotykane atrybuty przedsiębiorstw z takich sektorów, jak marketing, zasoby ludzkie, logistyka lub poziom technologiczny. Badania empiryczne wykazały, że dominujące znaczenie dla przedsiębiorstwa Pol-Mak spółka jawna ma wysoka jakość produktu, marka oraz certyfikaty i dyplomy po-

świadczające wiarygodność firmy. Oprócz wyżej wymienionych atutów, pracownicy zwracali szczególną uwagę na cechy związane z poziomem technologicznym, jak nowoczesne wyposażenie technologiczne lub niskie koszty produkcji. Podkreślali, że te cechy są stale rozwijane, aby nabierały z czasem większego znaczenia. Określenie przez pracowników zakładu poligraficznego strategii *Rozumna gwiazda*, jako wiodącej, dowodzi pełnego zrozumienia w stosunku do zamierzeń i celów firmy, co jest kluczowe w przypadku osiągnięcia sukcesu na rynku.

Bibliografia

- Armstrong M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, wyd. 5, rozszerz.
- Bańkowski A., *Etymologiczny słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 2000.
- Bratnicki M., *Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii*, Placet, Warszawa 2000.
- Chen Y., Wu T., *An empirical analysis of core competence for high-tech firms and traditional manufacturers*, „Journal of Management Development”, 2007, t. 26, nr 2.
- Ghobadian A. i in., *Core competency beyond identification: presentation of a model*, „Management Decision”, 2007, t. 45, nr 3.
- Hafeez K., Zhang Y., Malak N., *Core competence for sustainable competitive advantage: A structured methodology for identifying core competence*, „IEEE Transactions on Engineering Management”, 2002, t. 49, nr 1.
- Hamel G., Prahalad C.K., *Competing for the Future*, "Harvard Business Review Press", Boston, Mass. 1996, reprint.
- Juchnowicz M., *Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości: praca zbiorowa*, Poltext, Warszawa 2004.
- Kotler P., *Marketing – analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Felberg SJA 1999.
- Kotler P., *Marketing od A do Z*, PWE, Warszawa 2004.
- Ljungquist U., *Adding dynamics to core competence concept applications*, „European Business Review”, 2013, t. 25, nr 5.
- Markides C.C., Williamson P.J., *Related diversification, core competences and corporate performance*, „Strategic Management Journal” 1994, t. 15, nr S2.
- Matejun M., *Metoda studium przypadku-egzemplifikacja wykorzystania w naukach o zarządzaniu; tenże, Rozwój organizacji w teorii i w praktyce zarządzania*, „Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego” 2012, nr 7.
- Mazurkiewicz A., Frączek P., *Kluczowe kompetencje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Zakład Ekonomiki Inwestycji i Zarządzania Strategicznego, Uniwersytet Rzeszowski, n.d., no publikacja opracowana w ramach grantu nr N N115 408840.
- McClelland D.C., *Testing for competence rather than for “intelligence,”* „American Psychologist”, 1973, t. 28, nr 1.

- Michalski E., *Marketing. Podręcznik akademicki.*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, 1st ed.
- Prahalad C.K. Hamel G., *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review”, May-June, 1990.
- Quinn J., and Hilmer F.G., *Strategic Outsourcing*, „Sloan Management Review”, 1994, t. 35, nr 4.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A., *Dynamic capabilities and strategic, no management*, „Strategic Management Journal” 1997, t. 18, nr 7.
- Żołnierski A, *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, Warszawa 2005.

CORE COMPETENCE IN INDUSTRIAL COMPANY. CASE STUDY OF POL-MAK GENERAL PARTNERSHIP

Abstract

Nowadays, corporations are searching for new results, which help them to take a lead in advantage. Strong competitive is the main reason of this situation. Currently, standard instruments like: price, quality or brand are insufficient. Core competence have fundamental signification in this process and it help to gain and maintain competitive advantage in the changing market. The article presents the results of research concerning the core competence which are used in the Pol-Mak company general partnership.

Key words: core competence, industrial company, competitive position, human resource

Translated by Sebastian Narojczyk

Zarządzanie konfliktami w organizacji

Agnieszka Szymankowska

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
Wydział Społeczno-Humanistyczny
Katedra Zarządzania i Logistyki
a.szymankowska@wp.pl

Wstęp

W każdej organizacji menedżerowie podejmują szereg działań, które wynikają z jej strategii ogólnej lub strategii szczegółowych. Do takich działań zalicza się zarządzanie ludźmi, a także powiązane z tym łagodzenie lub rozwiązywanie konfliktów. Dlatego istotną umiejętnością każdego menedżera jest sprawne zarządzanie konfliktami powstającymi pomiędzy poszczególnymi osobami lub całymi zespołami. Problematyka konfliktów dotyczy każdej organizacji, przede wszystkim ze względu na różnice między zatrudnionymi w niej ludźmi. Konieczne jest zatem poszukiwanie narzędzi pomocnych w zarządzaniu nimi. Warto też podkreślić, że właściwe zarządzanie konfliktami może być jednym z elementów wpływających na prawidłowe funkcjonowanie organizacji, a jednocześnie również na jej konkurencyjność na rynku.

W związku z aktualnością tej problematyki, celem niniejszego opracowania jest omówienie istoty konfliktu, jego źródeł i skutków, a także wskazanie sposobów kierowania w konflikcie. Jednocześnie, poprzez przeprowadzone badania, problem kierowania konfliktami zostanie przedstawiony na bazie opinii badanych menedżerów. Pozwoli to ukazać zasady zarządzania konfliktami we współczesnych organizacjach.

1. Istota i cechy oraz poglądy na konflikt

Pojęcie konfliktu pochodzi od łacińskiego słowa *conflictus*, które oznacza zderzenie. Dotyczy to zderzenia sprzecznych interesów, celów, dążeń lub poglądów poszczególnych osób lub całych grup¹. Definicja konfliktu mówi, że jest to spór związany z koniecznością dzielenia się ograniczonymi zasobami lub wynikający z przekonania jednej ze stron konfliktu, że druga utrudnia jej realizację ważnych działań albo celów². Konflikt to również proces, w którym jedna strona podejmuje wysiłki ukierunkowane na zniweczenie dążeń drugiej strony przez blokowanie osiągnięcia przez nią celów lub blokowanie działań w jej interesie³. Tym samym, jest to więc otwarta różnica w działaniach, celach lub ideach⁴, która wynika z interakcji niezależnych osób, które inaczej widzą sprzeczne cele⁵.

Konflikt to także walka nastawiona na zdobycie lub ograniczenie władzy lub też dostępu do kosztownych zasobów. Jednocześnie konfliktem jest sprzeczność celów między grupami, z których jedna otrzymuje to, co chce, gdy inne nie mogą tego osiągnąć. Warto dodać, że konflikt może występować w formie konkurencji, sporów oraz otwartych starć społecznych⁶.

W literaturze konflikt rozpatrywany jest również jako brak zgody między dwiema lub większą liczbą osób, grup lub organizacji. Ta niezgoda może być powierzchowna lub głębsza, krótkotrwała lub długotrwała⁷. Tym samym, konflikty mogą przybierać różne formy i natężenie, od konfliktów niegroźnych i łatwych do rozwiązania, aż do konfliktów antagonistycznych, których rozwiązanie następuje przez wykluczenie, zniszczenie, a nawet całkowite podporządkowanie jednej ze stron⁸.

Zazwyczaj konflikt kojarzony jest z czymś, czego należy unikać, gdyż wiąże się z wrogi nastawieniem, przykrością i sprzecznością poglądów. Gdy konflikt jest rozstrzygany przy zachowaniu spokoju i konstruktywnych rozwiązań, będzie służył celom organizacji. Jednak gdy konflikt przybiera destrukcyjny dla organizacji przebieg, wówczas należy podjąć odpowiednie działania⁹.

Konflikt postrzegany jako pozytywny to taki, który przyczynia się do eliminowania przeszkód i niewłaściwych zjawisk w organizacji, do ujawnienia braków i problemów w różnych dziedzinach, a w szczególności w kanałach komunikacji. Pozytywne

¹ E. Więcek-Janka, *Zmiany i konflikty w organizacji*, PP, Poznań 2006, s. 102.

² J. Moczyłowska, *Zachowania organizacyjne w nowoczesnym przedsiębiorstwie*, Śląsk, Katowice 2006, s. 147.

³ S.P. Robbins, *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa 2004, s. 308.

⁴ D.G. Myers, *Psychologia*, Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 694.

⁵ R. Lewicki, D. Saunders, B. Barry, J. Minton, *Zasady negocjacji*, Rebis, Poznań 2005, s. 33.

⁶ *Zachowania organizacyjne wybrane zagadnienia*, red. A. Potocki, Difin, Warszawa 2005, s. 103 i 205.

⁷ R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2004, s. 637.

⁸ E. Więcek-Janka, *Zmiany*, s. 102.

⁹ R.W. Griffin, *Podstawy*, s. 638.

rozwiązanie konfliktów prowadzi do rozładowania napięcia między stronami konfliktu, co w efekcie przekłada się na ograniczenie wzajemnej wrogości i potencjalnej agresji. Natomiast marnotrawstwo sił i środków jest negatywnym efektem konfliktu, a ukrywanie może doprowadzić do wybuchu niezadowolenia oraz wymiany zdań¹⁰.

Warto zauważyć, że przy braku konfliktu w organizacji może pojawić się wysoki poziom samozadowolenia i stagnacja, a w efekcie spadek wydajności i innowacyjności grup lub poszczególnych członków zespołów. W przypadku pojawienia się umiarkowanego poziomu konfliktu mogą wystąpić efekty w postaci zwiększonej motywacji, kreatywności, innowacji i inicjatywy, co wpływa na efekty osiągane przez organizację. Należy zaznaczyć, że nadmierny poziom konfliktu prowadzi najczęściej do wielu niepożądanych konsekwencji objawiających się wrogością i brakiem współpracy. Osoby zarządzające powinny zatem ukierunkowywać swoje działania na ustalenie optymalnego poziomu konfliktu, który przekłada się na wysokie wyniki organizacji¹¹.

Na tym etapie opracowania warto wymienić istotne elementy dotyczące uczestników konfliktu. Charakteryzują się oni bowiem¹²:

- rosnącą chęcią poniżania i niszczenia przeciwnika w sporze,
- rosnącą wiarą w słuszność podejmowanych działań,
- traktowanie strony w konflikcie jako wroga,
- ograniczenie obiektywnego widzenia sytuacji konfliktowej,
- rosnącą gotowością do poświęceń na rzecz wygranej.

Konflikty w organizacjach mogą być spowodowane różnymi powodami. Do najważniejszych z nich należą¹³:

- odmiennosc poglądów dotyczących osiągniętych celów,
- różnice w doborze metod pozwalających na osiągnięcie celu,
- niezgodności w postrzeganiu ról,
- niezgodności dotyczące oceny faktów przez strony,
- powiązania pomiędzy realizowanymi zadaniami,
- korzystanie z tych samych zasobów,
- problemy wynikające z komunikacji interpersonalnej,
- nieelastyczna struktura organizacyjna,
- niewłaściwy system motywowania i awansów,
- różnice światopoglądowe lub wyznawanie innych wartości, poglądów i postaw,
- różnice osobowości ludzi pracujących w organizacji, a także ich negatywnych cech,
- przenoszenie problemów rodzinnych lub zdrowotnych na forum grupy.

¹⁰ Z. Ratajczak, *Psychologia pracy i organizacji*, PWN, Warszawa 2008, s. 109.

¹¹ R.W. Griffin, *Podstawy*, s. 638–639.

¹² *Metody sprawnego zarządzania*, red. H. Bieniok, Placet, Warszawa 2001, s. 236.

¹³ Tamże, s. 236.

Rozwiązywanie konfliktów wiąże się z wieloma trudnościami. W związku z tym, można wskazać na najważniejsze etapy procesu rozwiązywania konfliktów, do których zalicza się¹⁴: powstanie sprzeczności między stronami, walka, kompromis, uświadomienie, konsensus. Każdy konflikt rozpoczyna się od powstania sprzeczności między stronami, co powoduje w pierwszej chwili odruch rezygnacji lub ucieczki (wycofania) jednej albo obu stron. Jeśli to nie zadowala stron/stron, to po pewnym czasie dochodzi do walki. Walka jest otwartym przeciwstawieniem się stron i udowadnianiem swoich racji (czynienie strat przeciwnikowi i minimalizowanie własnych). Jednak po pewnym czasie przeciwnicy zauważają, że zniszczenie przeciwnika nie jest łatwe i nie daje pełnej satysfakcji, a zwycięzca również ponosi straty. W tym momencie pojawia się możliwość zawarcia kompromisu.

Kompromis to kolejny etap w procesie rozwiązywania konfliktów, który pojawia się gdy zaczyna się szukać w poglądach przeciwnika elementów racjonalnych lub takich, które można, przy odrobinie dobrej woli, uznać za wspólne lub własne. Jeśli takie elementy istnieją, to kompromis staje się możliwy. Uświadomienie dotyczy zrozumienia przez strony, że przyjęły i uznały część poglądów przeciwnika. W konsekwencji walka zanika lub ulega zawieszeniu na rzecz możliwości konsensusu. Natomiast ostatni etap to konsensus, czyli akceptacja znacznej części poglądów przeciwnika do tego stopnia, że poglądy stron nie różnią się zbyt wiele. Czas i wysiłek, którego wymaga konsensus zwraca się dzięki redukcji czasu i wysiłku potrzebnego do wprowadzenia w życie wspólnie podjętych decyzji¹⁵.

Każdy konflikt może zostać szybko rozwiązany lub trwać bardzo długo i może osiągać różny poziom. Należy jednak pamiętać, że w organizacji można określić optymalny poziom konfliktu, przy którym efektywność rozpatrywanej organizacji jest na najwyższym poziomie¹⁶, a sama świadomość konsekwencji wynikających z rozpowszechnienia konfliktu w organizacji pozwala na skuteczne przeciwdziałanie konfliktom lub dążenie do właściwego ich rozwiązania.

2. Rodzaje, funkcje i efekty konfliktów w organizacji

W organizacjach konflikt najczęściej rozpatrywany jest na kilku płaszczyznach. Może to być konflikt¹⁷: intrapersonalny, interpersonalny, intragrupowy, intergrupowy, międzyorganizacyjny.

Konflikt intrapersonalny pojawia się, gdy trzeba podjąć decyzję w sferze celów, postaw i zachowań, co w wielu przypadkach przejawia się frustracją, stresem

¹⁴ *Metody*, s. 239.

¹⁵ *Metody*, s. 239–240.

¹⁶ A. Pocztowski, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie – procesy – metody*, PWE, Warszawa 2008, s. 391.

¹⁷ Tamże, s. 392.

i napięciem wewnętrznym¹⁸. Powstaje gdy należy dokonać wyboru między dwoma atrakcyjnymi celami¹⁹. Konflikt interpersonalny rodzi się w przypadku sprzeczności celów, postaw lub zachowań między indywidualnymi pracownikami. Konflikt intragrupowy dotyczy sprzeczności wewnątrz konkretnego zespołu pracowniczego lub innej grupy działającej w danej organizacji. Konflikt intergrupowy występuje między grupami istniejącymi w organizacji lub zainteresowanymi jej działaniem. Natomiast konflikt międzyorganizacyjny to konflikt istniejący poza organizacją, ale wpływający również na jej wewnętrzne działanie²⁰.

Konflikt, jako cecha istnienia organizacji, pełni konkretne funkcje, wśród których można wymienić²¹:

- funkcję informacyjną – konflikt dostarcza informacji na temat tego, co dzieje się w całej organizacji lub w poszczególnych zespołach,
- funkcję motywacyjną – konflikt wskazuje na konieczność zmian i poszukiwanie nowych, twórczych rozwiązań.

Najczęściej konflikt kojarzony jest wyłącznie z negatywnymi konsekwencjami, gdyż każdy spór przeszkadza w efektywnej pracy²². Jednak należy podkreślić, że może przynieść organizacji również pozytywne efekty. Zestawienie tych efektów przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Negatywne i pozytywne efekty konfliktu w organizacji

Negatywne efekty konfliktu	Pozytywne efekty konfliktu
powstanie stresu, niechęci i negatywnego nastawienia	dostarczanie informacji o nieprawidłowościach w działaniu organizacji
porzucenie racjonalnego toku myślenia i ujawnienie niekorzystnych emocji	obniżenie istniejącego napięcia
pogorszenie relacji między ludźmi, a w konsekwencji absencja i wzrost płynności kadr	pobudzenie do działania
niszczenie współpracy	ukazanie panujących stosunków
marnotrawstwo czasu i energii ludzkiej	poznawanie ludzi nawzajem, rozpoznawanie własnych postaw i poglądów wraz z określeniem różnic lub podobieństw między nimi
dezorganizacja pracy oraz spadek wydajności i jakości pracy	zwiększenie spójności grupy
obrona dawnych, stereotypowych procesów myślenia	poszukiwanie nowych rozwiązań oraz wdrażanie zmian ograniczających konflikt

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Metody sprawnego zarządzania*, s. 237; E. Więcek-Janka, *Zmiany i konflikty w organizacji*, s. 105–115 oraz [www.discovery-events.pl], dostęp: 10.12.2014 r.

¹⁸ Zarządzanie, s. 392.

¹⁹ *Metody*, s. 235.

²⁰ A. Poczrowski, *Zarządzanie*, s. 393.

²¹ Tamże, s. 392.

²² F. Bohm, S. Laurell *Rozwiązywanie konfliktów, Praktyczny poradnik dla pracodawców i menadżerów*, BL Info Polska, Gdańsk 2009, s. 9–11.

Każdy konflikt może być postrzegany zarówno pozytywnie, jak i negatywnie. Istotne jest jednak to, żeby konflikt w organizacji nie pozostał bez kontroli, bo może to wpłynąć destrukcyjnie nie tylko na pojedyncze osoby, ale przede wszystkim na całą organizację.

3. Specyfika zarządzania konfliktem w organizacji

Pojęcie „zarządzania konfliktem w organizacji”, nazywane również „kierowaniem konfliktem” wiąże się z odpowiednio wczesnym wykrywaniem potencjalnych źródeł nieporozumień w celu podjęcia odpowiednich działań zapobiegawczych. Zadaniem osób zarządzających jest kierowanie procesami związanymi z konfliktem tak, żeby wykorzystać je dla dobra organizacji²³. Kluczowa jest więc rola menedżera, która polega na szczegółowej kontroli dynamiki konfliktu dla stymulowania procesów wpływających na wzrost efektywności realizowanych zadań²⁴.

W całym procesie zarządzania konfliktem należy wyróżnić następujące fazy²⁵:

- analizę sytuacji konfliktowej, a więc określenie przedmiotu, celu sporu i całej sytuacji,
- projektowanie i wybór odpowiedniej strategii,
- implementację strategii wraz z monitoringiem całej sytuacji konfliktowej i wprowadzaniem stosownych zmian.

Każda sytuacja konfliktowa może być inna. W zależności od jej rodzaju oraz przyczyn jej powstania, w organizacjach można zastosować jeden z poniższych sposobów kierowania konfliktem²⁶:

- pobudzanie konfliktu,
- kontrolowanie konfliktu,
- rozwiązywanie i eliminowanie konfliktu.

W pierwszym przypadku kierownictwo organizacji może podjąć decyzję o pobudzeniu konfliktu i wytworzyć konkurencję między pracownikami lub grupami, a więc menedżerowie mogą wprowadzić współzawodnictwo. Należy zaznaczyć, że dopóki w rywalizacji będą przestrzegane ustalone zasady, to konflikt będzie konstruktywny, bo każdy z uczestników będzie dążył do zrealizowania swoich celów, a tym samym przyczyniał się do wzrostu wyników organizacji. Pomocne w pobudzaniu konfliktu może być także wprowadzenie nowej osoby lub osób z zewnątrz, np. nowych pracowników, obecnych pracowników przydzielonych tymczasowo do jakiejś grupy, doradców albo konsultantów. Ponadto,

²³ *Metody*, s. 234.

²⁴ J. Penc, *Menedżer w działaniu. Skuteczne działanie i samodoskonalenie*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 181–182.

²⁵ A. Pocztowski, *Zarządzanie*, s. 396.

²⁶ R.W. Griffin, *Podstawy*, s. 644.

pobudzić konflikt można również przez zmianę dotychczasowych procedur, co pozwoli pracownikom przeanalizować zasady dotychczas wykonywanej pracy²⁷.

Gdy zaistnieje konflikt, menedżer powinien podejmować takie działania, żeby go nie zaostrzać. Powinien też zmierzać do uzgodnienia celów stron oraz znalezienia takiego rozwiązania, które będzie satysfakcjonowało strony biorące udział w sporze. Menedżer może w rozwiązywaniu konfliktu skorzystać z kompromisu i podjąć próbę znalezienia rozwiązania pośredniego między skrajnymi stanowiskami. Godne polecenia jest również konfrontacyjne podejście, które łączy się z zachęceniem obu stron do stawienia czoła konfliktowi²⁸.

W ramach kierowania konfliktem można wyróżnić następujące style: unikania, przystosowywania się, szukania kompromisu, wywierania nacisku, współpracy.

Styl unikania wiąże się z małym ukierunkowaniem na własne cele lub cele innych osób. Osoby w tym stylu najczęściej pozostają neutralne i wierzą, że sytuacja konfliktowa sama się rozwiąże²⁹. Menedżera, który neguje istnienie konfliktów i liczy, że rozwiążą się po pewnym czasie same, pracownicy postrzegają jako szefa, któremu brakuje umiejętności zarządczych i okazują mu lekceważenie. Zatem konflikt zostaje jedynie przytłumiony lub odłożony w czasie³⁰.

Drugi z wymienionych stylów wiąże się z niewielkim dążeniem do osiągnięcia własnych celów, przy jednoczesnym uwzględnianiu celów innych osób w organizacji. Takie osoby ustępują w wielu kwestiach, gdyż liczą na pozytywne załatwienie sporu.

Kolejny styl dotyczy szukania kompromisu i wiąże się z dążeniem do zrealizowania nie tylko własnych celów, ale i celów innych stron konfliktu. Jest to styl bardzo powszechnie wykorzystywany w organizacjach³¹, który wiąże się często z dążeniem do zawarcia wzajemnej ugody. Efektem tego stylu jest zażegnanie konfliktu, ale nie jego rozwiązanie. Należy zauważyć, że w przyszłości, gdy nie będą przestrzegane warunki ugody, może dojść do pogroźek lub otwartego konfliktu³².

Styl wywierania nacisku wiąże się z nastawieniem na osiągnięcie własnych celów, przy małym uwzględnieniu celów innych osób uczestniczących w konflikcie. Jest to styl nastawiony na narzucenie własnych rozwiązań kosztem innych osób³³. Jest stosowany przez menedżera w sytuacji, w której nie istnieją szanse na samodzielne rozwiązanie sporu przez pracowników. Narzuca swoje zdanie korzystając przy tym z władzy, jaką ma w organizacji i często wymusza wdrożenie rozwiązania kierując się niejako dobrem przedsiębiorstwa. Niestety, stłumiony w ten sposób konflikt może wybuchnąć ponownie w przyszłości³⁴.

²⁷ R.W. Griffin, *Podstawy*, s. 642–644.

²⁸ Tamże, s. 642–644.

²⁹ A. Pocztowski, *Zarządzanie*, s. 394.

³⁰ *Metody*, s. 240.

³¹ A. Pocztowski, *Zarządzanie*, s. 395.

³² *Metody*, s. 241.

³³ A. Pocztowski, *Zarządzanie*, s. 395.

³⁴ *Metody*, s. 240.

Natomiast styl współpracy to postępowanie nastawione na maksymalizację wspólnego efektu. Strony dążą do analizy swoich argumentów, żeby w konsekwencji wypracować rozwiązanie najlepsze dla obu stron konfliktu³⁵.

Warto dodać, że w ramach zarządzania konfliktem można również wykorzystać mediację, czyli rozstrzygnięcie konfliktu przez ingerencję mediatora, czyli strony trzeciej. Mediator zostaje upoważniony przez zarząd organizacji do podjęcia działań, gdy menedżerowi nie udaje się rozwiązać konfliktu. Do jego zadań należy wysłuchanie uczestników konfliktu oraz innych pracowników, a następnie podjęcie próby rozwiązania, tak żeby wszyscy byli zadowoleni i nie odczuwali porażki³⁶.

Wszelkie konflikty są nieodłącznym elementem każdej organizacji. Mogą być dla niej źródłem kreatywności, ale też powodem wielu negatywnych zjawisk. Menedżerowie powinni wykorzystywać je jako narzędzie w kierowaniu ludźmi³⁷.

Podsumowując, menedżer powinien znać swoich podwładnych, a także ich potrzeby oraz oczekiwania, i tak organizować pracę, żeby nie dopuścić do ewentualnych antagonizmów. Powinien prowadzić różnego typu działania z zachowaniem zasad sprawiedliwości i poszanowania dla obu stron konfliktu³⁸. Jeśli jednak konflikt zaistnieje, skuteczny menedżer powinien dążyć do konstruktywnego rozwiązania i wykorzystania jego pozytywnych efektów do poprawy efektywności danej grupy lub całej organizacji.

4. Znaczenie zarządzania konfliktem w organizacji na podstawie badań empirycznych

W celu poznania znaczenia zarządzania konfliktem w organizacji oraz sposobu kierowania nim niezbędne stało się przeprowadzenie badań pierwotnych. Badaniem objęto menedżerów, kierowników i dyrektorów zarządzających w wybranych organizacjach. Dobór tych organizacji do badania był celowy. Jako kryterium doboru przyjęto wielkość zatrudnienia i dlatego badaniem objęto 20 wybranych firm działających w regionie konińskim i zatrudniających powyżej 500 osób. Badanie było prowadzone od stycznia do marca 2014 roku. Ankieta została wypełniona w efekcie przeprowadzenia wywiadu osobistego.

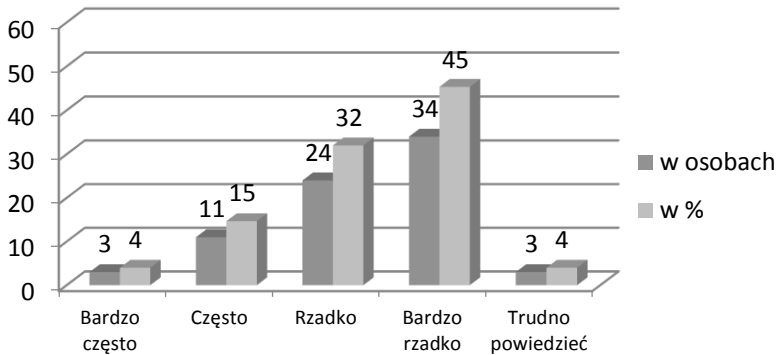
Pierwsze polecenie brzmiało: Proszę ocenić częstotliwość występowania konfliktów w Państwa organizacji. Jak wynika z analizy odpowiedzi, częstotliwość pojawiających się w organizacji konfliktów jest niewielka. Rozkład odpowiedzi został przedstawiony na rys. 1.

³⁵ A. Pocztowski, *Zarządzanie*, s. 395.

³⁶ *Metody*, s. 241.

³⁷ A. Pocztowski, *Zarządzanie*, s. 397.

³⁸ R.W. Griffin, *Podstawy*, s. 642–644.

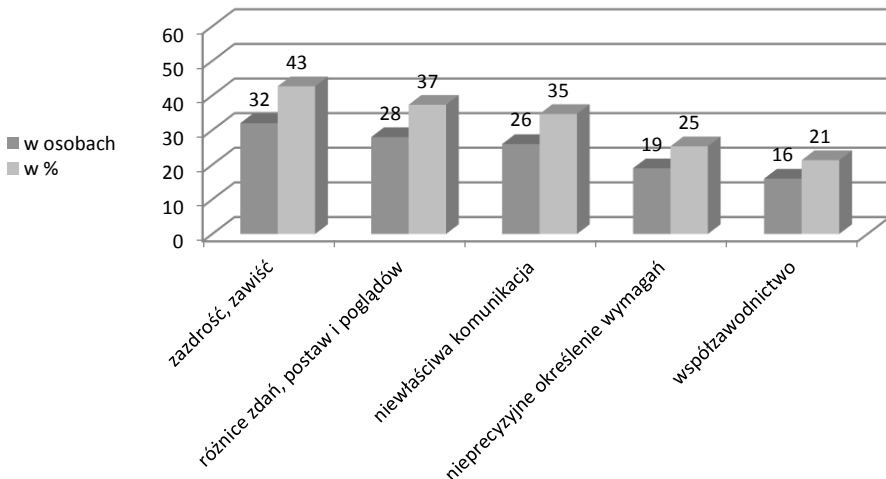


Rys. 1. Częstotliwość występowania konfliktów w organizacji

Źródło: Opracowanie własne.

Zgodnie z powyższym wykresem, badani menedżerowie twierdzą, że konflikty w ich organizacji występują rzadko, a nawet bardzo rzadko (odpowiednio 32% i 45% ankietowanych). Jednocześnie 15% respondentów wskazało na częste występowanie konfliktów, a 4% na bardzo częste. Należy przy tym zaznaczyć, że 4% osób nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Warto podjąć próbę sformułowania dwóch przeciwstawnych wniosków. Pierwszy: organizacje są raczej wolne od częstych konfliktów. Drugi: być może menedżerowie nie mają dokładnej wiedzy na temat zachodzących konfliktów lub też starają się ich unikać.

Drugie polecenie zostało sformułowane następująco: Proszę wskazać najczęstsze powody konfliktu. Respondenci wskazali pięć tych najczęściej występujących. Rozkład odpowiedzi został zamieszczony na rys. 2.

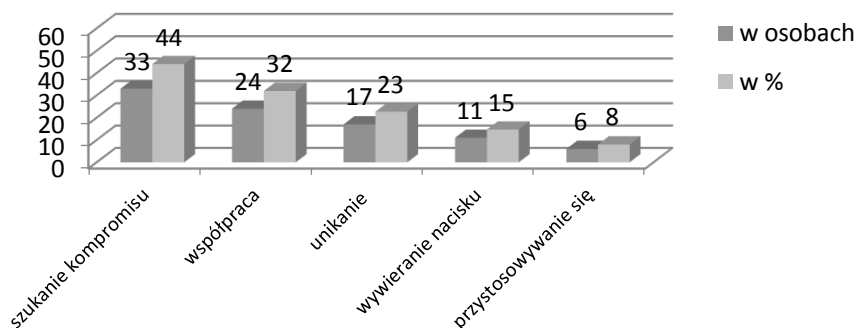


Rys. 2. Powody występowania konfliktów w organizacjach

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie powyższego wykresu można zauważyć, że najczęstszym powodem konfliktów jest zazdrość i zawiść. Tę przyczynę zaznaczyło ponad 40% badanych. Drugim najczęściej wymienianym powodem konfliktów były różnice zdań, postaw i poglądów, co potwierdziło 37% ankietowanych. W dalszej kolejności w badaniu wymieniane były: niewłaściwa komunikacja (35%), nieprecyzyjne określenie wymagań (25%), a także współzawodnictwo (21%).

Kolejne z poleceń sformułowano następująco: Proszę określić styl zarządzania konfliktami najczęściej stosowany w Państwa organizacji. Rozkład odpowiedzi znajduje się na rys. 3.

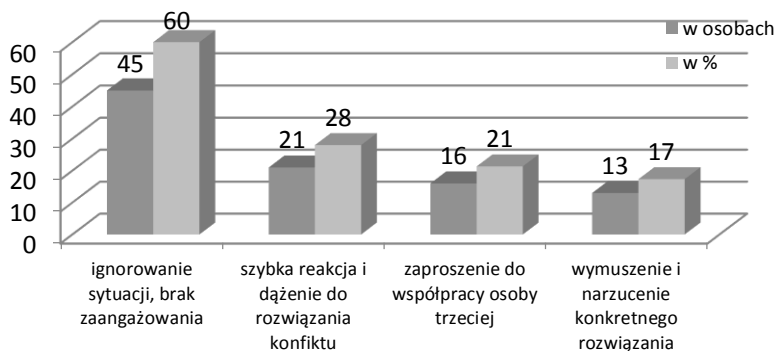


Rys. 3. Style zarządzania konfliktami w organizacjach

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując wykres, można wskazać styl oparty na szukaniu kompromisu jako styl najczęściej stosowany przez ponad 40% menedżerów w ramach zarządzania konfliktami. Ponad 30% ankietowanych uznało, że współpraca jest najlepszym sposobem na zarządzanie konfliktami. Niestety, menedżerowie stosują również unikanie (23%), wywieranie nacisku (15%) i przystosowywanie się (8%).

Natomiast ostatnie polecenie brzmiało: Proszę określić najczęstsze reakcje kierownictwa w sytuacjach konfliktowych. Odpowiedzi zostały przedstawione na rys. 4.



Rys. 4. Reakcje kierownictwa na sytuację konfliktową

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza odpowiedzi na powyższe pytanie pozwala stwierdzić, że przeważająca liczba badanych menedżerów, bo aż 60%, ignoruje sytuację konfliktową i nie angażuje się w nią wcale. Do rozwiązania konfliktu przez szybką reakcję dąży prawie 30% respondentów. W dalszej kolejności warto wskazać, że ponad 20% badanych zaprasza do współpracy mediatora, a 17% decyduje się na narzucenie swojego rozwiązania nie zawsze akceptowanego przez strony sporu.

Zakończenie

Zarządzanie konfliktami jest nieodłącznym elementem pracy każdego menedżera. Nie wszyscy jednak chcą w pełni angażować się w powstały spór i wdrażać działania, które mają stymulować konflikt lub dążenie do jego rozwiązania dzięki wdrożeniu konkretnych metod. Współcześni menedżerowie mają do dyspozycji pięć różnych stylów kierowania konfliktem. Przeprowadzone badania pokazują, że konflikty w organizacjach pojawiają się raczej rzadko, a jeśli zaistnieją, to menedżerowie starają się doprowadzić do współpracy i rozmów na drodze rozwiązywania konfliktu. Niestety, wielu z nich podkreśla, że wolą ignorować zaistniałą sytuację konfliktową, licząc, że konflikt sam się rozwiąże. Warto jednak pamiętać, że nierozwiązany konflikt może przynieść jeszcze większe szkody dla organizacji w przyszłości.

Bibliografia

- Metody sprawnego zarządzania*, red. H. Bieniok, Placet, Warszawa 2001.
- Bohm F., Laurell S., *Rozwiązywanie konfliktów, Praktyczny poradnik dla pracowników i menadżerów*, BL Info Polska, Gdańsk 2009.
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2004.
- Lewicki R., Saunders D., Barry B., Minton J., *Zasady negocjacji*, Rebis, Poznań 2005.
- Moczydłowska J., *Zachowania organizacyjne w nowoczesnym przedsiębiorstwie*, Śląsk, Katowice 2006.
- Myers D.G., *Psychologia*, Zys i S-ka, Poznań 2003.
- Penc J., *Menedżer w działaniu. Skuteczne działanie i samodoskonalenie*, C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Pocztowski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi, Strategie – procesy – metody*, PWE, Warszawa 2008.
- Zachowania organizacyjne wybrane zagadnienia*, red. A. Potocki, Difin, Warszawa 2005.
- Robbins S.P., *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa 2004.
- Ratajczak Z., *Psychologia pracy i organizacji*, PWN, Warszawa 2008.
- Więcek-Janka E., *Zmiany i konflikty w organizacji*, PP, Poznań 2006.

CONFLICT MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

Abstract

The issue of conflict concerns any organization, primarily due to differences between people employed in it. It is therefore necessary to seek tools to assist in their management. Throughout the process, an important role is played by the manager, who using appropriate methods can stimulate, solve or control the conflict situation.

It should also be emphasized that the proper management of conflicts can be one of the elements affecting the proper functioning of the organization, while also its competitiveness. In connection with the issue of timeliness implemented, the aim of this paper is to discuss the essence of the conflict, its sources and effects, and an indication of ways to drive in the conflict. At the same time, by targeting studies the problem of conflicts will also be presented based on surveyed managers. This will show the principles of conflict management in contemporary organizations.

Key words: management, organization, disagreement, dispute

Translated by Agnieszka Szymankowska

Zmiany w zachowaniach konsumentów wyzwaniem dla współczesnego marketingu

Magdalena Bartczak

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
Wydział Społeczno-Humanistyczny
Katedra Zarządzania i Logistyki
mag-bar@wp.pl

Wstęp

Zmieniający się konsument stał się codziennością w świecie biznesu. Coraz częściej podejmowane są próby opisanego jego pojedynczych nowych postaw i zachowań. Wielu, szczególnie marketingowców, próbuje pokazać wpływ tych zmian na wybrane obszary funkcjonowania marketingu. Różnorodność tychże zmian połączona z nieustającym ich tempem sprawia, że wielu zainteresowanych tymi zjawiskami miewa uczucie, że ów konsument jest niedościgniony nie tylko w obszarze efektywnego komunikowania się z nim za pomocą przekazów marketingowych, ale również w obszarze samego tylko jego rozpoznania i zrozumienia. Poza dążeniem do przybliżenia wybranych wyzwań jakie stoją przed marketingiem niniejszy artykuł poświęcony został również próbie uporządkowania wiedzy z zakresu źródeł pochodzenia tychże wyzwań, czyli wpływu na konsumenta kluczowych zjawisk z otoczenia oraz przybliżenia obrazu współczesnego konsumenta poprzez pokazanie jaki jest i jak żyje¹. Wśród badaczy zmie-

¹ Zarówno teoria jak i praktyka marketingu mówi o segmentacji konsumentów jako podstawy odpowiedniego przygotowania i adresowania oferty rynkowej. Autorka ma ponad 15-letnią praktykę w dziedzinie marketingu i jest w pełni przekonana o zasadności takich działań, szczególnie jeśli segmentacja ta opiera się na kryteriach psychologicznych lub społecznych, bądź bazuje na zachowaniach konsumentów, a nie jedynie na zmiennych

niającego się otoczenia i zmieniającego się konsumenta pojawiają się dwa na pozór sprzeczne stwierdzenia. Jedni twierdzą, że to zmieniający się klient i jego rosnąca rola wywołuje zmiany i turbulencje w otoczeniu. Drudzy z kolei głoszą, że to zmiany w otoczeniu w naturalny sposób wywołują zmiany w zachowaniach konsumenckich.

1. Determinanty zachowań konsumentów

Pierwszym z czynników determinujących zmiany zachowań konsumentów jest komercjalizacja. Jeszcze piętnaście lat temu na wyższych uczelniach uczono studentów na specjalnościach marketingowych, że przedmiotem marketingu może być produkt lub usługa. Postępująca komercjalizacja sprawia, że obecnie mówi się już o dziesięciu i więcej przedmiotach marketingu. Obok wspomnianych produktów i usług przedmiotami marketingu są osoby, wydarzenia, doświadczenia, miejsca, wartości niematerialne i materialne, organizacje, informacja i idee². Poza komercjalizacją wielu obszarów życia człowieka nasila się nierozzerwalnie z nią związana konkurencja. W literaturze przedmiotu mówi się już o hiperkonkurencji, którą cechują gwałtowne i intensywne zwroty, deregulacje, nowe modele prowadzenia działalności itp. Kolejnymi, i być może najistotniejszymi, zjawiskami determinującym zmiany postaw i zachowań konsumenta są globalizacja oraz związane z nią postęp techniczny i rewolucja informatyczna. Mobilność społeczna, otwartość na poznawanie nowych kultur i czerpanie z nich inspiracji do własnego życia, mieszanie się kultur, tzw. transkulturowość, połączona z niemal nieograniczonym dostępem do zasobów internetu, rozprzestrzenianie się technologii „chmury”, lawinowe tempo tworzenia danych (na przestrzeni jedynie dwóch lat 2012–2014 w opinii naukowców liczba przesłanych danych na świecie zwiększył się dwukrotnie i osiągnie 110 eksabajtów miesięcznie³) oraz wirtualizacja życia, m.in. w sieciach znajomych portalach społecznościowych sprawiły, że współczesny konsument, jest w wielu dziedzinach życia zupełnie inny od tego sprzed 15–20 lat.

2. Charakterystyka współczesnego konsumenta

Próbując odpowiedzieć na pytanie, jaki jest współczesny konsument, na pierwszy plan wysuwa się jego pięć charakterystycznych, wyróżniających na tle

demograficznych lub ekonomicznych. Powyższy artykuł prezentuje uogólniony obraz konsumenta XXI wieku po to, żeby przybliżyć jak dalece konsument końca wieku XX różni się od obecnego bez próby jego segmentacji, przez co dla biznesu nie będzie on kierunkowskazem zmian, ale z pewnością może stanowić dobre tło do własnych, dalszych badań i prac nad rozwojem organizacji.

² Ph. Kotler, K.L. Keller, *Marketing*, REBIS, Poznań 2012, s. 5–7.

³ J. Dziwińska, *Marketingowy raport mniejszości*, „M&M Polska” 2014, nr 3, s. 38.

poprzednich pokoleń, cech. Współczesny konsument, szczególnie dzięki dostępowi do zasobów internetu, jest dobrze doinformowany, lepiej wykształcony, a przez to również bardziej świadomy (w tym również świadomy społecznie i ekologicznie). Te cechy sprawiają, że społeczeństwo jest coraz bardziej świadome tego, jaki wpływ na otaczający świat mają zachowania konsumenckie. Obserwując rynki rozwinięte, można przypuszczać, że w kolejnych latach wyłoni się nowy ruch zwany „społecznie zaangażowanym konsumpcjonizmem”, który połączy wysiłki wielu osób na rzecz dobra społecznego, ochrony zdrowia lub właśnie środowiska naturalnego. Lepiej wyedukowany i dobrze doinformowany konsument to też konsument bardziej wymagający, taki, który oczekuje produktu lub usługi dopasowanej do jego potrzeb, to konsument, który otwarcie deklaruje poszukiwanie przyjemności, a przy tym jest niecierpliwy, przez co oczekuje zaspokojenia swoich potrzeb niemal natychmiast (cyfrowy świat przyzwyczaił konsumentów do tego, że nie chcą na nic czekać, pojęcie odroczonej przyjemności, które dla psychologów było jedną z miar dojrzałej osobowości i odróżniało dorosłych od dzieci przestaje funkcjonować – konsumenci chcą mieć wszystko i to niemal natychmiast⁴). Kolejną charakterystyczną cechą nowego konsumenta jest to, że przestał być anonimowy i o ile słabnie potrzeba ekshibicjonizmu znajdującego swe ujście w aktywnym i szczegółowym relacjonowaniu swojego życia na portalach społecznościowych, a do tego konsumenci deklarują, że nie są skłonni udostępniać swoich danych osobowych, o tyle nasila się monitoring aktywności internautów w sieciach, a oni sami, wbrew deklaracjom, w zamian za niewielkie zachęty dzielą się swoimi danymi (obecnie 70% ludzi jest gotowych udostępnić swoje dane w zamian za pewne korzyści⁵).

Różnorodność otaczającego świata, otwartość i chęć, a przy tym możliwość częstego doświadczania czegoś nowego sprawiają, że konsument jest zmienny, a jego gusta nierzadko pofragmentowane. Konsument często łączy ze sobą pozornie sprzeczne rzeczy, miesza style w czym odnajduje przyjemność i nierzadko również sposób na akcentowanie swojej tożsamości. Poza tymi cechami znakiem naszych czasów jest zmęczenie, a nawet zirytowanie reklamą. W ciągu roku w Polsce jest emitowanych ponad 6 mln reklam telewizyjnych i drugie tyle reklam radiowych, 700 tys. reklam kinowych, blisko pół miliona reklam outdoorowych, 300 tys. reklam prasowych i niezliczona ilość reklam internetowych. Dom mediowy OMD od 2009 roku prowadzi cykliczne badanie Wskaźnika Irytacji Reklamą (WIR). Wyniki tego badania nie pozostawiają złudzeń – irytacja Polaków reklamą rośnie (ponad 40% deklaruje wysoki stopień irytacji reklamą) i najprawdopodobniej nadal będzie rosła (od 2009 roku trend wzrostowy). Konsumenci znużeni kontaktem z reklamą szukają wszelkich możliwych sposobów, jak od niej uciec (do rezygnacji z odbiornika telewizyjnego

⁴ M. Nowicki, *Marki idą po rozum do głowy*, „M&M Polska” 2014, nr 3, s. 48–49.

⁵ J. Dziwińska, *Marketingowy raport mniejszości*, „M&M Polska” 2014, nr 3, s. 38.

włącznie lub wykorzystywanie AdBlockerów zatrzymujących reklamy on-line)⁶. Poirytowanie reklamą przejawia się, lub w niedługim czasie przejawia się, m.in. ograniczoną wrażliwością na tradycyjne przekazy reklamowe (już w tej chwili w Polsce mówi się o tzw. ślepotcie banerowej), poszukiwaniem autentyzmu⁷, a w dłuższej perspektywie, jeśli poirytowanie reklamą nie straci na sile, można się spodziewać buntu przeciwko markom i świadomego poszukiwania produktów „no name”, jak choćby już powstały „No Name Luxury Hotel”. Ponadto współczesny konsument żyje szybko i mobilnie (przeciętny użytkownik smartfona sięga po niego 150 razy w ciągu dnia – sprawdza godzinę, wysyła wiadomości, dzwoni, korzysta z poczty, map, przeglądarek oraz portali społecznościowych)⁸. Znakiem naszych czasów są dwa zjawiska związane z ekranami. Pierwsze, pod nazwą „screening”, określa wszechobecne w życiu konsumenta ekrany: w smartfonach i tabletach, w bankomatach, taksówkach, autobusach, pociągach, wagonach metra, na lotniskach, w automatycznych kasach sklepowych oraz w punktach informacyjnych supermarketów i centrów handlowych, windach, stacjach benzynowych, barach lub restauracjach. Drugie określane jako „multiscreening” odnosi się do równoczesnego korzystania z kilku ekranów. Konsumenci ponad 3–4 godziny dziennie spędzają przed laptopem, 3 godziny przy komputerze stacjonarnym i 2,6 godziny ze smartfonem w dłoni, dodatkowo telewizor zajmuje im 2 godziny, czytnik e-booków 1,6 godziny, tablet 1,5 godziny i konsola do gier 1,4 godziny. W towarzystwie ekranów przeciętny Polak spędza 15 godzin dziennie. Wydawałoby się to niemożliwe, ale wyjaśnienie stanowi wspomniane zjawisko multiscreeningu, czyli jednoczesnego korzystania z co najmniej dwóch urządzeń wyposażonych w ekran (60% badanych deklaruje, że podczas oglądania telewizji korzysta także z laptopa, a 43% ze smartfona)⁹.

3. Współczesny konsument wyzwaniem dla marketingu

Wymagający, doinformowany, zmienny i niecierpliwy konsument już niezaprzeczalnie stanowi duże wyzwanie dla marketingu, a jak jeszcze na to nakłada się zmęczenie i zirytowanie reklamą, to menedżerowie marketingu muszą

⁶ J. Bandera-Sikorska, *Reklamy coraz bardziej irytują Polaków*, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013, s. 21.

⁷ Millward Brown z The Futures Company w 2012 roku wyłonili trend pod nazwą „Poszukiwanie autentyzmu”, który jest odpowiedzią na homogeniczność globalnej kultury, słabnącą wiarę w autorytety, degradację środowiska i podejrzliwość wobec wielkich marek, a przejawia się przywiązywaniem wagi do pochodzenia i doświadczenia w produkcji, poszukiwaniem opowieści o ludziach, którzy tworzyli marki i upewnienia się, że są marki, którym mogą zaufać.

⁸ M. Marciniak, *Mobilny klient wymaga więcej*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10, s. 18.

⁹ A. Sakowicz, *Multiscreening – w świecie wielu ekranów i wielu możliwości*, „Media & Marketing Polska” 2013, nr 10, s. 32.

wznosić się na wyżyny, aby sprostać tym ogromnym oczekiwaniom. Nowy konsument to nowe wyzwanie, zarówno w obszarze tworzenia nowych produktów i usług jak i budowania marki, a także tworzenia komunikacji marketingowej, które nierzadko wiążą się z koniecznością przepracowania całego modelu własnego biznesu. Niecierpliwość lub wysokie wymagania konsumenta skutkują pojawianiem się innowacyjnych rozwiązań w obszarze produktów lub usług, jak np. możliwość płacenia rachunków telefonem komórkowym albo dostarczanie przesyłek pocztą „lotniczą” pod drzwi odbiorcy, wykorzystując drony, czyli bezzałogowe statki latające¹⁰.

Z kolei wysokie oczekiwania konsumenta połączone z poszukiwaniem przez niego przyjemności i doznań przekłada się niemal na ciąg innowacji, np. w zakresie emisji obrazów i dźwięków, a nawet ... zapachów. Do niedawna przekazy medialne oddziaływały na wzrok i słuch. Zastosowanie technologii 3D znacznie zwiększyło potencjał wizualny obrazu, wprowadzenie przestrzennego dźwięku pozwoliło na oddanie głębi pomieszczeń, ale w kolejnych krokach wprowadzenie ekranów dotykowych zaangażowało kolejny ze zmysłów – dotyk. W kinach prezentowane są filmy w technice 3D, 4D, a nawet 5 i 7D, które oprócz trójwymiarowego obrazu i dźwięku umożliwiają wrażenia zapachowe, ruchowe i inne, a na rynek wprowadzane są już dotykowo-zapachowe ekrany LCD, które potrafią produkować i rozpylać ponad 2000 różnych zapachów¹¹. Ponadto, współczesny konsument nie chce już tylko gotowych produktów, nawet jeśli dobrze zaspokajają, a nawet wyprzedają jego potrzeby, on chce tworzyć własne produkty lub zostawiać na nich swoje piętno (zjawisko to nosi nazwę „kastomizacji”¹² lub inaczej „dopasowywania” i jest wykorzystywane nawet w produktach codziennego użytku, np. akcja promocyjna jednej z sieci handlowych pozwalała stworzyć własne bikini), a nawet chce uczestniczyć w procesie tworzenia nowych produktów, czemu służy m.in. *crowdsourcing*. Pionierem w takim przedsięwzięciu crowdsourcingowym był koncern Volkswagen, który zrealizował w Chinach projekt „People’s Car Project”, którego efektem jest model samochodu zaprojektowany przez Chińczyków dla Chińczyków i który został zainspirowany 260 tysiącami pomysłów.

Nowy i wymagający konsument determinuje innowacje nie tylko na poziomie produktów lub usług. Dojrzały marketingowiec widzi wyraźnie, że m.in. rosnące w siłę marki własne, nieefektywność działań zasięgowo-wizerunkowych, ślepotą reklamową konsumentów oraz ich większa nielojalność rodzi potrzebę innego podejścia do zarządzania marką i tutaj zrodziło się zarządzanie wartością dodaną, które polega na tym, że do układanki dobry produkt/usługa, konsekwentny wizerunek, należy dodać coś więcej, coś co będzie postrzegane

¹⁰ [www.merketing-news.pl], dostęp: 12.12.2013.

¹¹ A. Potrykus-Wincza, *Multiprzyszłość marketingu zmysłów*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10, s. 79.

¹² J. Tidd, J. Bessant, *Zarządzanie innowacjami. Integracja zmian technologicznych, rynkowych, organizacyjnych*, Oficyna, Warszawa 2011, s. 332–333.

przez konsumenta jako wartościowe (najlepiej jeśli odpowiada to na konkretny *insight* lub długofalowe trendy konsumenckie)¹³. Powiązane to jest ściśle ze zjawiskiem „*storytellingu*”, w myśl którego firmy nie powinny nakłaniać do sprzedaży ani prezentować swoich produktów, a powinny konsumentom opowiadać, urzekać ich swoją historią, a idąc jeszcze o krok dalej, mówi się o zjawisku „*lovemarks*”.

Lovemarks to filozofia myślenia o markach przez pryzmat tego, co powoduje, że niektóre z nich stają się absolutnie wyjątkowe i znajdują szczególne miejsce w umysłach i sercach konsumentów. W związku z postępującą komodyzacją coraz większej liczby kategorii oraz towarzyszący jej wzrost konkurencyjności sprawia, że coraz mniejsze szanse na wyróżnienie się daje przewaga konkurencyjna definiowana na poziomie atrybutów. Klasyczne podejście do budowania brandów było i jest przesiąknięte myśleniem, że pozostają w posiadaniu firm, które je kreują i nimi zarządzają. Lovemarks są własnością ludzi, którzy je kochają i nie wyobrażają sobie życia bez nich, ponieważ utożsamiają wartości, które są im bliskie i istotne. Lovemarks inspirować do lojalności wykraczającej poza racjonalne przesłanki – aby to osiągnąć, niezbędne jest zasłużenie w oczach konsumentów na szacunek i zaskarbienie sobie ich miłości¹⁴.

Jednak zmiany w zachowaniach współczesnych konsumentów determinują nie tylko wynalazki i innowacyjne rozwiązania w obszarze produktu lub usługi, a nawet sposobu myślenia o swojej marce. To równocześnie definitywny koniec jednokierunkowych przekazów. Tradycyjny, linearny i jednokierunkowy model komunikowania się z konsumentem, w myśl którego firma generuje przekaz i kontroluje informacje na temat swojej firmy lub oferty, zostaje zastąpiony siecią powiązań, w której tradycyjny przekaz stanowi jedynie mały fragment, a zdecydowana większość treści wymyka się spod jakiejkolwiek kontroli firmy. Dlatego każdy ruch w marketingu musi być doskonale przemyślany i zaplanowany, ponieważ zwykle nie ma dla nich drogi powrotnej, a błędy na tym poziomie bardzo trudno naprawić. Rozpatrując zmiany w obszarze wpływu oczekiwań konsumenta na działalność marketingową, warto spróbować udzielić sobie odpowiedzi na pytania, co, jak i kiedy mówić do konsumenta. Konsument nie szuka już i od dawna nie zachwyca się kreacjami reklamowymi. Znacznie chętniej sięga po treści, które są mu przydatne albo ciekawe. Tworzenie wartościowego kontentu to jedna z pierwszych sugestii na pytanie, co mówić konsumentowi, a ponadto, konieczne jest dobre przygotowanie gruntu dla kontentu powstającego poza kontrolą firmy. Rozwój mediów społecznościowych dał konsumentom bodziec do kreowania i wyszukiwania kontentu oraz dzielenia się nim, a technologia sprawiła że jest to teraz niezwykle łatwe. Przewiduje się, że tworzone treści będą traktowane przez konsumentów na równi z profesjonalnie

¹³ A. Szokal-Egiert, *Postaw na wartość dodaną*, „Media&Marketing Polska” 2013, nr 6, s. 34.

¹⁴ I. Kalerński, A. Kwaśniewska, *Lovemarks, czyli rzeczy które kochamy*, „Brief” 2012, nr 9, s. 32.

produkowanymi materiałami o charakterze informacyjnym lub rozrywkowym. Oznacza to, że zwykli ludzie, „zwykli celebryci” będą produkować i publikować контент nie tylko dla grona znajomych, ale też dla szerszej publikacji¹⁵. Wpływ społeczności może się przekładać nie tylko na decyzje biznesowe i produktowe firm, ale także na przeniesienie relacji z marką na wyższy poziom, m.in. przez społeczne zaangażowanie. Działania partycypacyjne, których podstawą jest wielostronna komunikacja, stanowią zerwanie z klasycznym modelem, w którym firma wychodzi z gotową inicjatywą, przeznaczając na nią pieniądze i stara się trafić do określonej grupy docelowej. Zamiast tego firmy np. pomagają grupie osób, które chcą zaspokoić jakąś potrzebę społeczną. Relacja uczestników takich inicjatyw, często crowdsourcingowych (szukanie pomysłów, innowacji i rozwiązań biznesowych wśród szerokiego grona konsumentów) z marką staje się dużo głębsza, marka wpływa pozytywnie na życie nie tylko pojedynczych osób, ale całych społeczności¹⁶. Model ten jest wykorzystywany np. przez Fundację Aviva w ramach konkursu grantowego „To dla mnie ważne”. Organizator podjął się pomocy rodzicom w wychowaniu małych dzieci, stworzył do tego przyjazną przestrzeń w internecie i oddał inicjatywę w ręce zaangażowanych społeczności (lokalnych i wirtualnych).

Wyedukowany, wymagający, a do tego zmęczony reklamą konsument przestaje być podatny na takie chwytły, jak powtarzanie reklam, ich natrętną wszechobecność oraz wykorzystywanie ich jako przerywnika. Konsumenci pomijają telewizyjne spoty podczas odtwarzania nagrywanych programów, zakładają blokady reklam typu *pop-up* na przeglądarkach internetowych, korzystają z opcji „pomiń reklamę” i płacą dostawcom treści, takim jak Pandora, za eliminowanie wszelkich informacji promocyjnych¹⁷. Dlatego też dużo lepsze efekty przynosi dopasowywanie treści przekazu do konkretnego odbiorcy, zwane personalizacją (w Wielkiej Brytanii na 450 stacjach benzynowych Tesco na ekranach Amscreen wyświetlano reklamy dopasowane do płci i wieku klientów podjeżdżających zatankować samochód), czy też niestandardowe formy komunikowania się, jak wspomniany wcześniej crowdsourcing, który jest nie tylko narzędziem generowania nowych pomysłów, ale również narzędziem skutecznej, bo angażującej komunikacji, np. kampania ciastek Oreo pod nazwą „Daily Twist”, w której z okazji stulecia marki rozpoczęto 100-dniową serię „ciastkowych” projektów, które nawiązują do najważniejszych wydarzeń kolejnych dni. Rano internauci zgłaszali propozycje tematów przewodnich, a po południu głosowali na swoje ulubione projekty. Zaletą takiej aktywności jest nie tylko zdobywanie i filtrowanie tysięcy pomysłów, ale również zaangażowanie klientów.

¹⁵ J. Dziwisińska, *Marketingowy raport mniejszości*, „M&M Polska” 2014, nr 3, s. 38.

¹⁶ A. Mytych, brand menedżer Aviva Group, dla „M&M Polska” 2014, nr 3, s. 37.

¹⁷ J.F. Rayport, *Nowe mediom reklamowe: ludzkie doświadczenia*, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013, s. 66.

Popularność strony Oreo na Facebooku wzrosła o 4400% w porównaniu z trzema miesiącami poprzedzającymi rozpoczęcie kampanii. Konsumentów poszukujących przyjemności łatwiej przekonać do gry, aniżeli do zapoznania się z przekazem reklamowym, dlatego nasila się tzw. gamifikacja, czyli nowa sztuczka reklamowa polegająca na wbudowaniu gier w reklamy, aby wzbudzić i utrzymać zainteresowanie przez wystarczająco długi czas i dotrzeć z komunikatem do odbiorcy.

W reklamie telewizyjnej Coca-Cola, skierowanej na rynek Hongkongu, zachęcano widzów, by przy użyciu smartfonów „wyłapywali” kapsle przelatujące na ekranie telewizyjnym. Wykonany w odpowiednim momencie ruch telefonem powodował przechwycenie kapsla na ekran telefonu i zdobycie punktów, które potem można było wymienić na losy w loterii (w pierwszym miesiącu aplikacja została pobrana 380 tysięcy razy, a ekspozycja reklamy przekroczyła 9 mln wyświetleń).

Konsumenci coraz bardziej uodparniają się na napływające zewsząd komunikaty reklamowe, wykształcają w sobie mechanizmy selekcji, a to zmusza do poszukiwania niestandardowych rozwiązań i często wyjście *off-line* jak *ambient marketing* lub marketing doświadczeń, które odwołują się do emocji i nastawione są na budowanie relacji zamiast epatowania komunikatami pro-sprzedażowymi. Maya Angelou, słynna afroamerykańska poetka, piosenkarka i aktorka powiedziała: *Ludzie mogą zapomnieć, co powiedziałeś i co zrobiłeś, ale nigdy nie zapomną tego, jak dzięki tobie się poczułi....*¹⁸. Dobrym przykładem tutaj może być marka Red Bull, która dużą część swojej komunikacji z konsumentem kształtuje przez doświadczenia¹⁹. Tendencją na rynkach światowych staje się projektowanie doznań (*experience design*), których przykładem mogą być wirtualne przymierzalnie w sieci sklepów odzieżowych dla młodzieży. Stojąc przed multimedialnym ekranem przypominającym lustro, klient może przymierzać wirtualne ubrania, które są odpowiednikami prawdziwych produktów dostępnych w sklepie, bez potrzeby zakładania ich na siebie. Inteligentny system pozwala na automatyczne publikowanie zdjęć na portalach społecznościowych – stanowi to dla młodzieży oszczędność czasu połączoną z interaktywną zabawą²⁰.

Nawet odpowiednia treść przygotowana w odpowiedni sposób nie przyniesie efektów, jeśli nie zostanie dostarczona w odpowiednim czasie (szczególnie w obliczu mobilności konsumenta). Zatem warto ułatwić dostęp do informacji, tworząc stronę mobilną lub własną aplikację, która będzie zawsze i wszędzie w telefonie klienta, umieścić kody QR na metkach, aby ułatwić odnalezienie w sieci, lub wykorzystać **geolokalizację**, zwaną też reklamą śledzącą, która pozwala, aby przekaz reklamowy dostosowany został do konkretnej lokalizacji konsumenta. Przykładowo, Wrocław ma swój profil dzięki czemu odwie-

¹⁸ K. Dyrzcz, *Jak doświadczyć, to kupi*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10, s. 75.

¹⁹ [www.redbull.com].

²⁰ A. Potrykus-Wincza, *Multiprzyszłość marketingu zmysłów*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10, s. 77.

dzający go goście mogą dowiedzieć się o ciekawych miejscach i atrakcjach w mieście. Starbuck zapewnił w swoich kawiarniach darmowy dostęp do sieci, dwie aplikacje mobilne do budowy relacji z klientami, na stolikach nakładki Dura-cell Powermat ładujące telefony klientów, podczas gdy oni piją kawę, a Adidas poszedł dalej wykorzystując ekran jako witrynę sklepową *neo store* w Norymberdze – przechodnie mogli dokonywać zakupów nocą, wybierając produkt na elektronicznej witrynie, a całość transakcji kończyła się na telefonie klienta²¹.

Zakończenie

Cały artykuł pokazuje ciąg wyzwań i oczekiwań wobec agencji i działów marketingu. Jednak nie zostali oni pozostawieni sami sobie, dlatego że na niespotykaną dotychczas skalę rozwinęła się technika i analityka, które ułatwiają im realizację wyzwań. Każdego dnia, trzy razy na sekundę, produkujemy tyle danych, ile zawiera cały księgozbiór Biblioteki Kongresu. Większość to nieistotny szum, dlatego tak ważne przy planowaniu i realizacji działań marketingowych jest dysponowanie analityką na odpowiednim poziomie. Do niedawna wystarczyło kilka razy do roku zbierać dane historyczne i szukać korelacji pomiędzy wynikami a kilkudziesięcioma zmiennymi (analityka 1,0). Obecnie analityka 2,0, zasilana integracją wielkich zbiorów danych, rozwiązań opartych na chmurze obliczeniowej i nowych metod analitycznych, umożliwia wyciąganie nowych wniosków na temat wpływu marketingu na przychody przedsiębiorstwa²².

Reklama elektroniczna daje marketingowcom znacznie większe możliwości przystosowania przekazu do sytuacji życiowej konkretnego konsumenta. Na internetowych giełdach powierzchni reklamowych marketingowcy uczestniczą w trwających ułamki sekund aukcjach. Konkuruje o możliwość dotarcia z reklamą do pojedynczego, wyselekcjonowanego internauty (owa selekcja odbywa się na podstawie historii aktywności w internecie i mediach społecznościowych, zachowań nabywczych w internecie lub poza nim, lokalizacji lub profilu demograficznego). Po utworzeniu tysięcy wersji reklamy w formacie standardowej jednostki internetowej, takiej jak baner, marketingowcy mogą w ramach skomplikowanego procesu przetwarzania danych, nazwanego dynamiczną realizacją, wybrać tę wersję, która ma największe szanse na pozytywny odzew ze strony konkretnego odbiorcy. Wszystko to trwa od 30 do 120 milisekund – od momentu, w którym użytkownik klika na link lub wpisuje adres URL, inicjując przywołanie strony do momentu ściągnięcia strony internetowej²³.

²¹ M. Marciniak, *Mobilny klient wymaga więcej*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10, s. 18.

²² *Dzięki analityce 2,0 przedsiębiorstwa mogą realizować różne scenariusze i błyskawicznie zmieniać strategie reklamowe*, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013, s. 46–47.

²³ J.F. Rayport, *Nowe mediom reklamowe: ludzkie doświadczenia*, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013, s. 66.

W niedalekiej przyszłości można się również spodziewać, że interaktywne kontakty z marką będą się rozgrywały na poziomie sekund niezbędnych do wygenerowania odpowiedzi, a nie minut, godzin lub dni. Oznacza to, że marki same będą budowały swoje relacje z konsumentami bez udziału pracowników działu marketingu lub agencji reklamowych – dzięki własnej sztucznej inteligencji. Marki zaczną kontaktować się same z konsumentami w punktach styku wymagających konwersacyjności przebiegającej w czasie rzeczywistym (pierwsze nieporadne próby są już za nami: smok piwa Strong, Asystent PKP lub wersja Akinatora wykorzystywana przez PKO)²⁴. Dzięki tym narzędziom marketingowiec jest, i będzie w przyszłości, w stanie precyzyjnie „targetować” przekazy, czyli kierować odpowiednią treść do odpowiedniego odbiorcy, w odpowiednim czasie, co *de facto* stanowi klucz do skuteczności jego działań.

Im szybciej menedżerowie w firmach zrozumieją, że stare i tradycyjne podejście do konsumenta, traktowanie go jako „jednego z wielu” i nieustanne zalewanie go, nawet nierzadko poprawną, komunikacją marketingową przestaje się sprawdzać, a czasem może nawet przynieść efekt odwrotny od zamierzonego, tym szybciej rozpoczną tworzenie wyjątkowej firmy. Wyjątkowej zarówno pod względem oferty odpowiadającej na konkretne potrzeby lub je kreującej, jak i ciekawej nieszablonowej komunikacji, która nie tylko nie będzie męczyć odbiorcy, ale sam będzie poszukiwał z nią kontaktu, a przez to pozwoli na budowanie wyjątkowych doświadczeń na styku konsumenta z marką. Poszukiwanie tej wyjątkowości jest w obecnej rzeczywistości biznesowej tak ważne, ponieważ daje realne szanse nie tylko na przetrwanie w turbulentnym i konkurencyjnym otoczeniu, ale również na rozwój. Stara prawda w marketingu mówi o tym, że niezadowolony klient odejdzie na pewno. Zadowolony też wcześniej czy później odejdzie, bo się znudzi, bo zacieka go inna oferta, bo będzie miał poczucie, że ta lojalność sprawia, że umykają mu inne okazje itp. Nie odejdzie tylko ten, który jest zachwycony i to właśnie oczarowywanie i zachwywanie konsumenta powinno stać się celem zabiegów marketingu, bo tylko dzięki niemu powstaną długofalowe, pozytywne relacje, które dla firm przełożą się również na dobre perspektywy rozwoju i zyski.

Bibliografia

- Bandera-Sikorska J., *Reklamy coraz bardziej irytują Polaków*, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013.
- Do czego używamy urządzeń mobilnych, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013.
- Dyrz K., *Jak doświadczyć, to kupi*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10.
- Dziwińska J., *Marketingowy raport mniejszości*, „M&M Polska” 2014, nr 3.

²⁴ M. Nowicki, *Marki idą po rozum do głowy*, „M&M Polska” 2014, nr 3, s. 49.

Dzięki analityce 2,0 przedsiębiorstwa mogą realizować różne scenariusze i błyskawicznie zmieniać strategie reklamowe, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013.

Kaleński I., Kwaśniewska A., *Lovemarks, czyli rzeczy które kochamy*, „Brief” 2012, nr 9.

Kotler Ph., Keller K.L., *Marketing*, REBIS, Poznań 2012.

Marciniak M., *Mobilny klient wymaga więcej*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10.

Nowicki M., *Marki idą po rozum do głowy*, „M&M Polska” 2014, nr 3.

Potrykus-Wincza A., *Multiprzyszłość marketingu zmysłów*, „Marketing w Praktyce” 2013, nr 10.

Rayport J.F., *Nowe medium reklamowe: ludzkie doświadczenia*, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec 2013.

Sakowicz A., *Multiscreening – w świecie wielu ekranów i wielu możliwości*, „Media&Marketing Polska” 2013, nr 10.

Szokal-Egiert A., *Postaw na wartość dodaną*, „Media&Marketing Polska” 2013, nr 6.

Tidd J., Bessant J., *Zarządzanie innowacjami. Integracja zmian technologicznych, rynkowych, organizacyjnych*, Oficyna, Warszawa 2011, s. 332–333 [www.merketing-news.pl], dostęp: 12.12.2013.

CHANGES IN CONSUMER BEHAVIOR POSE A CHALLENGE FOR CONTEMPORARY MARKETING

Abstract

The ever changing environment and the consumer changing along with it pose a great challenge to marketing. Commercialization of many aspects of human life, growing competition or even hypercompetition, globalization and technological advance are the main factors that determine changes for contemporary consumers. Contemporary consumer is well informed and aware, fickle, demanding, non-anonymous and on top of that aggravated and tired with ubiquitous advertising. The consumers' life is fast and mobile. They pose a challenge for several marketing fields, including product and service development, brand management philosophy and selection of a method that ensures effective communication with them. Facing such great challenges, in order to ensure effectiveness, marketing managers employ several technological devices and analytical tools that allow precise communication targeting, in other words conveying the right content to the right consumer at the right time.

Key words: challenges for marketing, consumer behavior, mobility, aggravation with advertising, personalization

Translated by Magdalena Bartczak

Działalność izb gospodarczych jako instytucji otoczenia biznesu

Marcin Domański

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Wydział Zarządzania

Katedra Zarządzania i Analizy Zasobów Przedsiębiorstwa

domanski.poczta@gmail.com

Wstęp

Rozważania dotyczą działalności instytucji otoczenia biznesu, takie jak izby gospodarcze w Polsce na początku XXI wieku. Przeprowadzona analiza ma wskazać, czy podmioty te nadal pozostają atrakcyjną formą zrzeszania się przedsiębiorców oraz jakie są aktualnie cele ich działalności. W artykule wskazano także najważniejsze inicjatywy podejmowane obecnie przez izby gospodarcze na przykładzie Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu.

1. Instytucje otoczenia biznesu

Instytucjami otoczenia biznesu nazywane są podmioty, które oferują usługi wspierające przedsiębiorczość. Podmioty tego typu często zamiennie określa się także instytucjami wsparcia przedsiębiorczości, organizacji okołobiznesowych lub ośrodkami wsparcia przedsiębiorczości i innowacyjności¹. Na ogół jednostki te nie działają w celu osiągnięcia zysku, a jeśli wypracują – przeznaczają go na cele statutowe służące wspieraniu przedsiębiorczości.

¹ J. Markiewicz, *Instytucje otoczenia biznesu. Rola w kształtowaniu innowacyjności sektora MSP na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, US, Szczecin 2010, s. 116.

Początku działalności pierwszych instytucji otoczenia biznesu należy upatrywać już w IX wieku, gdy w Barcelonie powstała pierwsza izba gospodarcza, zrzeszająca kupców związanych z handlem w rejonie Morza Śródziemnego. Najdynamiczniejszy rozwój izb gospodarczych, będących jednym z przykładów instytucji otoczenia biznesu, przypada na wiek XIX². W tym okresie prawie we wszystkich krajach europejskich powstały izby handlowo-przemysłowe – nowoczesne, jak na swoje czasy, organizacje samorządu gospodarczego. Obserwowany wówczas rozwój był naturalną konsekwencją szerzenia się kapitalizmu i rosnącego znaczenia środowisk gospodarczych w kształtowaniu rozwoju poszczególnych państw³, który trwa do dziś.

W Polsce również powstawały izby gospodarcze, a w broszurze wydanej przez Gospodarczy Instytut Wydawniczy w 1948 roku, poświęconej właśnie izbom gospodarczym, wskazywano m.in.: *Niewiele jest instytucji i ustaw gospodarczych, które by przetrwały do obecnych czasów w niezmienionej postaci. Należą do nich Izby Przemysłowo-Handlowe. Rozporządzenie Prezydenta R.P. z dnia 15 lipca 1927 roku, które je powołało do życia, w ten sposób określa zadania, które Izby mają do spełnienia: „Stałą reprezentację interesów gospodarczych przemysłu i handlu powierza się Izbom Przemysłowo-Handlowym organizowanym i działającym na podstawie niniejszego Rozporządzenia i osobnych dla każdej Izby Statutów”⁴.*

Odnosząc się natomiast do Wielkopolski, należy wskazać, że w Poznaniu, już w 1850 roku, powstał samorząd gospodarczy, który opierał się na prawie pruskim i w znacznej mierze uwzględniał interesy ludności niemieckiej. Przynależność do samorządu miała obligatoryjny charakter, który zobowiązywał polskich przemysłowców i kupców do respektowania jego postanowień. Rok później utworzono w Poznaniu Izbę Handlową (*Handelskammer*). W 1919 roku niemiecką *Handelskammer* rozwiązano i powołano nową – polską – izbę, ustalono jej komisarza rządowego oraz syndyka. Kolejne zmiany przyszły wraz z rokiem 1950, gdy ówczesne władze zadecydowały o jej likwidacji. Wznowienie działalności Izby Handlowej w Poznaniu nastąpiło w czerwcu 1989 roku, gdy powołano istniejącą obecnie, Wielkopolską Izbę Przemysłowo-Handlową, która była pierwszym podmiotem tego typu w nowej Polsce⁵.

Szerokie badania na temat funkcjonowania instytucji okołobiznesowych w Polsce po 1989 roku przeprowadził Krzysztof B. Matusiak. Wyróżniono m.in. pięć podstawowych okresów rozwoju infrastruktury okołobiznesowej, do których zaliczyć należy⁶:

² J. Markiewicz, *Instytucje otoczenia biznesu*, s. 116.

³ A. Zarzycki, *Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa, tradycja i współczesność: 1851–2001*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2001, s. 3.

⁴ *Izby Handlowo-Przemysłowe*, Gospodarczy Instytut Wydawniczy Sp. z o.o. Izby Przemysłowo-Handlowych i Rady Naczelnej Zrzeszeń Kupieckich RP, Warszawa 1948, s. 4.

⁵ A. Zarzycki, *Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa*, s. 11, 39, 96–103, 121.

⁶ K.B. Matusiak, *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości – przesłanki, polityka i instytucje*, Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB, Radom – Łódź 2006, s. 332.

- okres pionierski – lata 1990–1993,
- rozwiązywanie problemów rynku pracy – lata 1993–1996,
- stabilizacja systemów wsparcia i nowe pomysły – lata 1998–2000,
- okres przedakcesyjny – lata 2001–2004,
- pierwsze doświadczenia unijne – po 1 maja 2004 r.

Podsumowując należy wskazać, że funkcje, jakie spełniały badane organizacje w ostatnich latach, zmieniały się w zależności od potrzeb występujących na rynku.

2. Izby gospodarcze jako instytucje otoczenia biznesu

W literaturze przedmiotu brakuje szczegółowych i kompleksowych danych dotyczących liczby funkcjonujących instytucji otoczenia biznesu w Polsce. Występują także trudności w zidentyfikowaniu poszczególnych jednostek, a część ośrodków łączy w ramach jednej lokalizacji kilka różnych inicjatyw, które obsługuje jeden zespół pracowników. Występują również sytuacje, w których instytucje otoczenia biznesu powoływane są w sposób doraźny, np. w wyniku pozyskania finansowania na dane przedsięwzięcie lub uruchamianie na potrzeby realizacji konkretnego projektu⁷. W ostatnich latach powstały opracowania dotyczące ogólnych statystyk instytucji okołobiznesowych w Polsce, szczególnie w kontekście działalności innowacyjnej. Badania takie przeprowadziła m.in. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w 2004 i 2012 roku, oraz przywołałny wyżej Krzysztof B. Matusiak, w 2004 i 2006 roku.

Wyniki badań przeprowadzonych przez PARP wskazały, że analizowane instytucje najczęściej kwalifikowały swoją działalność jako centra transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory technologiczne, parki przemysłowe, parki naukowo-technologiczne, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, centra innowacji technologicznych, organizacje wspierające przedsiębiorców oraz inne. Wśród badanych podmiotów najliczniejszą grupę stanowiły organizacje wspierające przedsiębiorców – 43%. Ośrodki wspierania przedsiębiorczości stanowiły 34,3% badanych, inkubatory przedsiębiorczości 14,4%, a centra transferu technologii 5,1%. Do grupy ogólnie zdefiniowanej jako „inne” zakwalifikowało się 13,7% badanych podmiotów. Poniżej 3% progu wystąpień znalazły się: izby gospodarcze – 2,2%, ośrodki szkoleniowe – 2,9%, parki naukowo-technologiczne – 1,1% i parki przemysłowe – 1,8%, centra innowacji technologicznych – 1,8% oraz inkubatory technologiczne⁸. Wyniki badań przeprowadzonych w 2006 r. przez Krzysztofa B. Matusiaka wskazały natomiast, że ponad 40% instytucji otoczenia biznesu w Polsce działało w formie fundacji

⁷ J. Markiewicz, *Instytucje otoczenia biznesu*, s. 138.

⁸ W. Burdecka, *Instytucje otoczenia biznesu: badanie własne PARP, 2004 r.*, PARP, Warszawa 2004, s. 7.

i stowarzyszeń, 23% w ramach spółek prawa handlowego, a prawie 19% podmiotów w instytucjach typu izby gospodarcze, cechy rzemieślnicze oraz zrzeszenia branżowe⁹.

W opracowaniu *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – raport 2012*, przygotowanym przez PARP, wskazano także, że podmioty typu izby przemysłowo-handlowe, cechy rzemioł itp. stanowiły 9% podmiotów zarządzających ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości¹⁰.

Tabela 1. Struktura rodzajowa podmiotów zarządzających ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości w latach 1999–2012 9 (w %)

Wyszczególnienie	1999	2001	2004	2007	2009	2010	2012
stowarzyszenie	40	40	29	20	19	20	23
fundacja	35	35	20	14	14	14	19
spółka akcyjna	11	13	24	12	11	12	15
spółka z o.o.	2	3		19	23	23	18
jednostka administracji publicznej	8	8	4	8	7	7	6
jednostka instytucji naukowo-badawczej	-	-	6	11	10	11	10
instytucja przedstawicielska biznesu (izba przemysłowo-handlowa, cech rzemioł itp.)	4	2	16	17	16	14	9

Źródło: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – raport 2012*, red. A. Bąkowski, M. Mażewska, PARP, Warszawa 2012, s. 17.

Chcąc natomiast wyjaśnić samo pojęcie izb gospodarczych w odniesieniu do instytucji otoczenia biznesu, należy wskazać, że obecnie przedsiębiorcy mogą zrzeszać się w izbach gospodarczych działających na podstawie ustawy z 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych. Izba gospodarcza jest organizacją samorządu gospodarczego, reprezentującą interesy gospodarcze zrzeszonych w niej przedsiębiorców, szczególnie wobec organów władzy publicznej. Izby gospodarcze kształtują i upowszechniają zasady etyki w działalności gospodarczej, opracowują i doskonalą normy rzetelnego postępowania w obrocie gospodarczym¹¹. Instytucje te wraz z cechami i zrzeszeniami określa się także organizacjami samorządu gospodarczego i zawodowego¹². Izby gospodarcze mogą również na zasadzie dobrowolności zrzeszać się w Krajowej Izbie Gospodarczej. W KIG mogą zrzeszać się również organizacje gospodarcze i społeczne, których przedmiotem działania jest wspieranie rozwoju gospodarczego. Krajowa Izba Gospodarcza reprezentuje wspólne interesy gospodarcze zrzeszonych członków¹³.

⁹ K.B. Matusiak, *Stan polskich ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w 2006 r.*, w: *Innowacje i przedsiębiorczość dla przyszłości SOOIPP Annual – 2006*, red. G. Gromada, M. Matusiak, M. Nowak, SOOIPP, Łódź – Poznań – Warszawa – Wrocław 2006, s. 126.

¹⁰ *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, s. 17.

¹¹ Ustawa z 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych, Dz.U. 1989 nr 35 poz. 195 z późn. zm.

¹² B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia biznesu: rozwój, wsparcie, instrumenty*, Difin, Warszawa 2004, s. 116–117.

¹³ Ustawa z 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych, Dz.U. 1989 nr 35 poz. 195 z późn. zm.

3. Izby gospodarcze w dobie działalności innowacyjnej

Obecne szybkie przemiany gospodarcze oraz procesy rozwojowe wymagają współpracy ze strony przedsiębiorstw współistniejących na rynku. W procesach tych coraz większą rolę odgrywają instytucje otoczenia biznesu – różnego typu ośrodki innowacji i przedsiębiorczości. Od początku transformacji systemowej w 1990 roku, poza latami 1998–2000, liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości systematycznie rosła. W połowie 2010 roku ich liczbę określano na 735, a w 2012 roku było to 821 aktywne działające ośrodki. Wśród nich należy wyróżnić następujące grupy¹⁴:

- 40 parków technologicznych i 14 inicjatyw parkowych,
- 29 inkubatorów technologicznych,
- 73 preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości,
- 58 inkubatorów przedsiębiorczości,
- 69 centrów transferu technologii,
- 68 funduszy kapitału zaangażowanego,
- 10 sieci aniołów biznesu,
- 86 lokalnych i regionalnych funduszy pożyczkowych,
- 55 funduszy poręczeń kredytowych,
- 319 ośrodków szkoleniowo-doradczych i informacji.

Powyższe informacje należy odnieść do liczby przedsiębiorstw istniejących w Polsce w 2012 roku. Informacje w tym zakresie, na podstawie danych statystycznych przygotowywanych przez GUS, zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Liczba i struktura przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2012 roku

Wyszczególnienie	Ogółem	Osoby fizyczne	Osoby prawne
małe	1 776 258	1 640 896	135 362
(w tym mikro)	1 719 187	1 612 900	106 287
średnie	15 484	2 290	13 194
duże	3 201	102	3 099
razem	1 794 943	1 643 288	151 655
Struktura (w %)			
małe	99,0	99,9	89,3
(w tym mikro)	95,8	98,2	70,1
średnie	0,9	0,1	8,7
duże	0,2	0,0	2,0
razem	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2014.

¹⁴ *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, s. 13.

W 2012 roku w Polsce działalność gospodarczą prowadziło prawie 1 795 tys. przedsiębiorstw niefinansowych¹⁵ wobec 1 785 tys. przedsiębiorstw w 2011 roku, co oznacza wzrost o 0,6%. Podobnie jak w poprzednich latach, wśród przedsiębiorstw dominowały jednostki małe, stanowiące 99% wszystkich przedsiębiorstw, przy czym mikroprzedsiębiorstwa o liczbie pracujących do 9 osób stanowiły 95,8% badanej populacji. Udział jednostek średnich i dużych stanowił odpowiednio 0,9% i 0,2% wszystkich przedsiębiorstw. Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, największy odsetek przedsiębiorstw prowadziło działalność handlową – 28,6%. Wśród tych podmiotów 99,3% to przedsiębiorstwa małe, a mikroprzedsiębiorstwa to 96,1% badanej zbiorowości. Średnie przedsiębiorstwa stanowiły natomiast 0,6%, a duże 0,1% populacji. Działalność budowlaną prowadziło 13% łącznej liczby przedsiębiorstw, działalność profesjonalną, naukową i techniczną – 11,8%, a przemysłową – 10,4%. W każdym rodzaju działalności dominowały przedsiębiorstwa małe, przy czym najwyższy ich udział odnotowano w pozostałej działalności usługowej (99,9%)¹⁶.

W następnej kolejności dokonano analizy liczby przedsiębiorstw z uwzględnieniem ich rozkładu terytorialnego. Liczbę i strukturę przedsiębiorstw według województw w 2012 roku przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Liczba i struktura przedsiębiorstw według województw w 2012 r.

Województwo	Liczba	Struktura (w %)
dolnośląskie	145 106	8,1
kujawsko-pomorskie	87 043	4,8
lubelskie	76 196	4,2
lubuskie	45 142	2,5
łódzkie	121 334	6,8
małopolskie	163 176	9,1
mazowieckie	305 998	17,0
opolskie	36 548	2,0
podkarpackie	70 430	3,9
podlaskie	43 197	2,4
pomorskie	116 185	6,5
śląskie	210 639	11,7
świętokrzyskie	47 492	2,6
warmińsko-mazurskie	52 847	2,9
wielkopolskie	183 667	10,2
zachodniopomorskie	89 943	5,0
razem	1 794 943	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*

¹⁵ Dane prezentowane przez GUS nie obejmują jednostek prowadzących działalność zaklasyfikowaną według Polskiej Klasyfikacji Działalności 2007 do sekcji A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo), K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa) oraz O (administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenie społeczne).

¹⁶ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 22.

Zdecydowanie najwięcej przedsiębiorstw w 2012 r. prowadziło swoją działalność na terenie województwa mazowieckiego (17%), śląskiego (11,7%) oraz wielkopolskiego (10,2%).

Kontynuacją przeprowadzonej analizy jest zbadanie liczby członków Krajowej Izby Gospodarczej, w ramach której na zasadzie dobrowolności mogą się zrzeszać izby gospodarcze oraz inne organizacje gospodarcze i społeczne, których przedmiotem działania jest wspieranie rozwoju gospodarczego. Dane opracowane na podstawie informacji prezentowanych na stronie internetowej KIG (<http://www.kig.pl>) przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Liczba i struktura członków Krajowej Izby Gospodarczej

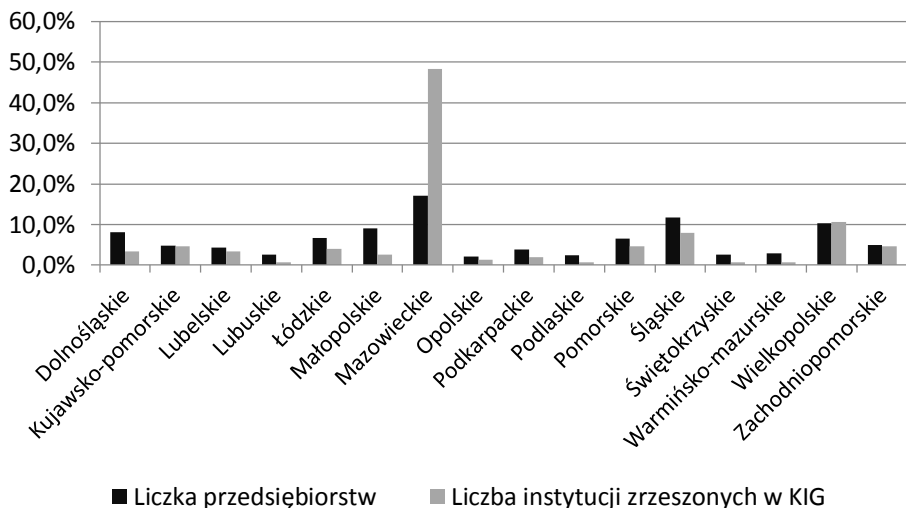
Województwo	Liczba	Struktura (w %)
dolnośląskie	5	3,3
kujawsko-pomorskie	7	4,6
lubelskie	5	3,3
lubuskie	1	0,7
łódzkie	6	4,0
małopolskie	4	2,6
mazowieckie	73	48,3
opolskie	2	1,3
podkarpackie	3	2,0
podlaskie	1	0,7
pomorskie	7	4,6
śląskie	12	7,9
świętokrzyskie	1	0,7
warmińsko-mazurskie	1	0,7
wielkopolskie	16	10,6
zachodniopomorskie	7	4,6
razem	151	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [<http://www.kig.pl/o-nas/czlonkowie.html>], dostęp: 18.11.2014.

Na rys. 1. przedstawiono porównanie struktury terytorialnej liczby przedsiębiorstw w Polsce w 2012 roku oraz liczby członków Krajowej Izby Gospodarczej.

Podobnie jak ma to miejsce w przypadku rozkładu terytorialnego liczby przedsiębiorstw, również działalność podmiotów zrzeszonych w Krajowej Izbie Gospodarczej skupia się na terenie województw mazowieckiego (48,3%), wielkopolskiego (10,6%) oraz śląskiego (7,9%). Należy zatem wskazać, że koncentracja przedsiębiorstw oraz instytucji otoczenia biznesu zrzeszonych w KIG wykazuje podobne cechy. Istotne skupienie przedsiębiorstw oraz instytucji około biznesowych zaobserwowane w województwie mazowieckim wynika m.in. ze stołecznej funkcji miasta Warszawy. Wiele przedsiębiorstw ze względu na kontakty handlowe oraz prestiż lokuje swoje siedziby w stolicy kraju. Na terenie Warszawy swoje siedziby posiadają także liczne podmioty okołobiznesowe o charakterze ogólnopolskim.

polskim, takie jak Polska Izba Rzecznostwa Majątkowego, Związek Polskiego Leasingu lub Ogólnopolskie Stowarzyszenie Konsultantów Zamówień Publicznych oraz międzynarodowym, takich jak Izba Przemysłowo-Handlowa Polska-Izrael, Polsko-Bałkańska Izba Handlowa czy też Polsko-Turecka Izba Gospodarcza i inne.



Rys. 1. Porównanie struktury terytorialnej liczby przedsiębiorstw w Polsce w 2012 r. oraz liczby członków Krajowej Izby Gospodarczej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2014 oraz [<http://www.kig.pl/o-nas/czlonkowie.html>], dostęp: 18.11.2014.

4. Działalność Wielkopolskiej Izby Handlowo-Przemysłowej

Analizując instytucje typu izby gospodarcze, należy wskazać na szczególny cel ich działalności. Są to organizacje dobrowolnie zrzeszające przedsiębiorstwa, których głównym przedmiotem działania jest integracja i reprezentacja tych podmiotów. Ponadto, jak już wskazano, poszczególne izby gospodarcze mogą się zrzeszać w Krajowej Izbie Gospodarczej, która ma na celu reprezentowanie wspólnych interesów zrzeszonych członków, współpracę z rządem oraz nawiązywanie kontaktów zagranicznych. W statucie Krajowej Izby Gospodarczej wskazano, że realizuje ona swoje cele między innymi przez świadczenie na rzecz członków i przedsiębiorców pomocy, w różnych formach i zakresie, w tym także w podejmowaniu i prowadzeniu działalności zmierzającej do zastosowania osiągnięć naukowych, technicznych lub organizacyjnych oraz współpracę z centralnymi i terenowymi organami administracji państwowej i samorządowej, organizacjami społeczno-zawodowymi, organizacjami i instytucjami o charakterze ogólnokrajowym, ogólnounijnym (UE) i międzynarodowym.

Działalność Krajowej Izby Gospodarczej obejmuje także tworzenie i prowadzenie systemów informacji gospodarczej, wykonywanie zadań w zakresie współpracy z zagranicą, udzielanie pomocy organizacyjnej i doradczo-konsultacyjnej, inspirowanie i pomoc organizacyjną w działalności marketingowej i promocji – między innymi organizowanie misji gospodarczych, udziałów w wystawach i targach, popieranie rozwoju kształcenia zawodowego i współpracę w tym zakresie z właściwymi organami oświatowymi oraz kształtowanie zasad rozwoju kształcenia ustawicznego. Ponadto, przy izbie działa sąd arbitrażowy oraz prowadzona jest działalność szkoleniowa i wydawnicza na rzecz kreowania postaw proinnowacyjnych oraz wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki, w tym również promocji nowych technologii i budowania społeczeństwa opartego na wiedzy, a także promocja klastrów (klastering).

W Wielkopolsce istnieje 16 podmiotów zrzeszonych w KIG, w tym m.in. Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa. Izba została powołana w celu nawiązania do tradycji instytucji samorządu gospodarczego oraz stałej reprezentacji interesów gospodarczych przemysłu i handlu jako kontynuator i sukcesor Izby Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu. Jako organizacja samorządu gospodarczego, zrzeszająca przedsiębiorców oraz ich związki o charakterze regionalnym, działa na terenie województw: wielkopolskiego, lubuskiego, kujawsko-pomorskiego oraz realizuje swoje cele w całym kraju jak i za granicą. Celami statutowymi WIPH są natomiast:

- reprezentowanie i ochrona interesów gospodarczych jej członków,
- kultywowanie tradycji wielkopolskiej gospodarności oraz propagowanie i wspieranie przedsiębiorczości obywateli jako podstawy rozwoju ekonomicznego,
- udzielanie członkom izby pomocy w rozwiązywaniu problemów ekonomicznych, organizacyjnych i prawnych związanych z obejmowaniem i prowadzeniem przez nich działalności zarobkowej,
- współdziałanie z organami państwowymi i samorządowymi w zakresie tworzenia korzystnych warunków działalności gospodarczej,
- inspirowanie i rozwijanie współpracy gospodarczej członków izby z zagranicą,
- stanie na straży przestrzegania dobrych obyczajów kupieckich w stosunkach między członkami izby,
- prowadzenie działalności kulturalnej, oświatowo-wychowawczej, szkoleniowej, sportowo-turystycznej i towarzyskiej służącej integracji środowisk gospodarczych,
- działanie na rzecz wzrostu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw z regionu Wielkopolski.

Dążąc do realizacji wskazanych wyżej celów, Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa w ostatnich latach podejmowała działania dotyczące¹⁷:

¹⁷ Sprawozdanie z działalności Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w roku 2012; Projekty unijne realizowane przez Wielkopolską Izbę Przemysłowo-Handlową

- organizacji i udziału w szkoleniach, warsztatach, seminariach, forach i konsultacjach;
- świadczenia usług doradczych i organizacji konferencji dla przedsiębiorców;
- kojarzenia partnerów oraz dokonywania legalizacji dokumentacji eksportowej na podstawie posiadanego uprawnienia Krajowej Izby Gospodarczej;
- obsługi firm w zakresie organizacji zagranicznych wyjazdów biznesowych;
- udziału w spotkaniach i konferencjach dotyczących współrealizowanych projektów;
- współpraca z klastrami; WIPH jest założycielem i koordynatorem trzech klastrów: Wielkopolskiego Klastra Zaawansowanych Technik Automatyzacji ELPROTECH, Wielkopolskiego Klastra MEBEL DESIGN, Wielkopolskiego Klastra Firm Projektowo-Wykonawczych ARCHI-PROJEKT oraz aktywnym członkiem Stowarzyszenia Polski Klaster Innowacyjnych Technologii Kuźniczych „Hefajstos” i Wielkopolskiego Klastra Edukacyjnego;
- regularnego wydawania i dystrybucji Magazynu Wielkopolskich Środowisk Gospodarczych „Echo”;
- organizacji „Śniadań biznesowych” i cyklicznych imprez pod nazwą „Biesiada Intelktualna”;
- realizacji projektów unijnych adresowanych do przedsiębiorstw z Wielkopolski:
 - „KIGNET Innowacje – Izbowy system wsparcia innowacyjności przedsiębiorstw”,
 - „Centrum Promocji i Wsparcia Innowacyjności Organizacyjnej Przedsiębiorstw – stymulowanie relacji kooperacyjnych i współpracy pomiędzy firmami”,
 - „As biznesu – promowanie społecznej odpowiedzialności biznesu w Wielkopolsce”,
 - „*Transfer of experiential and innovative teaching methods for business education*” (TEIT-MBE) – Transfer innowacyjnych metod nauczania dla biznesu,
 - „E-Pragmatic” i „Natura 2000”,
 - „Praca wysokiej jakości na zielonym rynku pracy w województwie wielkopolskim”,
 - „Zarządzanie innowacją. Adaptacja i zastosowanie sprawdzonych rozwiązań hiszpańskich na gruncie polskim”,
 - „*Strategie Management Games – innovative teaching methods for business education*” (SMGBE),
 - „*Strengthening Business Performance Management in Economic Networks*”,

adresowane do przedsiębiorstw wielkopolskich oraz Zamierzenia Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej na 2014 rok.

- *“Internationalization and Commercialization Methods for Business Networks”*.

Ponadto, przy Wielkopolskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu działa Sąd Arbitrażowy Izby i Organizacji Gospodarczych Wielkopolski, którego celem jest szybkie i bezkonfliktowe rozstrzygnięcie sporów pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Obecnie realizowany jest także projekt „Program Edukacji ekologicznej w zakresie gazu łupkowego: Razem o łupkach”.

Zakończenie

Kierunki zmian obserwowane w światowej gospodarce oraz w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw w ostatnich latach skłaniają do wniosków, że współdziałanie przedsiębiorstw może być skuteczną drogą do ich rozwoju. Jednym ze sposobów na ułatwienie tworzenia nowych powiązań pomiędzy poszczególnymi podmiotami może być zrzeszanie się przedsiębiorstw w ramach różnego typu instytucji okołobiznesowych. Członkostwo w takich organizacjach może stanowić istotny element strategii działalności przedsiębiorstw i stymulować podejmowanie nowych wyzwań.

Na podstawie przykładu Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej można zauważyć, że organizacje takie jak izby gospodarcze wychodzą obecnie poza ich podstawowe funkcje polegające na integracji i reprezentacji zrzeszonych podmiotów. Wspólna realizacja projektów unijnych, działalność szkoleniowa i wydawnicza lub funkcjonowanie sądu arbitrażowego sprawiają, że instytucje te nadal są atrakcyjnym miejscem spotkań przedsiębiorców.

Aktualnie funkcjonujący model działalności izb gospodarczych jest wynikiem zmian, jakie zaszły w polskiej gospodarce w dwóch ostatnich dziesięcioleciach, a szczególnie w po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Obserwując inicjatywy podejmowane przez Wielkopolską Izbę Przemysłowo-Handlową, należy wskazać, że są one odpowiedzią na aktualne zapotrzebowanie rynku, przez co organizacja ta jest nadal postrzegana jako godny zaufania partner biznesowy. Kolejną szansą dla instytucji tego typu jest efektywne wykorzystanie możliwości, jakie daje nowa perspektywa finansowa funduszy europejskich na najbliższe lata, tj. 2014–2020. Należy zatem wskazać, że obecnie funkcjonujący model izb gospodarczych jest dopasowany do otoczenia rynkowego, jednak wymaga stałej obserwacji i wprowadzania zmian dostosowanych do bieżącej sytuacji makroekonomicznej.

Rozważania zawarte w niniejszym opracowaniu mogą być przyczynkiem do dalszych prac na temat powiązań tworzących się między przedsiębiorstwami zrzeszonymi w instytucjach około biznesowych, takich jak izby gospodarcze.

Bibliografia

Burdecka W., *Instytucje otoczenia biznesu: badanie własne PARP, 2004 r.*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.

Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2014.

Filipiak B., Ruszała J., *Instytucje otoczenia biznesu: rozwój, wsparcie, instrumenty*, Difin, Warszawa 2004.

Izby Handlowo-Przemysłowe, Gospodarczy Instytut Wydawniczy Sp. z o.o. Izba Przemysłowo-Handlowych i Rady Naczelnej Zrzeszeń Kupieckich RP, Warszawa 1948.

Markiewicz J., *Instytucje otoczenia biznesu. Rola w kształtowaniu innowacyjności sektora MSP na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.

Matusiak K.B., *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości – przesłanki, polityka i instytucje*, Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB, Radom – Łódź 2006.

Matusiak K.B., *Stan polskich ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w 2006 r.*, w: *Innowacje i przedsiębiorczość dla przyszłości SOOIPP Annual – 2006*, red. G. Gromada, M. Matusiak, M. Nowak, SOOIPP, Łódź – Poznań– Warszawa – Wrocław 2006.

Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – raport 2012, red. A. Bąkowski, M. Mażewska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

Sprawozdanie z działalności Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w roku 2012, projekty unijne realizowane przez Wielkopolską Izbę Przemysłowo-Handlową adresowane do przedsiębiorstw wielkopolskich oraz Zamierzenia Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej na 2014 rok.

Ustawa z 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych, Dz.U. 1989 nr 35 poz. 195 z późn. zm.

Zarzycki A., *Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa, tradycja i współczesność: 1851–2001*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2001.

CHAMBERS OF COMMERCE AS BUSINESSES ORGANIZATION

Abstract

This paper analyzes the activity and the current structure of businesses and chambers of commerce in Poland. A chamber of commerce is a form of business network, which represents the interests of its members across all business sectors. Nowadays chambers of commerce are expanding its activities, becoming an attractive place for business meetings and a environment that is favorable to innovation. An example would be the Wielkopolska Chamber of Commerce and Industry in Poznań which is an organization of regional reach, voluntary, apolitical and independent, functioning as one of the business self-government bodies.

Key words: chamber of commerce, trade organizations, innovation, cooperation

Translated by Marcin Domański

Formy kooperacji przemysłowej. Studium przypadku Terravita sp. z o.o.

Bartosz Marcinkowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
bartosz.marcinkowski@ue.poznan.pl

Wstęp

Kooperacja rozumiana jako forma organizacji produkcji badana jest już od narodzin kapitalistycznej produkcji przemysłowej¹, jednak za początki jej dynamicznego rozwoju należy przyjąć lata osiemdziesiąte ubiegłego wieku, kiedy to liczba umów kooperacyjnych zawieranych pomiędzy przedsiębiorstwami zaczęła intensywnie wzrastać². Przez ten czas współpraca międzyorganizacyjna stała się istotną kwestią tworzonej strategii rozwoju, pozwalając przedsiębiorstwom na wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej poprzez zwiększanie siły rynkowej i efektywności działania, poszerzanie rynków zbytu, umożliwiając jednocześnie dostęp do nowych, kluczowych umiejętności oraz zasobów produkcyjnych.

Współdziałanie³ przedsiębiorstw należy rozpatrywać jako zjawisko naturalne dla realizacji procesów produkcyjnych. Nie jest bowiem możliwe, aby w dzisiejszych czasach wytwarzać dobra, bądź dostarczać usługi, nie współpracując z pozostałymi podmiotami działającymi na rynku – dostawcami, odbiorcami, a nawet konkurentami. Obecnie przedsiębiorstwa coraz częściej dezintegrują cykl produkcyjny

¹ J. Olszyński, *Kooperacja przemysłowa w gospodarce kapitalistycznej: aspekty teoretyczne*, SGPiS, Warszawa 1989, s. 5.

² M. Warner, red., *International encyclopedia of business and management*, Thomson Learning, London 2002, 2nd ed, s. 1052.

³ W niniejszym artykule pojęcia *współpraca* oraz *współdziałanie* przedsiębiorstw traktowane są jako terminy sobie równoważne.

poprzez zlecanie poszczególnych jego etapów wyspecjalizowanym jednostkom. Skutkiem stosowania takiej strategii jest dynamiczny rozwój relacji międzyorganizacyjnych – dziś firmy nierzadko współpracują z kilkudziesięcioma, a nawet z kilkuset kontrahentami, co z kolei rodzi szereg istotnych problemów. Jednym z nich jest wybór formy współpracy z kooperantami, który odpowiednio stosowany pozwala na wzmacnianie więzi ze strategicznymi partnerami i ograniczanie współpracy z jednostkami mało znaczącymi w procesie tworzenia wartości, co z kolei przekłada się na umiejscowienie danego przedsiębiorstwa w najkorzystniejszej fazie łańcucha wartości.

W świetle powyższych, jako cel artykułu określono rozpoznanie i ocenę możliwości wykorzystania różnorodnych form współpracy międzyorganizacyjnej występujących w praktyce gospodarczej. Realizacji celu posłużyły przeprowadzone badania empiryczne, w których wykorzystano metodę studium przypadku przedsiębiorstwa Terravita sp. z o.o. z Poznania, prowadzącego działalność na rynku wyrobów czekoladowych.

1. Typologia form współdziałania przedsiębiorstw

Przez ostatnie dwa stulecia powszechnie wierzone, że sukces gospodarczy zawdzięcza się w dużej mierze konkurencji rynkowej. Wyniki badań wskazują jednak, iż stwierdzenie to jest co najwyżej w połowie prawdziwe. Nie podlega dyskusji, że rynek jest użytecznym mechanizmem koordynacji aktywności gospodarczej, a konkurencja stwarza bodźce stymulujące rozwój. Jednak w pewnym momencie, konkurencja przestaje wystarczać – gospodarka ewoluuje, gdy jej ramy instytucjonalne zachęcają podmioty indywidualne i organizacje do stałego angażowania się w działalność produkcyjną – a to wymaga współdziałania⁴.

Wbrew szerokiemu zainteresowaniu środowiska naukowego tematem współpracy przedsiębiorstw w literaturze przedmiotu brakuje jednolitej koncepcji kooperacji przemysłowej, a samo pojęcie interpretowane jest w różny sposób przez wielu autorów. Termin „kooperacja” ma swoje korzenie w łacińskim słowie *co-operari*, które oznacza *współpracować* – *co*, oznacza razem, natomiast *operari*, pracować⁵. Najogólniejszą oraz najbardziej podstawową definicję omawianego terminu podaje Słownik Wyrazów Obcych, zgodnie z którym kooperacja oznacza współpracę, współdziałanie, a kiedyś również spółdzielczość⁶. W polskiej literaturze można zauważyć rozbieżność poglądów, czy kooperację należy traktować jako synonim współpracy⁷, czy też zawężać jej znaczenie *stricte* do

⁴ L. Kenworthy, *Balancing Competition and Cooperation*, "Challenge" 1996, t. 39, nr 4, s. 51.

⁵ A. Bańkowski, *Etymologiczny słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 2000, s. 792.

⁶ W. Kopaliński, *Podręczny słownik wyrazów obcych*, Rytm, Warszawa 2006, s. 422.

⁷ I. Jaźwiński i A. Kiernożycka-Sobejko, *Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów*, "Nierówności Społeczne

realizacji cyklu produkcyjnego, współpracę traktując jako wszelkie współdziałanie mające na celu osiągnięcie korzyści⁸.

Podkreśla się często, że kooperacja dotyczy szerokiego spektrum jednostek, w tym podmiotów indywidualnych, przedsiębiorstw, organizacji społecznych, instytucji naukowych, regionów, władz publicznych, rządowych czy też jednostek samorządu terytorialnego⁹. W niniejszej publikacji nacisk położony zostanie na zjawisko kooperacji produkcyjnej (przemysłowej), która polega na współdziałaniu przedsiębiorstw w celu wspólnej realizacji procesu produkcyjnego¹⁰.

Niezależnie od sposobu interpretacji problemu współpracy przedsiębiorstw, kooperacja stanowi przede wszystkim pewną formę osiągania przewagi konkurencyjnej. Poprzez współdziałanie organizacje uzyskują możliwość m.in. funkcjonowania na rynkach globalnych, dostępu do taniej lub wykwalifikowanej siły roboczej, wykorzystania korzyści skali czy zajmowania najkorzystniejszej pozycji w łańcuchu wartości¹¹.

Badając nawiązywane przez przedsiębiorstwa relacje międzyorganizacyjne o różnej charakterystyce należy zwrócić szczególną uwagę na czynniki determinujące powstawanie więzi między firmami, do których zaliczyć należy: konieczność, asymetrię, wzajemność, efektywność, stabilność oraz zasadność¹².

Praktyka gospodarcza pokazuje, iż przedsiębiorstwa działające na rynku nie ograniczają się do wyboru jednej formy współpracy, ale co oczywiste, decydują

a *Wzrost Gospodarczy*" 2006, nr 8, s. 609; S. Kaczyński, *Konkurowanie czy kooperacja – drogą rozwoju przedsiębiorstw w XXI wieku*, "Zarządzanie i Finanse" 2012, t. 1, nr 3, s. 166; J. Mazur, *Współpraca przedsiębiorstw w teorii i praktyce polskiej*, "Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej" 2011, nr 32, s. 290–291; D. Nowak, *Zarządzanie międzyorganizacyjnymi relacjami kooperacyjnymi w przedsiębiorstwach przemysłowych*, UE, Poznań 2012, s. 15–35; J. Olszyński, *Kooperacja przemysłowa w gospodarce kapitalistycznej*, s. 11.

⁸ M. Strzyżewska, *Współpraca między przedsiębiorstwami – odniesienie do polskiej praktyki*, Szkoła Główna Handlowa - Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011, s. 27–29.

⁹ *Słownik języka polskiego PWN*, red. M. Szymczak, H. Ambroziak-Więckowska, PWN, Warszawa 2002, s. 943; *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, red. D. Kalisiewicz, PWN, Warszawa 1995, s. 473; I. Jaźwiński i A. Kiernożycka-Sobejko, *Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów*, s. 609.

¹⁰ W. Kopaliński, *Podręczny słownik wyrazów obcych*, s. 422; *Słownik języka polskiego PWN*, s. 944.

¹¹ R.S. Achrol i P. Kotler, *Marketing in the Network Economy*, "Journal of Marketing" 1999, t. 63, s. 146–147; J.C. Jarillo, *On Strategic Networks*, "Strategic Management Journal" 1988, t. 9, nr 1, s. 31; J. Olszyński, *Kooperacja przemysłowa w gospodarce kapitalistycznej*, s. 12–15; P.R. Varadarajan i S. Jayachandran, *Marketing Strategy: An Assessment of the State of the Field and Outlook*, w: "Journal of the Academy of Marketing Science" 1999, t. 27, nr 2, s. 132.

¹² C. Oliver, *Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions*, "The Academy of Management Review" 1990, t. 15, nr 2, s. 242–246.

się na nawiązywanie wielu, różnorodnych relacji. Do najczęściej spotykanych rodzajów współdziałania zaliczyć można: alians strategiczny, wspólne przedsięwzięcie, porozumienie (kooperacyjne, licencyjne, franchisingowe), partnerstwo międzysektorowe, kontrakt długoterminowy, umowa dostawy i sprzedaży, porozumienie dotyczące wspólnej marki, konsorcjum, klaster przemysłowy, stowarzyszenie handlowe, outsourcing, sieć międzyorganizacyjną, związki handlowe, relacje współpracy między nabywcą i sprzedawcą, offshoring, umowy o wspólnej realizacji prac B+R, kooperację opartą na unii personalnej lub/i relacjach kapitałowych¹³.

Mnogość form, jakie może przybierać kooperacja przemysłowa oraz znaczne zainteresowanie problemem obserwowane w literaturze przedmiotu zaowocowały powstaniem licznych kryteriów podziału, z których tylko część spełnia warunek podziału logicznego – wyczerpalności i rozłączności. Współpracę między przedsiębiorstwami można bowiem dzielić np. ze względu na obszar, zasięg, liczbę podmiotów, efektywności, udziały partnerów w efektach, układ relacji pomiędzy podmiotami, sposób regulacji, charakter współdziałania czy też zgodności z przepisami prawa¹⁴.

Kaczmarek, kategoryzując powiązania międzyorganizacyjne, posługuje się podziałem dychotomicznym. Wyróżnia formy proste i złożone; zaznacza jednocześnie, iż są równie ważne w procesie rozwoju przedsiębiorstw, a podział ten służy jedynie uporządkowaniu zjawiska. Do pierwszej grupy zaliczane są takie działania jak obrót towarowy, kooperacja produkcyjna, pożyczka, najem, dzierżawa, *franchising*, konsorcjum, *joint venture* oraz *leasing*. Do form złożonych należą natomiast fuzja, akwizycja oraz alians strategiczny¹⁵.

Część z wielu typów powiązań międzyorganizacyjnych występujących w praktyce gospodarczej można rozpatrywać jako alians strategiczny¹⁶, w tym takie formy współpracy jak: wspólne prace badawczo-rozwojowe, wspólne wytwarzanie produktów, wspólny marketing, umowy wzajemnego dostępu do komplementarnych zasobów i umiejętności, konsorcja badawczo-rozwojowe, mniejszościowe inwestycje kapitałowe, wymianę udziałów oraz różne rodzaje *joint venture* (równomierne, 50-50, nierównomierne)¹⁷ (rys. 1).

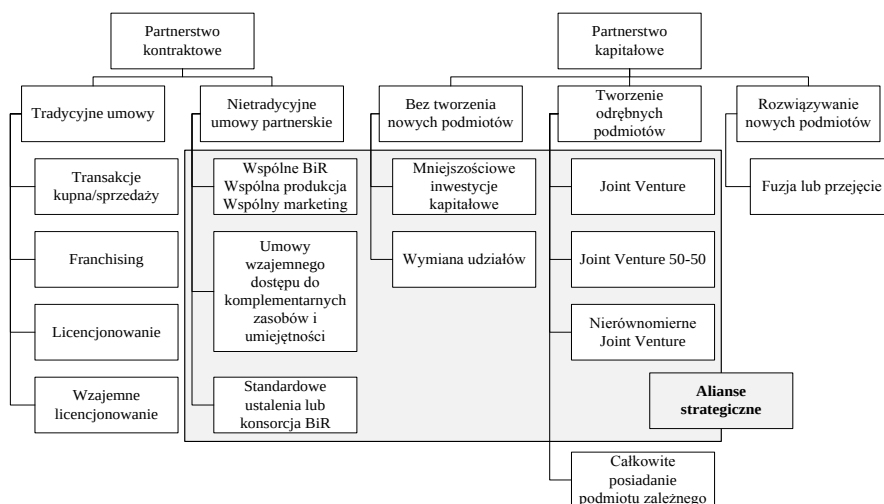
¹³ J. Macias, *Nowe formy relacji międzyorganizacyjnych przedsiębiorstw*, "Problemy Jakości" 2012, t. 44, nr 9, s. 6–11.

¹⁴ I. Jaźwiński i A. Kiernożycka-Sobejko, *Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów*, s. 610.

¹⁵ B. Kaczmarek, *Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, UŁ, Łódź 2000, s. 13–102.

¹⁶ Jest to sojusz w którym dwie lub więcej firm wykorzystują swoje zasoby oraz umiejętności do osiągania pewnych wzajemnie istotnych korzyści. Zob. R. Gulati, *Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances*, "The Academy of Management Journal" 1995, t. 38, nr 1, s. 85.

¹⁷ P. Kale i H. Singh, *Managing strategic alliances: what do we know now, and where do we go from here?*, "The Academy of Management Perspectives" 2009, t. 23, nr 3, s. 46–47.



Rys. 1. Formy współdziałania gospodarczego przedsiębiorstw

Źródło: P. Kale, H. Singh, *Managing strategic alliances*, s. 47.

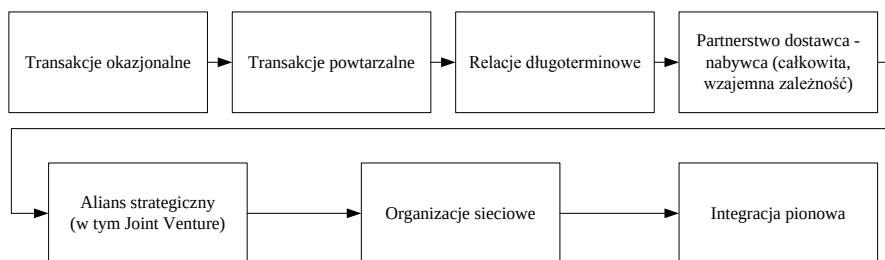
Provan i Kennis opisując zjawisko współpracy przedsiębiorstw wskazują na istnienie trzech odmiennych rodzajów sieci¹⁸ przedsiębiorstw: sieci zarządzanych przez ich uczestników, sieci kierowanych przez organizację główną oraz sieci zarządzanych przez organizację administrującą¹⁹.

Odmienne spojrzenie na analizowany problem prezentuje Webster, ujmując relacje kooperacyjne w ramy swoistego kontinuum form, rozciągającego się od czystych transakcji okazjonalnych do całkowicie zintegrowanej, pionowej hierarchii (rys. 2). Przedsiębiorstwa, dążąc do wzrostu efektywności działania, wkraczają na kolejne, bardziej zaawansowane etapy współpracy, wykorzystując coraz większą kontrolę administracyjną, ograniczając jednocześnie kontrolę rynkową²⁰.

¹⁸ Sieć organizacji jest to zbiór przedsiębiorstw ($n > 2$), które realizują pomiędzy sobą powtarzalne, trwałe stosunki wymiany. Zob. J.M. Podolny i K.L. Page, *Network Forms of Organization*, SSRN Scholarly Paper, Social Science Research Network, Rochester, NY, 1998.

¹⁹ K.G. Provan i P. Kenis, *Modes of Network Governance: Structure, Management, and Effectiveness*, "Journal of Public Administration Research and Theory" 2008, t. 18, nr 2, s. 229–236.

²⁰ F.E. Webster, *The Changing Role of Marketing*, s. 5.



Rys. 2. Zakres relacji międzyorganizacyjnych

Źródło: F.E. Webster, *The Changing Role of Marketing*, s. 5.

Podobnie zjawisko współdziałania przedsiębiorstw pojmowane jest przez Lichtarskiego, który zauważa, iż powiązania międzyorganizacyjne różnią się nie tylko ze względu na rodzaj struktury powiązań, ale również na ich trwałość i natężenie. Kategoryzuje on zatem relacje między przedsiębiorstwami, układając je od form więzi sporadycznych, nietrwałych, słabych, kończąc na regularnych, trwałych oraz silnych. Punktem wyjścia dla owego podziału jest wystąpienie takich interakcji między firmami, kiedy trudno mówić o współpracy – podmioty korzystają ze świadczeń innych w drodze jednorazowych lub bardzo rzadkich transakcji. Następnie można wyróżnić pięć form relacji, w zależności od stopnia nasilenia współzależności²¹:

- bezumowne – wiążą się z pewną regularnością transakcji, a oferta otrzymywana przez przedsiębiorstwo zaczyna być dostosowywana do jego potrzeb i wymagań;
- umowne – charakteryzowane przez wyższą częstotliwość oraz intensywność w stosunku do poprzedniego stopnia; przedmiot współpracy pomiędzy partnerami staje się przedmiotem umowy; najczęstszym przykładem tego rodzaju współdziałania jest kooperacja produkcyjna, jak również umowy dzierżawy, leasingu, a także porozumienia kartelowe²²;
- koordynacyjne – cechują się powstawaniem ośrodków koordynacyjno-dyspozycyjnych, zajmujących się realizacją wspólnych działań; ośrodki te działają jednak w warunkach ograniczonej niezależności (np. biura zbytu, zrzeszenia dobrowolne);

²¹ J. Lichtarski, red., *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1992, s. 22–32.

²² Kartel to porozumienie poziome pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi na tym samym rynku mające na celu uzyskanie siły monopolistycznej poprzez ustalanie cen, poziomu produkcji lub podział odbiorców. Jest to działalność najczęściej niezgodna z przepisami prawa. Zob. B. Rodger i A. MacCulloch, *Competition Law and Policy in the EC and UK*, wyd. 4, Routledge-Cavendish, London; New York, 2008, s. 241.

- koncentracyjne luźne – na tym etapie dochodzi do integracji struktury na najwyższym szczeblu decyzyjnym, poprzez utworzenie wspólnego ośrodka decyzyjnego;
- koncentracyjne zwarte – ten stopień obejmuje sytuacje, w których podmioty są praktycznie pozbawione swobody decyzyjnej, przestają być odrębnymi jednostkami; zjawisko to określane jest jako fuzja.

Podsumowując, należy zauważyć, że w literaturze przedmiotu podkreśla się mnogość perspektyw, z jakich można badać zjawisko współpracy przedsiębiorstw, jednak wśród autorów dominuje pogląd, iż formy powiązań międzyorganizacyjnych przedsiębiorstw mają charakter dynamiczny i ewolucyjny – przekształcają się w czasie, w zależności od aktualnych wymagań podmiotów, ich stopnia rozwoju, sytuacji rynkowej czy też przyjętej strategii działania²³.

2. Metodyka przeprowadzonych badań i charakterystyka analizowanego podmiotu

Realizacji celu artykułu poświęcone zostały badania empiryczne przeprowadzone we wrześniu 2014 roku z wykorzystaniem metody studium indywidualnego przypadku. Zastosowanie tegoż podejścia badawczego miało na celu wstępne rozeznanie rzeczywistości oraz odkrycie problemów naukowych do dalszych badań, a także przedstawienie przykładów zarządzania w praktyce gospodarczej. Na podmiot badań wybrane zostało przedsiębiorstwa Terravita sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu. Wybór owego przedsiębiorstwa dokonany został w sposób celowy z uwzględnieniem dwóch podstawowych kryteriów:

- przynależności do grupy średnich lub dużych przedsiębiorstw, co warunkuje znaczną ilość kooperantów oraz szeroką gamę występujących powiązań międzyorganizacyjnych²⁴;

²³ I. Jaźwiński i A. Kiernożycka-Sobejko, *Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów*; B. Kaczmarek, *Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*; J. Lichtarski, *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*; U.S. Rangan, M.Y. Yoshino, *Forging alliances: A guide to top management*" 1996, t. 31, nr 3, s. 6–13; F.E. Webster, *The Changing Role of Marketing in the Corporation*.

²⁴ Średnie przedsiębiorstwo jest to przedsiębiorstwo zatrudniające do 249 pracowników włącznie i którego roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro a/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów euro; duże przedsiębiorstwo jest to przedsiębiorstwo zatrudniające więcej niż 249 pracowników lub którego roczny obrót przekracza 50 milionów euro a/lub całkowity bilans roczny przekracza 43 miliony euro. Zob. *Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych)*.

- długotrwałej obecności na rynku, która dała czas analizowanemu podmiotowi na rozwinięcie optymalnych w opinii zarządu relacji kooperacyjnych²⁵.

Jako szczegółową metodę badawczą wybrano metodę wywiadu bezpośredniego z dyrektorem finansowym i specjalistą do spraw zaopatrzenia oraz analizę wybranej dokumentacji. Proces badawczy został ukierunkowany na opis części rzeczywistości organizacyjnej, związanej z procesem zarządzania relacjami międzyorganizacyjnymi w przedsiębiorstwie.

Rynek czekolady w Polsce cechuje się znaczną koncentracją, trzy czołowe przedsiębiorstwa posiadają ponad 37% udziałów w rynku, z czego lider – Mondelez Polska S.A. ponad 15%. Udziały rynkowe badanego przedsiębiorstwa szacowane są na 2% (2013 r.), co plasuje spółkę na 11 miejscu w Polsce²⁶.

Analizowany podmiot działa na polskim rynku od 1991 r., kiedy to rozpoczęła produkcję pod nazwą Greenvita sp. z o.o. Obecnie funkcjonuje on jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z większościovym kapitałem polskim. Podstawowym przedmiotem jego działalności jest produkcja wyrobów czekoladowych zarówno na rynek krajowy, jak i zagraniczny, których jedynym dystrybutorem jest spółka Eurovita sp. z o.o. Badane przedsiębiorstwo walczy o osiągnięcie jak najkorzystniejszej pozycji konkurencyjnej poprzez realizację strategii opartej przede wszystkim na przywództwie kosztowym i oferowaniu produktów w przystępnych cenach. Głównym atutem spółki jest jej możliwość elastycznego dostosowywania się do wymagań odbiorcy; ponadto istotne dla niej są umiejętności oraz doświadczenie posiadane przez pracowników. Podmiot posiada program produkcyjny dostosowany do wymagań rynkowych oraz szeroki dostęp do licznych kanałów dystrybucyjnych. Spółka dba też o jakość produkowanych wyrobów, co odzwierciedlają posiadane certyfikaty, dyplomy i wyróżnienia nadawane przez odpowiednie instytucje. Obecnie podmiot zatrudnia 170 pracowników, co stanowi niewiele ponad połowę zatrudnienia sprzed 15 lat (360 pracowników). W najbliższej przyszłości spółka planuje zwiększyć elastyczność zatrudnienia poprzez wykorzystanie usług firm specjalizujących się w wynajmie pracowników.

3. Zarządzanie formami współpracy międzyorganizacyjnej

Wśród relacji nawiązywanych przez badany podmiot z otoczeniem, dominuje współpraca długofalowa, a więc taka, która trwa więcej niż dwa lata lub podpisana jest umowa o współpracy. Badania empiryczne wykazały, iż analizowane przedsiębiorstwo kooperuje ze znaczną liczbą kooperantów czynnych -

²⁵ Analizowany podmiot działa na polskim rynku od 1991 r.

²⁶ Działalność przedsiębiorstwa oraz jego pozycja konkurencyjna została szerzej omówiona w: B. Marcinkowski, *Creation of the competitive position, and international activities. Case study of Terravita LTD*, "Visnik. Ekonomiczni nauki" 2014, nr 9, s. 286–291.

ponad setką. Deklaruje ono, iż około połowę dostawców stanowią dostawcy stali, którzy dostarczają przede wszystkim surowce przeznaczone do dalszego przetworzenia, części służące do napraw i remontów, materiały eksploatacyjne, a ponadto usługi z zakresu transportu i załadunku, informatyki, prawa oraz szkoleń i treningów. Na uwagę zasługuje znaczna ilość kooperantów biernych (ponad stu), z którymi przedsiębiorstwo współpracuje głównie za pośrednictwem spółki Eurovita sp. z o.o. W tym przypadku również dominują relacje długoterminowe, a ponad 80% produkcji dostarczana jest stałym odbiorcom.

Analizując zjawisko zarządzania relacjami międzyorganizacyjnymi oparto się na kontinuum form Webstera²⁷, zawierającego takie rodzaje relacji jak czyste transakcje, transakcje powtarzalne, relacje długoterminowe, partnerstwo dostawca-nabywca, alians strategiczny, organizacje sieciowe oraz całkowitą integrację pionową. Z teorii tej wybrano pięć najistotniejszych zdaniem autora form, dokładnie je scharakteryzowano, uwzględniając przy tym specyfikę rynku na którym działa analizowany podmiot, a następnie skonfrontowano koncepcję w tym kształcie, z praktyką gospodarczą.

Pierwszą, najbardziej podstawową formą jaką można zaobserwować w obrocie gospodarczym są transakcje okazjonalne. W tym przypadku ciężko wręcz mówić o współpracy przedsiębiorstw, ponieważ jednostki korzystają z produktów bądź usług innych podmiotów w drodze transakcji jednorazowych lub bardzo rzadkich. Cechą charakterystyczną tego stopnia współdziałania jest anonimowość otrzymywanej oferty oraz jej niedopasowanie do konkretnych potrzeb przedsiębiorstwa. Zarządzający analizowanym podmiotem wskazał, iż około 20% realizowanych dostaw opiera się o powyższe porozumienia. Decydując się na wybór tego rodzaju transakcji, podkreślono, iż niesie on za sobą szereg zarówno wad, jak i zalet. Do wad zaliczyć można wspomniane niedostosowanie oferty, często mniej korzystne formy rozliczeń oraz wyższe koszty otrzymywanych produktów i usług (w stosunku do pozostałych typów współdziałania). Podstawową zaletą nabywania zasobów na drodze transakcji okazjonalnych są jednak niższe koszty transakcyjne w przypadku produktów lub usług rzadziej wykorzystywanych, niezwiązanych bezpośrednio z procesem wytwórczym czy też nieposiadających strategicznego znaczenia. Analizowane przedsiębiorstwo wskazało, iż ta forma współdziałania dotyczy przede wszystkim dostawców niektórych, sporadycznie wykorzystywanych materiałów przemysłowych, sprzętu pomocniczego (np. biurowego), dóbr inwestycyjnych oraz produktów dodatkowych, wspierających procesy produkcyjne. Zarządzający analizowanym podmiotem zaznacza też, iż w najbliższej przyszłości zależy mu na ograniczaniu transakcji okazjonalnych na rzecz pozostałych form kooperacji.

Kolejnym rodzajem współpracy są transakcje powtarzalne. Stopień ten objawia się pewną regularnością transakcji, oferta otrzymywana przez przed-

²⁷ F.E. Webster, *The Changing Role of Marketing*.

siębiorstwo przestaje być anonimowa, a zaczyna być dopasowywana do wymagań odbiorcy pod względem charakterystyki produktów czy warunków ekonomicznego porozumienia. Na tym etapie współpracy, nie dochodzi do zawierania sformalizowanych umów, a obowiązki i prawa kontrahentów wynikają bezpośrednio z powszechnie obowiązujących przepisów prawa regulujących obrót towarowy. Transakcje powtarzalne związane są z pewnego rodzaju korzyściami, takimi jak rabaty, programy lojalnościowe czy dogodne terminy płatności. Zarządzający analizowanym podmiotem wskazał na marginalne wykorzystanie tego typu porozumień, uzasadniając swój wybór korzyściami płynącymi z nawiązywania ściślejszej współpracy z dostawcami spełniającymi określone kryteria.

Następnym, „wyższym” etapem współdziałania jest nawiązywanie relacji długofalowych, które nadal są związkiem antagonistycznym, skupionym na osiągnięciu jak najniższych cen, zależnym w dużej mierze od sił rynkowych. Współpraca ta charakteryzuje się zdecydowanie dłuższym horyzontem czasowym niż poprzednie typy – są to minimum dwa lata. Ponadto często jest to relacja sformalizowana, oparta na negocjowanych umowach. Zarządzający analizowanym podmiotem wskazał, iż ten rodzaj kooperacji dotyczy współpracy z najszerszym gronem dostawców (ok. 80%) i najczęściej przybiera on postać procesu wyboru dostawców w poszczególnych obszarach zasobowych na listy kwalifikowane. Partnerzy ci, uzyskują następnie możliwość konkurencyjnego o realizację kontraktów. Analizowane przedsiębiorstwo podkreśliło, iż współpraca ta dotyczy przede wszystkim dostawców surowców strategicznych; półproduktów, półfabrykatów, części i elementów wykorzystywanych w procesie produkcyjnym; części zamiennych do maszyn i urządzeń; produktów utrzymania ciągłości procesów produkcyjnych, a także dostawców usług przemysłowych.

Kolejnym stopniem kooperacji jest współpraca oparta na aliansie strategicznym. Ten typ charakteryzuje się ścisłym połączeniem partnerów, którzy aby osiągnąć wspólny, długofalowy cel strategiczny, inwestują swoje kluczowe zasoby oraz umiejętności. To właśnie określenie owego celu odróżnia alians strategiczny od nakreślonych wcześniej form współdziałania. Na rynku funkcjonuje wiele form współpracy, które można określić mianem aliansu strategicznego, w tym przede wszystkim takie typy jak wspólne przedsięwzięcia, inwestycje kapitałowe, wspólne BiR, wspólna produkcja, wspólny marketing, czy umowy wzajemnego dostępu do posiadanych zasobów oraz umiejętności. Sojusze tego typu w praktyce gospodarczej bardzo często występują pomiędzy producentami, a sprzedawcami, co pozwala na umocnienie pozycji konkurencyjnej partnerów. Badane przedsiębiorstwo wskazało, iż wykorzystuje ten rodzaj współdziałania we współpracy ze spółką Eurovita sp. z o.o., która jest jedynym dystrybutorem jego wyrobów. Obie spółki wykorzystują wzajemnie swoje zasoby mając na celu optymalizację produkcji oraz podnoszenie poziomu sprzedaży. Ponadto posiadają one całkowicie zintegrowany system logistyczny, co znacznie zwiększa efektywność jego działania.

Ostatnim stopniem intensywności powiązań międzyorganizacyjnych jest współpraca oparta na całkowitej integracji pionowej, w której jednostki zostają pozbawione swobody decyzyjnej, a przejawy ich indywidualności zanikają. Zjawisko to w praktyce gospodarczej występuje jako fuzja – gdzie w miejsce dwóch lub więcej odrębnych przedsiębiorstw, pojawia się nowy, integralny podmiot. Połączenie takie pozwala na redukcję kosztów, wzrost efektywności działania, wykorzystanie korzyści skali, czy też wzrost bezpieczeństwa. Należy jednak zaznaczyć, iż przeprowadzanie fuzji jest procesem niezwykle złożonym, skomplikowanym i wiążącym się z wysokim ryzykiem. Zarządzający analizowanym podmiotem podczas badań empirycznych wskazał, iż nie wykorzystuje tej formy współdziałania.

Zakończenie

W procesie budowy i utrzymania pozycji konkurencyjnej niezwykle ważne jest efektywne zarządzanie relacjami międzyorganizacyjnymi. W ramach tego zagadnienia istotnym problemem jest wybór formy kooperacji, zarówno z dostawcami, jak i odbiorcami. Odpowiednio dobrane typy powiązań między przedsiębiorstwami pozwalają na rozwój współpracy z kluczowymi partnerami i ograniczanie jej, w przypadku kontrahentów mniej istotnych w cyklu tworzenia wartości.

Analizując wyniki przeprowadzonego badania należy podkreślić, że oceniany podmiot wykorzystuje w budowie relacji biznesowych szereg form współpracy, począwszy od prostych, nieskomplikowanych stosunków, poprzez więzi długoterminowe, a kończąc na totalnych współzależnościach i powiązaniach. U podstaw wyboru poszczególnych form leży szczegółowa analiza korzyści i zagrożeń wynikających z danego typu relacji. Należy jednak podkreślić, że formułując strategię współpracy Terravita sp. z o.o. pod uwagę bierze szereg innych czynników, takich jak: liczba podmiotów w danej branży, walka konkurencyjna, szerokość i głębokość oferty asortymentowej, lokalizacja, jakość świadczonych usług, okres i doświadczenie z dotychczasowej współpracy itp.

Szczegółowa analiza uwarunkowań przyczyniła się do rozwoju relacji długoterminowych, o charakterze prostym, opartym na listach kwalifikowanych dostawców. Zdaniem zarządzających badanym podmiotem istotną korzyścią tej formy współpracy jest możliwość dużego oddziaływania na dostawców, którzy zmuszeni są walczyć o kontrakt wykorzystując szereg instrumentów, w tym cenowych, jakościowych, uwarunkowań płatniczych (kredyt kupiecki) itp. W ramach tej formy współpracy realizowane są przede wszystkim zakupy surowców strategicznych, produktów i usług bezpośrednio związanych z procesem produkcyjnym oraz zakupu części i urządzeń służących utrzymaniu ruchu. Należy jednak podkreślić, że zarządzający badanym podmiotem mają świadomość i wiedzę dotyczącą relacji opartych na wyższych formach współpracy. Świadczy o tym wykorzystywanie aliansu strategicznego w relacji z dystrybutorem wytwarzanych wyrobów. Obie firmy posiadają całkowicie zintegrowane systemy

logistyczne, a także wykorzystują wzajemnie swoje zasoby i kluczowe umiejętności. Stosunkowo rzadko natomiast wykorzystuje się relacje niższego rzędu, typu transakcje okazjonalne i powtarzalne. Przeznaczone one są do zakupów materiałów przemysłowych, sprzętu pomocniczego, dóbr inwestycyjnych, czy też produktów dodatkowych, wspierających procesy produkcyjne. Przedsiębiorstwo decydując się na ten rodzaj współpracy, ma na uwadze przede wszystkim stosunkowo niskie koszty transakcyjne w porównaniu do pozostałych form relacji.

Rekomendując działania jakie powinna podjąć Terravita sp. z o.o. w przyszłości należy wskazać na rozwój bardziej zaawansowanych form współpracy, typu alians strategiczny czy całkowita integracja pionowa, z kluczowymi dostawcami w procesie tworzenia wartości, co pozwoliłoby na budowę przewagi konkurencyjnej w długookresowej perspektywie, z wykorzystaniem zalet pełnego zaufania oraz zaangażowania w realizację wspólnych celów.

Bibliografia

- Achrol R.S., i Kotler P., *Marketing in the Network Economy*, "Journal of Marketing" 1999, t. 63.
- Bańkowski A., *Etymologiczny słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 2000.
- Gulati R., *Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances*, "The Academy of Management Journal" 1995, t. 38, nr 1.
- Jarillo J.C., *On Strategic Networks*, "Strategic Management Journal" 1988, t. 9, nr 1.
- Jaźwiński I., i Kiernożycka-Sobejko A., *Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”* 2006, nr 8.
- Kaczmarek B., *Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, UŁ, Łódź 2000.
- Kaczyński S., *Konkurowanie czy kooperacja – drogą rozwoju przedsiębiorstw w XXI wieku*, "Zarządzanie i Finanse" 2012, t. 1, nr 3.
- Kale P., i Singh H., *Managing strategic alliances: what do we know now, and where do we go from here?*, "The Academy of Management Perspectives" 2009, t. 23, nr 3.
- Kalisiewicz D., *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, PWN, Warszawa 1995.
- Kenworthy L., *Balancing Competition and Cooperation*, "Challenge" 1996, t. 39, nr 4.
- Kopaliński W., *Podręczny słownik wyrazów obcych*, Rytm, Warszawa 2006.
- Lichtarski J., *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1992.
- Macias J., *Nowe formy relacji międzyorganizacyjnych przedsiębiorstw*, „Problemy Jakości” 2012, t. 44, nr 9.
- Marcinkowski B., *Creation of the competitive position, and international activities. Case study of Terravita LTD*, „Visnik. Ekonomiczni Nauki” 2014, nr 9.
- Mazur J., *Współpraca przedsiębiorstw w teorii i praktyce polskiej*, "Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej" 2011, nr 32.

- Nowak D., *Zarządzanie międzyorganizacyjnymi relacjami kooperacyjnymi w przedsiębiorstwach przemysłowych*, UE, Poznań 2012.
- Oliver C., *Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions*, "The Academy of Management Review" 1990, t. 15, nr 2, s. 241.
- Olszyński J., *Kooperacja przemysłowa w gospodarce kapitalistycznej. Aspekty teoretyczne*, SGPiS, Warszawa 1989.
- Podolny J.M., Page K.L., *Network Forms of Organization*, SSRN Scholarly Paper, Social Science Research Network, Rochester, NY 1998.
- Provan K.G., Kenis P., *Modes of Network Governance: Structure, Management, and Effectiveness*, "Journal of Public Administration Research and Theory" 2008, t. 18, nr 2.
- Rangan U.S., Yoshino M.Y., *Forging alliances: A guide to top management*, "The Columbia Journal of World Business" 1996, t. 31, nr 3.
- Rodger B., MacCulloch A., *Competition Law and Policy in the EC and UK*, wyd. 4, Routledge-Cavendish, London; New York, 2008.
- Słownik języka polskiego PWN*, red. M. Szymczak, H. Ambroziak-Więckowska, PWN, Warszawa 2002.
- Strzyżewska M., *Współpraca między przedsiębiorstwami - odniesienie do polskiej praktyki*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011.
- Varadarajan P.R., i Jayachandran S., *Marketing Strategy: An Assessment of the State of the Field and Outlook*, "Journal of the Academy of Marketing Science" 1999, t. 27, nr 2.
- Warner M., *International encyclopedia of business and management*, Thomson Learning, London 2002, 2nd ed.
- Webster F.E., *The Changing Role of Marketing in the Corporation*, "Journal of Marketing" 1992, t. 56, nr 4.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych).

FORMS OF INDUSTRIAL COOPERATION. CASE STUDY OF TERRAVITA LTD.

Abstract

Currently, inter-organizational cooperation has become an important issue of a development strategy, allowing companies to strengthen their competitive position by increasing market power and efficiency, expanding markets, giving access to new, core competences and productive resources. The industrial cooperation has to be considered as a natural phenomenon for the implementation of manufacturing processes, is not a possible nowadays to produce goods or provide services, not collaborating with the other actors on the market. Appropriate management of relationships allows for positioning of the companies in the best stage of the value chain. The article presents the results of research concerning the management forms of strategic classification of suppliers in the enterprise Terravita Ltd.

Key words: industrial cooperation, relations, enterprises, competitive position

Translated by Bartosz Marcinkowski

CZĘŚĆ IV

**Wybrane problemy i wyzwania
w zakresie prawa gospodarczego
i administracyjnego**

Opodatkowanie czynności dokonywanych przez spółkę akcyjną oraz jej syndyka w postępowaniu upadłościowym

Rafał Bernat

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Katedra Prawa Finansów Publicznych
rafalbernat@onet.eu

Wstęp

Spółki akcyjne tworzy się w celu poszerzenia wymiaru dotychczasowej działalności akcjonariuszy lub stworzenia nowej płaszczyzny współpracy dla osób posiadających łącznie znaczny kapitał. Polskie prawo handlowe nie przewiduje spółki bardziej sformalizowanej i wymagającej większych nakładów pieniężnych. Można postawić tezę, że prawidłowo prosperująca spółka akcyjna (bez permanentnego zadłużenia) jest świadectwem sprawnego zarządzania i dowodem pomnażania majątku założycieli. Przyjmuje się, że spółka akcyjna to kapitałowa spółka handlowa typu korporacyjnego (w której substratem są ludzie), wykorzystywana w Polsce w większości procesów restrukturyzacyjnych lub prywatyzacyjnych¹.

¹ C. Kosikowski, M. Śniegucki, *Komercjalizacja i prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Komentarz*, Warszawa 1997, s. 110; zob. J. Okolski, D. Wajda, *Cel spółki akcyjnej*, w: *Współczesne problemy prawa handlowego. Księga jubileuszowa dedykowana prof. dr hab. Marii Poźniak-Niedzielskiej*, red. A. Kidyba, R. Skupisz, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007, s. 258; J. Okolski, J. Modrzejewski, Ł. Gasiński, *Natura stosunku korporacyjnego spółki akcyjnej*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 8, s. 6; A. Klein, *Ewolucja instytucji osobowości prawnej*, w: *Tendencje rozwoju prawa cywilnego*, red. E. Łętowska, PAN, Wrocław – Warszawa – Kraków – Gdańsk – Łódź 1983, s. 87.

Skoło spółki akcyjne są skomplikowanymi podmiotami gospodarczymi, płaszczyzną współpracy między licznymi inwestorami, to nieodzownym aspektem tego typu spółek jest też zakończenie działalności gospodarczej. Tego rodzaju spółki kapitałowe, posiadające duży kapitał zakładowy, kapitał rezerwowany oraz majątek składający się z nieruchomości, ruchomości i praw nie sposób zamknąć tak, jak jednoosobową działalność gospodarczą (przez wniosek do CEIDG). Jeśli spółka jest w złej kondycji finansowej, to jedynym rozsądnym rozwiązaniem wydaje się postawienie podmiotu w stan upadłości. Niewypłacalność podmiotów gospodarczych jest zjawiskiem normalnym, występującym od powstania współczesnego rynku usług. Standardowo część spółek ulegnie rozwiązaniu, a w ich miejsce na rynku pojawią się nowe podmioty².

Ustawodawca tak skonstruował przepisy prawa upadłościowego i naprawczego, że stanowią czytelny i zrozumiały zbiór zasad dla przedsiębiorcy o podstawowej wiedzy prawnej. Ponadto, charakter prawny profesji syndyka (który zarządza upadłym) jest rękojmią prawidłowego przeprowadzenia postępowania upadłościowego, zarówno w interesie wierzycieli jak i samego upadłego³. Warto przy tym pamiętać, że postępowanie upadłościowe jest niezwykle problematyczne w kontekście obowiązków podatkowych spółki. Samo rozpoczęcie tego procesu nie reguluje zobowiązań podatkowych oraz nie oznacza zakończenia przez spółkę akcyjną podmiotowości podatkowej. Mimo że spółka ma nowego zarządcę, to w dalszym ciągu pozostaje stroną postępowań podatkowych, kontrolnych, celnych⁴.

Celem przedmiotowego artykułu jest przedstawienie problematyki opodatkowania spółki akcyjnej w trakcie postępowania upadłościowego (likwidacyjnego) na gruncie podatku od towarów i usług, podatku od czynności cywilnoprawnych oraz podatku dochodowego. Ponadto, analizie poddano aspekty podatkowe rozliczeń syndyka ze spółką upadłą z tytułu wykonywanych czynności zarządu. Błędem byłoby pominięcie charakteru prawnego odpowiedzialności syndyka za zobowiązania podatkowe powstałe przed rozpoczęciem procedury upadłościowej. Jako przedmiot badań wybrano spółki akcyjne z uwagi na ich

² H.G. Lindfermann, *Najważniejsze problemy reformy niemieckiego prawa o niewypłacalności*, w: *Niemieckie prawo insolwencyjne*, red. J. Brol, Oficyna Naukowa, Warszawa 1996, s. 18.

³ Por. P. Feliga, *Analiza procedury wyboru i kwalifikacji syndyka w prawie niemieckim i polskim – studium prawnoporównawcze*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 2009, nr 10, s. 10–12; *Prawo wspólnot europejskich a prawo polskie. Prawo gospodarcze, wybrane zagadnienia*, red. M. Safjan, I. Hykawy, Nowa Oficyna, Warszawa 2002, s. 540; M.A. Nowicki, *Europejski Trybunał Praw Człowieka. Wybór orzeczeń 2012*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 332–334.

⁴ Por. P. Lewandowski, B. Pahl, *Wpływ ogłoszenia upadłości podatnika na realizację podatków w gminach*, „Finanse Komunalne” 2014, nr 5, s. 40–44. W zakresie postępowań cywilnych, gospodarczych szerzej – A. Hrycaj, *Wpływ postępowania upadłościowego na wszczęcie i dalsze prowadzenie postępowań cywilnych*, „Czasopismo Kwartalne Całego Prawa Handlowego, Upadłościowego oraz Rynku Kapitałowego” 2008, nr 2, s. 177.

skomplikowaną strukturę oraz występowanie czynności rozporządzających, jakie nie mają miejsca w innego typu spółkach handlowych (np. obrót akcjami, podwyższenie kapitału zakładowego do kapitału docelowego). Aby móc przedstawić wynik przedmiotowych badań, należy przede wszystkim (w sposób choćby krótki) przypomnieć kształt prawny postępowania upadłościowego, w którym upadłym jest spółka akcyjna.

1. Charakter prawny postępowania upadłościowego

Spółka akcyjna może być postawiona w stan upadłości (nawet jeśli nie prowadzi czynnej działalności), jeśli osoba wnioskująca o rozpoczęcie procedury ma do tego legitymację, wykaże swoją wierzytelność i niewypłacalność spółki. W ustawie Prawo upadłościowe i naprawcze⁵ oraz przepisach szczególnych nie ma definicji „niewypłacalności spółki”. Jedynie w art. 11 ust. 1 ww. ustawy stwierdzono, że spółka jest niewypłacalna, gdy nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań, a sąd może oddalić wniosek, jeśli opóźnienie w wykonywaniu zobowiązań nie przekracza trzech miesięcy (gdy suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej dłużnika). W piśmiennictwie podnosi się⁶ brak przesłanek wszczęcia procedury upadłościowej, gdy dłużnik ma środki do zaspokojenia wierzycieli, lecz w sposób celowy unika spełnienia ciężących na nim świadczeń. Dlatego należy określać „niewypłacalność” spółki akcyjnej jako stan permanentnego zadłużenia, w którym wartość pasywów przekracza w sposób znaczny wartość aktywów, a podmiot (mimo starań organów zarządczych spółki) nie zmniejszył swoich zobowiązań. Taki pogląd na „niewypłacalność” uniemożliwi potencjalnym wnioskodawcom (wierzyciele, członek zarządu lub prokurent spółki) składanie wniosków w okresie, którym spółka akcyjna posiada liczne pasywa, jednak stara się je sukcesywnie zmniejszać. Ponadto, stanowi podstawę dla członków zarządu spółki akcyjnej do odroczenia w czasie decyzji o złożeniu wniosku o upadłość spółki. Wniosek będzie skutkować zbadaniem przed sądem, czy spółka ma majątek wystarczający na przeprowadzenie procedury upadłościowej. Uwzględniając wniosek o ogłoszenie upadłości spółki akcyjnej, sąd wydaje postanowienie o ogłoszeniu upadłości, w którym określa sposób postępowania, wzywa wierzycieli do wykazania

⁵ Ustawa z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. 2012, poz. 1112, j.t.), dalej zwana p.u.n.

⁶ J. Petraniuk, *Upadłość i jej podstawy w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2003, nr 12, s. 23; J. Lic, *Konsekwencje konstrukcji odpowiedzialności w spółce cywilnej dla postępowania upadłościowego*, „Prawo Spółek” 2010, nr 2, s. 45–47; A. Hrycaj, *Jurysdykcja krajowa w sprawach o ogłoszenie upadłości objętych zakresem zastosowania Rozporządzenia Rady (WE) nr 1346/2000 w sprawie postępowania upadłościowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 47–51.

swoich wierzytelności (w terminie od 1 do 3 miesięcy), wzywa osoby, którym przysługują prawa do nieruchomości dłużnika (w terminie od 1 do 3 miesięcy), wyznacza syndyka (lub sędziego-komisarza, zarządcę, nadzorcę sądowego).

Przyjmując, że ma miejsce upadłość likwidacyjna⁷ spółki akcyjnej, zarząd spółki jest zobowiązany przedstawić syndykowi wszystkie dokumenty podmiotu oraz wydać mu cały majątek spółki. Z dniem ogłoszenia upadłości, mienie spółki staje się masą upadłościową, a wszelkie wyłączenia z masy składników majątkowych mogą być dokonane przez podjęcie uchwały przez zgromadzenia wierzycieli (art. 63 ust. 3 PUiN). Syndyk ustala wartość masy upadłościowej na podstawie sporządzonego inwentarza oraz dokumentów księgowych spółki za okres przed ogłoszeniem upadłości. Masa upadłościowa stanowi zespół składników majątkowych, który w stanie wyłączonym z obrotu (nie można na nim ustanowić zastawu, hipoteki) ma służyć zaspokojeniu wierzycieli. Zobowiązania pieniężne spółki akcyjnej, których termin jeszcze nie nastąpił, stają się wymagalne z dniem ogłoszenia upadłości. Natomiast wszystkie zobowiązania niepieniężne z przedmiotowym dniem ulegają zmianie na pieniężne.

Ustawodawca wprowadził także możliwość wypowiedzenia lub modyfikacji postanowień umowy (sprzedaży, agencyjnej, zlecenia, komisu, pożyczki, najmu) z uwagi na ogłoszenie upadłości spółki – art. 100–107 p.u.n. Ponadto, przewidziano przesłanki ograniczenia skutków prawnych niektórych czynności rozporządzających spółką mających miejsce kilka lub kilkanaście miesięcy przed ogłoszeniem upadłości, które w sposób znaczny zmniejszają wartość masy upadłościowej (*vide* art. 127–131 p.u.n.). W postępowaniach administracyjnych i sądowych, w których spółka akcyjna była stroną przed dniem ogłoszenia upadłości, może wstąpić syndyk (prowadzi je na rzecz upadłego, lecz w imieniu własnym). Zdaniem Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie⁸, w przypadku postępowań podatkowych, syndyk jest jedynie reprezentantem, a stroną pozostaje dalej spółka upadła. Przedstawiciele judykatury uzasadniają swój pogląd tym, że jeśli obowiązek podatkowy powstał przed wszczęciem procedury upadłościowej, to decyzja wymiarowa dotycząca podatków będzie miała charakter deklaracyjny (potwierdzi jedynie fakt zaistnienia zobowiązania w przeszłości). Spółka w upadłości jest w dalszym ciągu podmiotem praw i obowiązków w zakre-

⁷ Szerzej o postępowaniu upadłościowym z możliwością zawarcia układu oraz postępowaniu naprawczym – P. Filipiak, *Podstawy wszczęcia wtórnego postępowania upadłościowego zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1346/2000*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013; P. Janda, *Sposoby zaspokajania roszczeń w postępowaniu upadłościowym obejmującym likwidację majątku upadłego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.

⁸ Wyrok WSA w Krakowie z 6 czerwca 2013 r., I SA/Kr 1878/11, Lex nr 1332429; wyrok NSA z 12 kwietnia 2012 r., I FSK 929/11, Lex nr 1409674; wyrok WSA w Kielcach z 3 marca 2011 r., I SA/Ke 85/11, Lex 1084514. Wstąpienie syndyka jako zarządcy do postępowania podatkowego nie jest obligatoryjne, gdyż zgodnie z art. 65 p.u.n., syndyk ma prawo odmówić udziału w danym postępowaniu.

sie np. podatku od wartości dodanej. Dlatego syndyk (jako osoba mająca kompleksową wiedzę o stanie majątkowym podatnika) jest w stanie zapewnić spółce reprezentację w zakresie rozliczeń publicznoprawnych.

Przechodząc do zagadnienia uprawnień syndyka, należy stwierdzić, że poza reprezentacją w postępowaniach upadłego zabezpiecza on także interesy wierzycieli oraz byłych pracowników spółki akcyjnej. Przed ogłoszeniem upadłości syndyk może prowadzić postępowanie dowodowe (gromadzić materiał istotny dla sprawy), sprawdzać, czy zgłoszona wierzytelność znajduje swoją podstawę w księgach rachunkowych lub innych dokumentach upadłego – art. 243 p.u.n. Po ogłoszeniu upadłości syndyk sporządza spis inwentarza, szacuje masę upadłości, sporządza plan likwidacyjny i sprawozdanie finansowe i przystępuje do likwidacji masy upadłości polegającej na sprzedaży elementów majątku upadłego (lub całego przedsiębiorstwa). Syndyk spisuje także listę wierzytelności (uprzednio zgłoszonych przez wierzycieli), którą zatwierdza sąd. Z uzyskanych funduszy masy upadłościowej następuje zaspokojenie według kolejności określonej w art. 342 i n. p.u.n., zgodnie z planem podziału sporządzonym przez syndyka. Jeśli wartość masy upadłościowej nie jest wystarczająca do zaspokojenia wszystkich grup wierzycieli, sąd może orzec o umorzeniu postępowania. Jeśli jednak zaspokojeni zostaną wszyscy wierzyciele, sąd wydaje wyrok o zakończeniu postępowania upadłościowego.

Warto mieć na względzie, że postępowanie upadłościowe to wysoce sformalizowana procedura wymagająca współpracy syndyka, wierzycieli, byłego zarządu upadłej spółki akcyjnej i sędziego komisarza. Zwłaszcza dla członków zarządu upadłego oraz jego akcjonariuszy utrudniających proces upadłości przewidziano m.in. dotkliwe kary zakazu prowadzenia działalności gospodarczej lub pełnienia funkcji członka zarządu, pełnomocnika spółki handlowej na okres od 3 do 10 lat. Tym samym procedurę upadłościową należy postrzegać jako ostateczność w kontekście działalności spółki akcyjnej. Jednocześnie pamiętać trzeba, że upadłość spółki oznacza dokonanie licznych czynności rozporządzających majątkiem spółki, które mogą spowodować wątpliwości w zakresie wywoływanych skutków podatkowych. Ponieważ spółki akcyjne są zazwyczaj czynnymi podatnikami VAT, to dokonywanie zbycia majątku będzie przez organy podatkowe analizowane w kontekście wykonywania opodatkowanej działalności gospodarczej. Warto zatem rozpocząć analizę przepisów podatkowych od ustawy o podatku od towarów i usług.

2. Opodatkowanie czynności dokonywanych w trakcie upadłości spółki akcyjnej na gruncie VAT

Postępowanie upadłościowe nie oznacza definitywnego zakończenia prowadzenia działalności gospodarczej. Tym samym spółka akcyjna dalej posia-

da status czynnego podatnika VAT⁹. Status ten traci w momencie zgłoszenia przez syndyka zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej (art. 96 ust. 6 ustawy o VAT). Oznacza to, że przysługują jej wszystkie prawa i obowiązki podatnika tego podatku. Upadły nie jest zwolniony z jakichkolwiek obowiązków ewidencyjnych lub dotyczących deklaracji w zakresie VAT. Kwestia uznania upadłej spółki (a nie syndyka) za podatnika dla podatku od towarów i usług ma istotne znaczenie dla konkretyzacji zobowiązań podatkowych względem upadłego. Jeśli organ podatkowy wydałby decyzję na niewłaściwy podmiot (syndyka), to taki akt administracyjny byłby nieważny, a strona miałaby podstawy do żądania stwierdzenia nieważności decyzji wymiarowej wystawionej na syndyka (art. 247 § 1 pkt. 5 w zw. z art. 248 § 1 OP). Co istotne w obrocie gospodarczym, syndyk ma prawo wystawiać (podpisywać) faktury za upadłego oraz dokonywać ich korekt¹⁰.

Spółka akcyjna posiadająca wiele składników majątku, może decyzją syndyka sprzedawać poszczególne jego części (np. nieruchomości, samochód, prawo majątkowe do znaku towarowego). Zastosowanie mieć wtedy będą standardowe stawki podatku przewidziane dla czynności dokonywanych przez podmioty prawidłowo funkcjonujące (bez zobowiązań). Ustawodawca podatkowy nie stosuje zatem żadnych preferencji podatkowych dla spółek wyprzedających swój majątek w postępowaniu upadłościowym. Podczas tego postępowania następuje sprzedaż składników rzeczowych majątku przedsiębiorstwa upadłego, którą należy zakwalifikować jako dostawę towarów (art. 5 ust. 2 ustawy o VAT). Jeśli syndyk zbywa wierzytelności własne upadłego, to należy stwierdzić, że taka czynność nie podlega VAT¹¹.

W odniesieniu do wierzytelności innych podmiotów, które zostały nabyte przez spółkę przed rozpoczęciem procedury upadłościowej, zastosowanie powinien

⁹ P. Boroszowski, *Działalność gospodarcza w konstrukcji prawnej podatku*, Lexis Nexis, Warszawa 2010, s. 370–373. Spółka w upadłości przestaje być podatnikiem VAT w momencie faktycznego zakończenia prowadzenia działalności gospodarczej i dokonywania czynności opodatkowanych – C. Kulesza, *Prawo krzywdzące przedsiębiorców. Wybrane aspekty ingerencji państwa w sferę wolności działalności gospodarczej*, Temida 2, Białystok 2004, s. 97; M. Siwiński, *Opodatkowaniem podatkiem od towarów i usług dostawy towarów używanych przez syndyka masy upadłości*, „Doradca Podatkowy” 2005, nr 9, s. 17. W tekście w stosunku do ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011, nr 177, poz. 1954, j.t.) – użyto skrótu ustawa o VAT; ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. 2012, poz. 749, j.t.) zwana dalej OP.

¹⁰ T. Hutor, *Upadłość przedsiębiorstwa leasingowego – realizacja opcji zakupu rzeczy*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2004, nr 4, s. 29–31. Zob. interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 19 grudnia 2011 roku, ITPP2/443-1446/11/AP.

¹¹ Wyrok NSA z 4 października 2011 roku, I FSK 537/11, Lex nr 1069339; interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 10 maja 2013 roku, IBPP2/443-74/13/WN; interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 12 listopada 2012 roku, ILPP1/443-286/09/12-S/NS.

mieć art. 43 ust. 1 pkt. 40 ustawy o VAT. Oznacza to, że zwolnione z opodatkowania są czynności obrotu wierzytelnościami niezależnie od momentu nabycia ich przez upadłego (wymagalne zobowiązanie może powstać już w trakcie procedury upadłości). Podobnie obowiązek w podatku od towarów i usług nie powstanie, gdy syndyk dokona sprzedaży akcji spółki upadłej (art. 41 ust. 1 pkt. 40 lit. a ustawy o VAT). Przyznać zatem trzeba, że sprzedaż tego typu akcji jest wątpliwa i nie może dodatkowo być opodatkowana podatkiem od wartości dodanej. Nabycie takich akcji nie byłoby wtedy dla otrzymującego opłacalne. Najczęściej jednak syndyk zajmuje się sprzedażą całości lub części przedsiębiorstwa spółki akcyjnej, co bezspornie wydaje się być uregulowane w art. 6 ust. 1 ustawy o VAT. Także w piśmiennictwie¹² można dostrzec występowanie aprobaty w stosunku do zwolnienia z podatku od towarów i usług zbycia przez syndyka w postępowaniu upadłościowym przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa upadłej spółki. Wynika to z faktu, że syndyk może dokonać sprzedaży przedsiębiorstwa spółki akcyjnej z wyłączeniami pewnych składników, które pozostaną przy upadłej spółce. W takim wypadku syndyk otrzyma kwotę pieniężną z tytułu sprzedaży przedsiębiorstwa, jednocześnie pozostawiając w spółce te składniki, na których na nabycie kupujący mógł nie wyrazić zgody (np. były nie przydatne w jego działalności gospodarczej).

Podmiot upadły nie jest zwolniony z obowiązku pomniejszenia wykazanego podatku naliczonego VAT i odpowiedniego powiększenia kwoty podatku należnego, o kwotę podatku wynikającą z nieuregulowanych faktur, przez korektę deklaracji za okres, w którym dokonał odliczenia¹³. Zgodnie z art. 89a ust. 1 ustawy o VAT, podatnik (także znajdujący się w upadłości) zobowiązany jest do korekty w rozliczeniu za okres, w którym upłynął 150 dzień od dnia upływu terminu płatności określonego w umowie lub na fakturze. Takie rozumowanie zgodne jest z treścią art. 185 ust. 2 Dyrektywy 2006/112/WE Rady¹⁴, który wprowadza możliwość dokonywania korekty w przypadku wierzytelności w całości lub w części nie zapłaconych. Zdaniem Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej taka konstrukcja prawna pozwala przedsiębiorcy uwolnić się od ciężaru podatku VAT należnego bądź zapłaconego w ramach całej prowadzonej przez

¹² A. Bartosiewicz, *VAT. Komentarz*, Warszawa 2014, s. 116.

¹³ Interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 12 czerwca 2014 r., ITPP1/443-298/14/KM; interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z 2 stycznia 2014 r., ITPP1/443-778/13-2/MG. Przeciwnie: M. Lehmann-Ziaja, *Należności sporne w kontekście art. 89b ustawy o podatku od towarów i usług*, „Doradca Podatkowy” 2014, nr 3, s. 6; B. Kubista, *Kwota korekty podatku naliczonego od nieuregulowanych należności a koszty postępowania upadłościowego*, „Przegląd Podatkowy” 2014, nr 7, s. 22.

¹⁴ Dyrektywa 2006/112/WE Rady z 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz.U. UE. L. 2006, nr 347, poz. 1).

niego działalności (zasada neutralności podatku pośredniego)¹⁵. Natomiast wierzyciele upadłego nie mogą skorygować podstawy opodatkowania oraz podatku należnego z tytułu dostawy towarów i lub świadczenia usług gdyż wyłącza taką możliwość art. 89a ust. 2 pkt. 3 b ustawy o VAT. Występuje zatem sprzeczność wykładni celowościowej przepisów i wykładni profiskalnej. Skoro dłużnik (nawet w upadłości) może dokonać korekty niezapłaconych faktur, to pozbawianie takiej możliwości drugiej stronie czynności (wierzyciel) stanowi naruszenie zasady pewności prawa podatkowego. Zgodnie z tą zasadą podatnik musi mieć także świadomość zachowanych proporcji pomiędzy obciążeniami a prawami, jakie mu przysługują na gruncie prawa podatkowego. Można postawić tezę, że nieliczni podatnicy mają wiedzę o reperkusjach, jakie wywołuje postawienie spółki akcyjnej w stan upadłości, gdy podatnik jest wierzycielem upadłego (i wystawiał uprzednio na jego rzecz faktury).

Warto także zastanowić się, czy wynagrodzenie syndyka powinno być opodatkowane podatkiem od wartości dodanej. Stosunek prawny syndyka oraz wyznaczającego go sądu nie można kwalifikować jako umowy o pracę czy umowy zlecenia, co pozwoliłoby na skorzystania ze zwolnienia w VAT – art. 13 pkt. 8 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych¹⁶ w zw. z art. 15 ust. 3 ustawy o VAT. Organy podatkowe stoją na stanowisku¹⁷, że syndyk jest przedsiębiorcą, który zawodowo para się zarządzaniem spółki we własnym imieniu, lecz na rachunek upadłego. Co za tym idzie, za podstawę uznania syndyka za przedsiębiorcę uznają art. 15 ust. 2 ustawy o VAT. Umożliwiłoby to upadłemu obniżenia podatku należnego o podatek naliczony VAT wykazany na fakturze otrzymanej od syndyka. Jednak nie sposób pominąć poglądu¹⁸, wedle którego czynności syndyka mogłoby być przyporządkowane do tych określonych w art. 15. ust 3 ustawy o VAT. Zgodnie bowiem z art. 13 pkt 7 ustawy o PIT w zw. z art. 15 ust. 3 ustawy o VAT syndyk byłby zwolniony z podatku od towarów i usług jeśli mógłby być uznany za członka zarządu spółki akcyjnej.

Biorąc pod uwagę czynności zarządcze wykonywane przez syndyka dla spółki, trudno odmówić jego funkcji charakteru zbliżonego do członka zarządu.

¹⁵ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z 4 października 2012 r., C-550/11, Lex nr 1219342.

¹⁶ Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 2012, poz. 361, j.t.), zwana dalej ustawą o PIT.

¹⁷ Interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 4 marca 2009 r., IBPP1/443-1786/08/Azb; interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 25 września 2008 r., IPPP2/443-1009/08-2/IK; pismo naczelnika I Urzędu Skarbowego w Lublinie z 18 października 2006 r., D-3/443/10/06. Podobnie NSA w wyroku z 29 listopada 2006 r., I FSK 252/06, Lex nr 262111.

¹⁸ A. Hrycaj, *Czy wynagrodzenie syndyka jest opodatkowane VAT*, „Przegląd Podatkowy” 2004, nr 12, s. 26. G. Jędrejek, *Wynagrodzenie syndyka a VAT*, „Prawo i Podatki” 2008, nr 4, s. 13.

Z drugiej strony niemożliwe jest nadanie syndykowi statusu członka zarządu lub prokurenta samoistnego. Prawo spółek handlowych jest autonomiczną dziedziną prawa i występujące w niej definicje i zwroty legalne (mające podstawę w ustawie) muszą być respektowane przez inne gałęzie prawa – także prawo podatkowe i upadłościowe. Dlatego zwolnienie z VAT określone dla wykonywania czynności członka zarządu nie może być stosowane wobec syndyka w postępowaniu upadłościowym. Zwolnienie jest preferencją podatkową, której zastosowanie do podatnika ma miejsce tylko wtedy, gdy zakres zwolnienia nie pozostawia wątpliwości. Organy podatkowe dokonując wykładni operatywnej nie są do końca pewne¹⁹ – komu syndyk powinien wystawić fakturę za swoje czynności. Prawdą jest, że to sąd decyduje o charakterze i ograniczaniu czynności syndyka. Jednak podmiotem, którego to bezpośrednio dotyczy jest upadła spółka. Obowiązek podatkowy w VAT dotyczący czynności syndyka powstaje co do zasady w chwili uprawomocnienia się postanowienia o przyznaniu syndykowi wynagrodzenia. Jeśli przed tą datą syndyk otrzyma zaliczkę na poczet swojego wynagrodzenia, to w myśl art. 19a ust. 8 ustawy o VAT obowiązek podatkowy powstaje w momencie przekazania kwoty zaliczki. Niekiedy postępowanie upadłościowe trwa kilka lat, podczas których syndyk (w celu prawidłowego zarządu majątkiem upadłego) przekazuje z własnego majątku środki majątkowe wykorzystywane w postępowaniu. Wydanie postanowienia przez sąd o zwrocie tych wartości z majątku upadłej spółki skutkuje obowiązkiem wystawienia faktury. Kwestia ewidencji wynagrodzenia syndyka może wzbudzać kontrowersje w zakresie określenia tej wartości przez sąd – czy jest to kwota brutto czy netto²⁰. Przyjęcie założenia, że kwota przyznana przez sąd jest wartością netto (wraz z podatkiem) powoduje *de facto* zmniejszenie wynagrodzenia syndyka. Tym samym sąd nie musi poza tą kwotą przekazywać syndykowi wartości 23% podstawy opodatkowania (wartości określonej w postanowieniu sądu). Wynagrodzenie syndyka powoduje powstanie po jego stronie przychodu podatkowego. Oznacza to, że od kwoty, którą spółka pozostawi mu do pobrania z tytułu wykonywanych czynności będzie musiał zapłacić podatek. Warto jednak pamiętać, że także upadła spółka akcyjna jako podatnik podatku dochodowego musi w sposób prawidłowy rozliczać się z należności powstałych na gruncie CIT.

¹⁹ Por. postanowienie naczelnika II Urzędu Skarbowego w Radomiu z 10 czerwca 2005 r., 1425/021/443/28B/05/IW; postanowienie naczelnika II Urzędu Skarbowego Łódź-Bałuty z 6 listopada 2006 r., III-2/443-44.1/54442/06/DP.

²⁰ Interpretacja indywidualna z 21 września 2012 r. dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu, ILPP2/443-673/12-2/MN; interpretacja indywidualna z 21 lutego 2006 r. I Urzędu Skarbowego w Warszawie, I US-II/443/2/06.

3. Podatek dochodowy

Syndyk jest zobligowany do składania w imieniu upadłego comiesięcznych deklaracji i wpłat zaliczek na podatek dochodowy. Upadły pozostaje płatnikiem podatku dochodowego od pracowników, za których płacił zaliczki miesięczne na ten podatek. Jako że spółka akcyjna musi co roku składać sprawozdanie finansowe wraz z jego badaniem przez biegłego rewidenta, to obowiązki te przejmują syndyk z chwilą rozpoczęcia procedury upadłościowej. Ponadto, w świetle art. 3 ust. 1 pkt. 6 ustawy o rachunkowości²¹, nadzoruje jako kierownik jednostki prowadzenie ksiąg rachunkowych spółki. Księgi te prowadzone są do chwili zakończenia postępowania upadłościowego lub jego umorzenia. Kwestie pracownicze pozostają także w gestii syndyka, który odprowadza za pracowników zaliczki na podatek dochodowy.

Często bywa, że upadłe spółki (z powodu braku środków pieniężnych) zalegają z wypłatami kilku wynagrodzeń swoim pracownikom. Syndyk wyzbywając się majątku spółki, reguluje zobowiązania względem pracowników, jednocześnie nie wykazując dla celów podatku dochodowego płaconych pracownikom odsetek za zwłokę. Warto mieć na względzie, że wraz ze sprzedażą części majątku upadłego po stronie spółki uzyskane kwoty z tytułu zbycia stanowią przychód i powinny być opodatkowane podatkiem dochodowym od osób prawnych (art. 14 ust. 1 ustawy o CIT). Możliwe jest, aby nabywca części majątku upadłego ustalił z syndykiem w umowie przedwstępnej, że do podpisania umowy przyrzeczonej nabywca może dokonać cesji praw i obowiązków na podmiot trzeci. Jeśli strony przewidują odstępną, to nowy nabywca dokona zapłaty za część majątku upadłego, jednak dla niedosłego nabywcy kwota odstępną będzie stanowił pośredni koszt podatkowy.

W postępowaniu upadłościowym pożądane jest, aby zmniejszać wartość pasywów upadłego także przez umorzenie zobowiązań spółki, np. przez podpisanie porozumienia z wierzycielem. W tym celu ustawodawca umożliwił niewliczanie jako przychodu spółki akcyjnej umorzonych pożyczek i innych należności powstałych przed dniem wszczęcia postępowania upadłościowego²². Spółka upadła także może zwiększać swoje aktywa. Jednak sposób i wymiar przeprowadzania czynności rozporządzających określany jest przez syndyka bez zgody członków S.A. (którzy na etapie upadłości tracą swoje uprawnienia).

Wątpliwe wydaje się umożliwienie emisji obligacji przez spółkę akcyjną w celu uzyskania przychodu z tytułu nabycia tych papierów wartościowych przez inne podmioty. Niemniej jednak, jeśli dany podmiot nabył uprzednio akcje spółki upadłej, to może – niezależnie od ogłoszenia upadłości – dokonać ich

²¹ Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2013, poz. 330, j.t.)

²² Por. A. Bartosiewicz, R. Kubacki, *Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 125.

zbycia. W takim wypadku pomniejszy osiągnięty przychód o koszty uzyskania przychodów związane z nabyciem akcji spółki (art. 23 ust. 1 pkt. 38 ustawy o CIT). Koszty podatkowe mogą wystąpić nawet w przypadku upadłości podatnika. Transakcja ta będzie transparentna podatkowo dla spółki upadłej. W rozważaniach nad zmniejszaniem pasywów i powiększaniem aktywów spółki nie sposób pominąć praktyki organów podatkowych do zaliczania nadpłaty podatku na poczet istniejących zaległości podatkowych spółki (76a § 1 OP). Uzasadnieniem tego ma być fakt deklaratoryjnego charakteru przyznania prawa do nadpłaty, tj. organ w decyzji stwierdza jedynie prawo, które powstało w przeszłości²³. Negowanie takiego poglądu prowadziłoby do wniosku, że organ z pominięciem procedury upadłościowej zarządza majątkiem spółki z wyłączeniem decyzji przez syndyka lub sędziego komisarza. Spółka akcyjna w trakcie upadłości może być stroną umowy cywilnej, na podstawie której druga strona będzie uiszczać należności względem spółki okresowo, np. raz na rok z tytułu wcześniej podpisaniem umowy na usługi doradcze. Wtedy za datę powstania przychodu uznaje się ostatni dzień okresu rozliczeniowego określony na umowie lub na fakturze (jednak nie rzadziej niż raz w roku).

4. Spółka akcyjna w upadłości – konsekwencje podatkowe w PCC

Jak zostało wcześniej wykazane, syndyk może zbyć całe przedsiębiorstwo (lub zorganizowaną jego część) spółki akcyjnej w postępowaniu upadłościowym w sposób transparentny dla celów VAT. Niektórzy jednak tę samą czynność uważają za podlegającą podatkowi od czynności cywilnoprawnych²⁴. Taki pogląd prowadzi do wniosku, że opodatkować należy zbycie przedsiębiorstwa upadłego przyjmując stawkę 2% PCC (art. 7 ust. 3 ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych). Warto mieć na względzie generalną zasadę wyrażoną w art. 2 pkt. 3 ustawy o PCC, że podatkowi od czynności cywilnoprawnych nie podlega sprzedaż rzeczy w postępowaniu upadłościowym. Tym samym przepis ten nie obejmuje sprzedaży praw lub nieruchomości. Należałoby się zastanowić, czy powyższy artykuł ma zastosowanie do przedsiębiorstwa (art. 55¹ Kodeksu cywilnego²⁵), które jest zespołem składników materialnych (rzeczy) i niematerialnych (praw). Można nawet postawić tezę, że przedsiębiorstwo nie może być jedynie zbiorem rzeczy, ponieważ często występuje prawo do nazwy, prawo najmu lub dzierżawy lokalu (w którym znajduje się przedsiębiorstwo), prawo do zachowania tajemnicy przedsiębiorstwa, *know-how*. Oznacza to, że nawet jeśli w księgach handlowych upadłego znajduje się wypis składników zawierający

²³ Zob. wyrok NSA z 12 lipca 2012 r., II FSK 2582/11, Lex nr 1219220.

²⁴ J. Pałys, *Podatkowe skutki sprzedaży przedsiębiorstwa upadłego przedsiębiorcy*, „Jurysdykcja Podatkowa” 2007, nr 5, s. 21–24.

²⁵ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. 2012, poz. 121, j.t.), zwana dalej k.c.

jedynie rzeczy wchodzące w skład przedsiębiorstwa, to należy się zwrócić do treści powyższego artykułu, określając rzeczywisty zestaw elementów tego zbioru. Pomijając te rozważania z natury prawa cywilnego, należy zwrócić uwagę na art. 2 pkt. 4 ustawy o PCC w kontekście, którego zbycie przedsiębiorstwa jest zwolnione z podatku od czynności cywilnoprawnych. Uzasadnieniem tego jest generalna zasada PCC, że to, co jest opodatkowane podatkiem od wartości dodanej (zwolnienie także ma zastosowanie), nie może być objęte opodatkowaniem podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Dlatego jeśli syndyk (jako czynny podatnik VAT) zaciągnie u spółki akcyjnej (nie postawionej w stan upadłości) pożyczkę, to czynność ta będzie zwolniona z VAT, a tym samym wyłączona z opodatkowania PCC. Należy jednak zaznaczyć, że pobieranie pożyczek lub innych zwrotnych form alokacji środków pieniężnych od upadłego mogłoby być uznane za nieetyczne zachowanie syndyka.

W myśl art. 1a pkt. 2 ustawy o PCC spółka akcyjna pozostaje podatnikiem podatku od czynności cywilnoprawnych dopóki posiada osobowość prawną i jest wpisana do Rejestru Przedsiębiorców KRS. Postawienie jej w stan upadłości nie ma znaczenia dla tego podatku. Słusznie należy zauważyć, że ograniczeniu ulega jedynie katalog czynności opodatkowanych, w których stroną może być upadły. Wynika to jednak z ograniczeń związanych z czynnościami rozporządzającymi majątkiem spółki. Jeśli jednak syndyk postanowi sprzedać w imieniu spółki np. usługę korzystającą ze zwolnienia z VAT, to taka czynność nie będzie opodatkowana na gruncie PCC (art. 2 pkt. 4 ww. ustawy). Upadła spółka może nabywać własne akcje i następnie dokonywać ich umorzenia. Proces ten, jako że nie został uregulowany w art. 1 ustawy o PCC, nie jest opodatkowany podatkiem od czynności cywilnoprawnych²⁶. Podobne skutki na gruncie PCC wywołują czynności spółki w przedmiocie dokonania wykonania świadczenia w miejsce wypełnienia (*datio in solutum*) lub zastosowania metody przepływów środków pieniężnych na rachunkach bankowych (*cash pooling*)²⁷.

Wspomniane czynności są wyłączone z opodatkowania tym podatkiem, dlatego nawet upadła spółka może korzystać z nieopodatkowanej formy rozliczenia świadczeń dwustronnych. Warto zatem postawić tezę, że korzystne dla samego upadłego jest dokonywanie przez syndyka rozporządzania majątkiem spółki w taki sposób, aby czynności te były zwolnione z VAT. Wtedy bowiem zastosowanie może mieć także wyłączenie z opodatkowania na gruncie PCC z wyjątkiem umowy sprzedaży akcji spółki oraz umów sprzedaży i zamiany, których przedmiotem jest nieruchomość lub jej część, albo prawo użytkowania

²⁶ Interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 14 października 2008 r., IPPB2/436-274/08-5/MZ,

²⁷ Szerzej o charakterze prawnym *cash-pooling*: E. Śnieżek, M. Wiatr, *Przepływy pieniężne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 663; A. Salvi, P. Quiry, P. Viernimen, *Corporate Finance: Theory and Practice*, Macmillan Company, Padstow 2011, s. 903.

wieczystego, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej lub prawo do miejsca postojowego w garażu wielostanowiskowym lub udział w tych prawach. Jednoczesne wyłączenie z opodatkowania oraz zwolnienie przedmiotowe w innym podatku tworzy dla upadłego możliwość dokonywania czynności rozporządzających bez konieczności ponoszenia ciężaru ekonomicznego (podatku).

5. Odpowiedzialność podatkowa za długi spółki akcyjnej postawionej w stan upadłości

Intencją założycieli (*affectio societatis*) spółki akcyjnej jest najczęściej realizacja dużych przedsięwzięć gospodarczych, w których normą są przepływy znacznych środków pieniężnych. Jeśli spółka posiada wielu pracowników oraz osiąga wysokie przychody, to istnieje niebezpieczeństwo wystąpienia zaległości podatkowych w momencie rozpoczęcia postępowania upadłościowego. Dlatego syndyk ma obowiązek regulowania należności publicznoprawnych w zależności od posiadanego majątku spółki. Jeśli nie jest to możliwe, syndyk nie ponosi odpowiedzialności karnoskarbowej za niepłacenie podatków²⁸. Kontestacja, że to spółka upadła jest stroną postępowania podatkowego, lecz syndyk występujący w jej interesie (we własnym imieniu), nie potwierdza jeszcze tezy o odpowiedzialności syndyka – jako strony – za obowiązki podatkowe powstałe przed wszczęciem procedury upadłościowej. Należy pamiętać, że zobowiązania te obciążają jedynie spółkę akcyjną (jako podatnika), a syndyk nie przejmuje nawet statusu płatnika lub inkasenta w stosunku do spółki upadłej, lecz staje się zarządcą majątku spółki (*quasi* reprezentantem)²⁹.

Jest to rozwiązanie zapewniające niezależność zawodową syndyka oraz swobodę w zarządzie majątkiem upadłego. Dlatego dla celów odpowiedzialności podatkowej nie można w stosunku syndyka stosować art. 116 OP. Funkcję syndyka można przyrównać do pełnomocnika profesjonalnego, który prowadzi postępowania podatkowe i imieniem spółki upadłej oraz reprezentuje ją w zakresie składania deklaracji i zeznań podatkowych. W świetle art. 160 i 163 p.u.n. syndyk nie

²⁸ A. Hrycaj, *Odpowiedzialność syndyka masy upadłościowej*, „Prawo Spółek” 2003, nr 9, s. 41; R. Szarek, *Sprzedaż nieruchomości z wolnej ręki w postępowaniu upadłościowym – aspekty prawnopodatkowe*, „Rejent” 1999, nr 12, s. 113. Syndyk będzie odpowiadał, gdy mimo uzyskiwania kwot ze sprzedaży majątku likwidacyjnego, nie zaspokaja wymagalnych roszczeń organów podatkowych: L. Wilk, *Syndyk jako podmiot czynu zabronionego w prawie karnym skarbowym*, „Palestra” 2011, nr 11–12, s. 54–56.

²⁹ T. Kohorewicz, *Należności publicznoprawne od masy upadłościowej*, „Prawo Spółek” 1997, nr 12, s. 22; W. Kubala, *Glosa do uchwały SN z dnia 28 września 1994 r., II UZP 25/94*, „Glosa” 1995, nr 7, s. 12; Z. Szczurek, *Sprzedaż nieruchomości w ramach likwidacji masy upadłościowej*, „Problemy Egzekucji Sądowej” 1996, nr 15, s. 31–34.

odpowiada za zobowiązania podatkowe spółki upadłej, zarówno powstałe przed jak i po ogłoszeniu upadłości. Syndyk odpowiada jedynie za nienależyte wykonywanie swoich obowiązków związanych z przepisami podatkowymi na zasadach odpowiedzialności odszkodowawczej (*vide* art. 361 k.c.). Aby jednak pociągnąć do takiej odpowiedzialności syndyka, należy wcześniej dowieść jego winy przez sąd.

Syndyk może dokonać zbycia przedsiębiorstwa upadłego (w drodze publicznego przetargu) celem zaspokojenia wierzycieli. Zobowiązania podatkowe, które są przypisane spółce akcyjnej w upadłości, nie przechodzą na nabywcę przedsiębiorstwa (art. 313 ust. 1 p.u.n.). Tym samym kupujący otrzymuje wolny od obciążeń publicznoprawnych zespół składników majątkowych i niemajątkowych upadłego, nawet jeśli wartość zaległości podatkowych przekracza kwotę otrzymaną przez syndyka wskutek sprzedaży³⁰. Wyjątkiem są niektóre rodzaje służebności (np. drogi koniecznej), użytkowanie, prawa dożywotnika, które mogą pozostać w mocy (*vide* art. 313 ust. 3 i 4 p.u.n.). Zbycie przedsiębiorstwa lub zorganizowanej jego części w postępowaniu upadłościowym można przyrównać do procesu przekształcenia spółek lub ich połączenia, gdyż w obu przypadkach dokonana jest sukcesja uniwersalna (także koncesje, licencje, zezwolenia upadłego). Wedle przedstawicieli doktryny³¹ prawa podatkowego art. 313 Prawa upadłościowego i naprawczego stanowi przepis szczególny do art. 112 Ordynacji podatkowej, dotyczącego odpowiedzialności podatkowej nabywcy przedsiębiorstwa. Dlatego należy poczytywać tezę o powszechnych zastosowaniu art. 112 OP w stosunku do wszystkich nabywców przedsiębiorstwa za nieprawidłową.

Zakończenie

Postępowanie upadłości likwidacyjnej spółki akcyjnej ma doprowadzić do zaspokojenia wszystkich wierzycieli oraz do zakończenia działań gospodarczych podejmowanych uprzednio przez zarząd spółki. Aby uniknąć sytuacji, w której spółka z dnia na dzień przestaje funkcjonować (a wierzyciele nie mogą egzekwować swoich roszczeń), ustawodawca przewidział funkcję syndyka, który zarządza przedsiębiorstwem i jako swój priorytet przyjmuje działania zgodnie z prawem w celu ochrony wierzycieli. Jednak w trakcie tej upadłości spółka i syndyk podejmują szereg czynności prawnych mających swoje skutki na gruncie podatkowym.

³⁰ Interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Gdańsku z 7 kwietnia 2006 r., OR/406-0001/06;

³¹ R. Dowgier, *Odpowiedzialność podatkowa nabywców nieruchomości nabytych w ramach postępowania upadłościowego*, „Przegląd Podatkowy” 2006, nr 10, s. 49; P. Greszta, *Odpowiedzialność nabywcy za zobowiązania podatkowe nieruchomości zakupionej w postępowaniu upadłościowym*, „Doradca Podatkowy” 2007, nr 1, s. 28; R. Dudar, *Odpowiedzialność za zaległości podatkowe nabywcy przedsiębiorstwa zbytego w ramach likwidacji masy upadłości w postępowaniu upadłościowym*, „Przegląd Podatków Lokalnych i Finansów Samorządowych” 2008, nr 10, s. 34.

Upadła spółka akcyjna, posiadając status czynnego podatnika VAT, dysponuje wszelkimi prawami wynikającymi z przepisów o podatku od wartości dodanej. Sprzedaż poszczególnych składników majątku upadłego jest traktowana jako opodatkowana dostawa towarów. Jako wniosek *de lege lata* przyjęto niespójność norm prawa podatkowego w zakresie umożliwiania podmiotom upadłym korekty wynikającej z art. 89b ustawy o VAT, przy jednoczesnej odmowie prawa do pomniejszenia wykazanego podatku naliczonego VAT (89a ust. 2 pkt. 3 b ustawy o VAT).

Warto pamiętać, że spółka upadła pozostaje także podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych, co oznacza, że ma obowiązek składania deklaracji w zakresie tego podatku oraz zapłaty zaliczki na podatek jako płatnik (jeśli zatrudnia pracowników). Z tytułu sprzedaży majątku spółka musi zapłacić podatek dochodowy w wysokości 19%. Jeśli po stronie spółki organ podatkowy stwierdzi istnienie nadpłaty, to ma prawo zaliczyć ją (bez zgody syndyka) na poczet przyszłych zaległości podatkowych upadłego. Upadła spółka zbywając całe przedsiębiorstwo lub poszczególne jego części, jest zwolniona z podatku od czynności cywilnoprawnych. Jeśli na spółce nie ciąży zobowiązanie pieniężne, to może ono zostać spełnione w drodze *datio in solutum*, co nie spowoduje powstania obowiązku podatkowego w PCC. Jeśli syndyk podejmie decyzję o sprzedaży usługi przez spółkę na rzecz wierzyciela (jeśli jedna ze stron jest zwolniona z VAT), to nie ma przesłanek, aby naliczyć podatek od czynności cywilnoprawnych. Warto mieć na względzie, że syndyk nie odpowiada za zobowiązania podatkowe upadłego, powstałe zarówno przed, jak i po ogłoszeniu upadłości. Także nabywca przedsiębiorstwa spółki upadłej nie odpowiada solidarnie ze zbywcą za zobowiązania podatkowe istniejące w chwili nabycia.

Jako postulat *de lege ferenda* należy przyjąć potrzebę zmian legislacyjnych w zakresie ujednolicenia tzw. ulgi na złe długi, wyrażonej w art. 89a i 89b ustawy o VAT. Jeśli upadły ma prawo dokonać korekty w zakresie nieuiszczonych należności, to także jego wierzycielowi należy umożliwić pomniejszenie wykazanego podatku naliczonego VAT. Warto także znowelizować przepisy w zakresie podatku dochodowego, celem wyłączenia przychodu osiągniętego przez upadłego w trakcie procedury upadłościowej z opodatkowania. Dobrym rozwiązaniem byłoby także ustawowe sprecyzowanie statusu syndyka na gruncie VAT.

Chociaż organy podatkowe przyjmują (jak zostało wyżej wykazane), tezę o wartości brutto jako kwoty, którą sąd orzeka tytułem wynagrodzenia dla syndyka, to jednak jest to rozwiązanie godzące w interes syndyka. Należy uznać potrzebę prowadzenia upadłości przez profesjonalnego zarządcę (syndyk) w podmiotach tak skomplikowanych, jak spółki akcyjne. Jednocześnie ustawodawca powinien zapewnić syndykowi wsparcie w przedmiocie jasnego i czytelnego prawa podatkowego, którego normy znajdują także odniesienie do czynności podejmowanych w trakcie procedury upadłościowej. W interesie publicznym jest, aby prawodawca miał na względzie, że najważniejsze w postępowaniu upadłościowym jest zaspokojenie wierzycieli, a później zapłata podatku.

Bibliografia

- Bartosiewicz A., Kubacki R., *Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Brol J., *Niemieckie prawo insolwencyjne*, Oficyna Naukowa, Warszawa 1996.
- Boroszowski P., *Działalność gospodarcza w konstrukcji prawnej podatku*, Lexis Nexis, Warszawa 2010.
- Dudar R., *Odpowiedzialność za zaległości podatkowe nabywcy przedsiębiorstwa zbytego w ramach likwidacji masy upadłości w postępowaniu upadłościowym*, „Przegląd Podatków Lokalnych i Finansów Samorządowych” 2008, nr 10.
- Dowgier R., *Odpowiedzialność podatkowa nabywców nieruchomości nabytych w ramach postępowania upadłościowego*, „Przegląd Podatkowy” 2006, nr 10.
- Feliga P., *Analiza procedury wyboru i kwalifikacji syndyka w prawie niemieckim i polskim – studium prawnoporównawcze*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 2009, nr 10.
- Filipiak P., *Podstawy wszczęcia wtórnego postępowania upadłościowego zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1346/2000*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Greszta P., *Odpowiedzialność nabywcy za zobowiązania podatkowe nieruchomości zakupionej w postępowaniu upadłościowym*, „Doradca Podatkowy” 2007, nr 1.
- Hrycaj A., *Wpływ postępowania upadłościowego na wszczynanie i dalsze prowadzenie postępowań cywilnych*, „Czasopismo Kwartalne Całego Prawa Handlowego, Upadłościowego oraz Rynku Kapitałowego” 2008, nr 2.
- Hrycaj A., *Jurysdykcja krajowa w sprawach o ogłoszenie upadłości objętych zakresem zastosowania Rozporządzenia Rady (WE) nr 1346/2000 w sprawie postępowania upadłościowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Hrycaj A., *Czy wynagrodzenie syndyka jest opodatkowane VAT*, „Przegląd Podatkowy” 2004, nr 12.
- Hrycaj A., *Odpowiedzialność syndyka masy upadłościowej*, „Prawo Spółek” 2003, nr 9.
- Hutor T., *Upadłość przedsiębiorstwa leasingowego – realizacja opcji zakupu rzeczy*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2004, nr 4.
- Janda P., *Sposoby zaspokajania roszczeń w postępowaniu upadłościowym obejmującym likwidację majątku upadłego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
- Jędrejek G., *Wynagrodzenie syndyka a VAT*, „Prawo i Podatki” 2008, nr 4.
- Współczesne problemy prawa handlowego. Księga jubileuszowa dedykowana prof. dr hab. Marii Poźniak-Niedzielskiej*, red. A. Kidyba, R. Skupisz, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007.
- Kubista B., *Kwota korekty podatku naliczonego od nieuregulowanych należności a koszty postępowania upadłościowego*, „Przegląd Podatkowy” 2014, nr 7.

- Kosikowski C., Śniegucki M., *Komercjalizacja i prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Komentarz*, Warszawa 1997.
- Kohorewicz T., *Należności publicznoprawne od masy upadłościowej*, „Prawo Spółek” 1997, nr 12.
- Kubala W., *Glosa do uchwały SN z dnia 28 września 1994 r.*, II UZP 25/94, „Glosa” 1995, nr 7.
- Kulesza C., *Prawo krzywdzące przedsiębiorców. Wybrane aspekty ingerencji państwa w sferę wolności działalności gospodarczej*, Temida 2, Białystok 2004.
- Lehaman-Ziaja M., *Należności sporne w kontekście art. 89b ustawy o podatku od towarów i usług*, „Doradca Podatkowy” 2014, nr 3.
- Lewandowski P., Pahl B., *Wpływ ogłoszenia upadłości podatnika na realizację podatków w gminach*, „Finanse Komunalne” 2014, nr 5.
- Lic J., *Konsekwencje konstrukcji odpowiedzialności w spółce cywilnej dla postępowania upadłościowego*, „Prawo Spółek” 2010, nr 2.
- Tendencje rozwoju prawa cywilnego*, red. E. Łętowska, PAN, Wrocław – Warszawa – Kraków – Gdańsk – Łódź 1983.
- Nowicki M.A., *Europejski Trybunał Praw Człowieka: Wybór orzeczeń 2012*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Okolski J., Modrzejewski J., Gasiński Ł., *Natura stosunku korporacyjnego spółki akcyjnej*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 8.
- Pałys J., *Podatkowe skutki sprzedaży przedsiębiorstwa upadłego przedsiębiorcy*, „Jurysdykcja Podatkowa” 2007, nr 5.
- Petraniuk J., *Upadłość i jej podstawy w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2003, nr 12.
- Prawo wspólnot europejskich a prawo polskie. Prawo gospodarcze, wybrane zagadnienia*, red. M. Safjan, I. Hykawy, Nowa Oficyna, Warszawa 2002.
- Siwiński M., *Opodatkowaniem podatkiem od towarów i usług dostawy towarów używanych przez syndyka masy upadłości*, „Doradca Podatkowy” 2005, nr 9.
- Szczurek Z., *Sprzedaż nieruchomości w ramach likwidacji masy upadłościowej*, „Problemy Egzekucji Sądowej” 1996, nr 15.
- Śnieżek E., Wiatr M., *Przepływy pieniężne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
- Salvi A., Quiry P., Viernimen P., *Corporate Finance: Theory and Practice*, Macmillan Company, Padstow 2011.
- Szarek R., *Sprzedaż nieruchomości z wolnej ręki w postępowaniu upadłościowym – aspekty prawnopodatkowe*, „Rejent” 1999, nr 12.
- Wilk L., *Syndyk jako podmiot czynu zabronionego w prawie karnym skarbowym*, „Palestra” 2011, nr 11–12.

TAXING ACTIVITIES EFFECTED BY THE JOINT-STOCK COMPANY AND IT'S TRUSTEE IN THE BANKRUPTCY PROCEEDINGS

Abstract

The bankruptcy and reorganization law in the detailed way is regulating the matters associated with the way of conducting the bankruptcy proceedings. Tax aspects of this process can however arouse doubts. Visualizing tax aspects of made action by the joint-stock company is a purpose of the article into bankruptcies and it's trustee in view of the value added tax, the income tax and the tax on civil law transactions. Character of the tax liability was also analyzed for obligations incurred before and in the course of the bankruptcy proceedings. Analytical, logical and linguistic research methods were applied. It was assumed that the bankrupt company remained the active taxpayer with the VAT and the side of tax progressions. Sale of the bankrupt enterprise or organized his parts is dismissed from the VAT and isn't subject to taxation with tax on civil law transactions. For obligations of the bankrupt company incurred in the route as well as before the declaration of bankruptcy a receiver isn't liable. The buyer of the enterprise or organized part of an enterprise isn't joint and several liable with the bankrupt company for tax liabilities existing in the moment of the purchase. As the demand *de lege ferenda* a need of the unification of the possibility of applying correction by the creditor and a debtor were accepted in the VAT on account of unsettled debts (substantiated with the invoice). Simultaneously, it is assumed that within the framework of insolvency proceedings, the aim should be to minimize the tax burdens since primary purpose of this procedure is to satisfy creditors.

Key words: joint-stock company, income tax, trustee, tax liability

Translated by Rafał Bernat

Konsumpcjonizm drogą zniewolenia konsumenta – regulacje prawne przeciwdziałające eksluzji społecznej

Joanna Podczaszy

Uniwersytet Wrocławski

Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii

Katedra Teorii i Filozofii Prawa

joanna.podczaszy@prawo.uni.wroc.pl

Wstęp

Gwałtowna industrializacja, transformacje ekonomiczne i polityczne oraz zmiany kulturowe obserwowane na przełomie XIX i XX wieku miały znaczny wpływ na ewolucję koncepcji niewypłacalności. Z biegiem czasu postrzeganie istoty długu uległo zmianie – w poprzednich stuleciach prawo regulujące sytuację dłużników było bardzo surowe i zdecydowanie zorientowane na ochronę wierzycieli, niemniej silny był tak zwany ostracyzm społeczny, który osoby niewykonyjące swoich zobowiązań wykluczał z życia społecznego i gospodarczego, co było niezmiernie dotkliwe i równało się śmierci społecznej dłużnika. Jednak wraz z rozwojem stosunków społeczno-gospodarczych oraz zmianą systemów politycznych, obserwowaną już od końca XIX wieku, rozpoczęto proces liberalizacji przepisów o niewypłacalności w kierunku objęcia coraz większą ochroną również dłużników, z początku przedsiębiorców, potem również osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej, czyli konsumentów.

Niniejszy artykuł przedstawia krótką historię i ewolucję prawa upadłościowego oraz nakreśla pewne istotne czynniki skorelowane z potrzebą wprowadzenia regulacji związanych z upadłością konsumencką. Według autorki, indu-

strializacja, transformacje ekonomiczne i polityczne, zmiany kulturowe oraz rosnący konsumpcjonizm spowodowały konieczność wprowadzenia do systemów prawnych poszczególnych państw instytucji upadłości konsumenckiej.

1. Geneza upadłości konsumenckiej

Pierwsze przepisy związane z upadłością osób fizycznych zostały wprowadzone już w 1542 r. za rządów Henryka VIII i nie przypominały obecnych regulacji. XVI-wieczne prawo było bardzo restrykcyjne, traktowało dłużników jak przestępców i wprowadzało liczne sankcje za bycie niewypłacalnym, nie wyłączając nawet kary śmierci. Co więcej, adresatami norm ówczesnego prawa upadłościowego byli jedynie kupcy. Dopiero na początku XVIII wieku, za rządów królowej Anny Stuart wprowadzono w 1705 r., na mocy Statutu Królowej Anny, możliwość darowania pewnej części długu pod warunkiem jego częściowej spłaty¹. Początkowo tylko wierzyciele kupców mogli złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości i w dużej mierze to od nich zależało, czy dłużnikowi umorzono resztę długów. W Stanach Zjednoczonych, na wzór prawa angielskiego, w 1800 r. uchwalono pierwsze federalne prawo upadłościowe, które w krótkich odstępach czasu było wielokrotnie nowelizowane (1803, 1841, 1843, 1867, 1898). Prawo upadłościowe w Stanach Zjednoczonych ewoluowało w stronę coraz bardziej liberalnego i z upływem lat zrezygnowano z szeregu restrykcyjnych uregulowań angielskich, czyniąc go tym samym coraz łagodniejszym dla dłużników. Przepisy z 1841 r. nie przewidywały już kary więzienia dla uczciwych dłużników, poszerzyły krąg adresatów również o inne osoby, a nie jedynie kupców, jak to było do tej pory, oraz wprowadzały możliwość zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości również przez samego dłużnika, co było prawdziwą rewolucją². Prawo upadłościowe z lat 1841, 1843 i 1898 zezwalało każdej osobie ogłosić upadłość, niemniej jednak z początku ukierunkowane było raczej na przedsiębiorców. Sytuacja uległa zmianie na początku XX wieku z uwagi na rozwój kredytów konsumenckich, na skutek których duża część społeczeństwa nie była w stanie spłacać zaciągniętych zobowiązań i stawała się niewypłacalna. Z tego względu nastąpił wzrost zainteresowania prawem upadłościowym wśród osób nieprowadzących działalności gospodarczej. W 1929 r. sądy zakończyły 25 576 postępowań upadłościowych wobec konsumentów³. W latach trzydziestych, wraz ze wzrostem popularności i dostępności kredytów konsumenckich, nastą-

¹ C.J. Tabb, *The History of the Bankruptcy Laws in the United States*, „American Bankruptcy Institute Law Review” 1995, vol. 3, s. 8.

² Tamże, s. 16–17.

³ G.A. Johnson, D.A. Moss, *The Rise of Consumer Bankruptcy: Evolution, Revolution or Both?*, „American Bankruptcy Law Journal” 1999, vol. 73, s. 316.

pił gwałtowny wzrost liczby niewypłacalnych dłużników⁴, co rozpoczęło burzliwą debatę nad uczciwością osób składających wnioski o ogłoszenie upadłości.

Skutki wzrostu liczby osób niewypłacalnych skorelowane były również ze zmianą podejścia społeczeństwa do istoty długu. Podkreślano, że jeszcze w XIX wieku dług był rzeczą wstydliwą, a jego uregulowanie sprawą honoru, podczas gdy wraz z rozwojem konsumpcjonizmu, dług stał się elementem pozwalającym w szybki sposób zaspokoić materialistyczne pragnienia społeczeństwa. Amerykańscy legislatorzy zaczęli się zastanawiać nad istotą funkcjonowania prawa upadłościowego, dostrzegli, że dotychczasowe przepisy w zbyt małym stopniu zaspokajają wierzycieli, zbyt łatwo umarzają zobowiązania dłużnikom, a postępowania upadłościowe są zbyt drogie dla państwa. Chciano powrócić do korzeni i zaczęto przyglądać się prawu angielskiemu, od którego pierwotnie wywodziło się amerykańskie prawo upadłościowe. Doceniono w angielskich regulacjach nacisk na rehabilitację dłużnika i restrykcyjne podejście do całego postępowania upadłościowego. Niemniej jednak nie spowodowało to natychmiastowej zmiany w prawie, wręcz przeciwnie, kolejna reforma z 1978 r. (*Bankruptcy Reform Act*) zorientowana była już w całości na dłużnika i była atrakcyjnym sposobem na umorzenie zaciągniętych zobowiązań.

Wielu Amerykanów upatrywało w możliwości oddłużenia sposób na życie – zaciągali zobowiązania i w łatwy sposób ogłaszali upadłość. W szybkim tempie powstała nowa profesja tzw. doradców upadłościowych, których jedyną specjalizacją było przeprowadzanie postępowań upadłościowych osobom fizycznym nieprowadzącym działalności gospodarczej (konsumentom). Krytycy podnosili, że brak jest w przepisach czynnika moralnego i etycznego, który reedukowałby upadłego i mobilizował go do spłaty zobowiązań. Co więcej, podkreślano, że dłużnicy traktują dobrodziejstwo prawa upadłościowego zbyt instrumentalnie i oportunistycznie, a dotychczasowe przepisy doprowadzają do degradacji powszechnie akceptowanych wartości.

Powyższe spowodowało, że w 2005 r. Stany Zjednoczone uchwaliły ustawę federalną tzw. *Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act*, która ma za zadanie ograniczyć nadużycia ze strony nieuczciwych dłużników. Ustawodawca od jej wejścia w życie kładzie nacisk na postępowanie oddłużeniowe z planem spłaty wierzycieli, a nie jak do tej pory – postępowanie likwidacyjne. Ograniczono drogę do skorzystania z rozdziału 7. *Bankruptcy Code* i w obecnym kształcie przepisów, jeżeli dłużnik jest zdolny do spłaty nawet niewielkiej części swoich zobowiązań, musi poddać się procedurze sanacyjnej z rozdziału 13. *Bankruptcy Code*. Wszczęto procedurę ustalania zdolności każdego dłużnika do spłaty zobowiązań (*means-testing*), aby wyeliminować nieuczciwych wnioskodawców.

⁴ Jak podają G. A. Johnson i D.A. Moss, liczba upadłości konsumenckich od 1920 co pięć lat podwajała się.

2. Instytucja upadłości konsumenckiej

W obecnej dobie społeczeństwa globalnego i postnowoczesnego, ukierunkowanego na konsumpcję dóbr, regulacje dotyczące upadłości „nieprzedsiębiorców” stały się wręcz koniecznością w systemach prawnych poszczególnych państw. Celem tych regulacji miało być oddłużenie oraz rehabilitacja dłużnika i ponowne wdrożenie go tzw. łańcucha konsumpcji. Z ekonomicznego punktu widzenia konsumpcja napędza gospodarkę, stąd państwa, w celu uniknięcia kryzysu gospodarczego, zaczęły wprowadzać regulacje mające pomóc dłużnikowi uzyskać tzw. *fresh start*. W tym miejscu należy nadmienić, że powszechnie stosowany termin „upadłość konsumencka” powstał w wyniku tłumaczenia terminów (ang.) „*consumer bankruptcy*” lub (niem.) „*Verbraucherinsolvenz*”⁵. Nie jest to termin języka prawnego, a jest raczej wytworem piśmienniczym i wysoce nieprecyzyjnym, gdyż nie dotyczy jedynie konsumentów *sensu stricto* (np. w rozumieniu art. 22¹ k.c.), ale obejmuje swoim zakresem wszystkie osoby nieprowadzące działalności gospodarczej. Dalszych interesujących wniosków dostarcza podejście etymologiczne do słowa konsument (*consumer*, *der Verbraucher*), czyli podmiot będący ostatnim ogniwem łańcucha ekonomicznego. Termin niemiecki ma jeszcze drugie dosłowne znaczenie – „żyć”, czyli zadaniem konsumenta jest nieustanne konsumowanie dóbr i usług. Przy takim podejściu i przy założeniu niekończącego się rozwoju społecznego wszystkim powinno zależeć, aby tych ogniw było jak najwięcej i utrata jednego ogniw nie powodowała zerwania całego łańcucha, wydaje się, że jest to najbardziej trafne wytłumaczenie dzisiejszych koncepcji traktowania niewypłacalnych. Z jednej strony jest to obawa przed zahamowaniem rozwoju świata w przypadku powstrzymywania się obywateli przez pewien okres czasu od zużywania dóbr z ich własnej obawy przed popadnięciem w niewypłacalność, z drugiej, obawa organizatorów tego świata, aby zbyt duża liczba nadmiernie zadłużonych ogniw nie doprowadziła do zerwania całego łańcucha. Wydaje się, że bez względu na kraj, wszędzie dąży się do tworzenia takich uregulowań, które dają maksymalną równowagę w obu aspektach.

I tak na przestrzeni lat, w wyniku sukcesywnej liberalizacji przepisów regulujących sytuację nieprzedsiębiorców, wykształciło się kilka modeli upadłości konsumenckiej:

- model konserwatywny – zakładający całkowity brak możliwości oddłużenia osoby fizycznej i chroniący wyłącznie interesy wierzycieli (Czechy, Chiny, Egipt) – niemniej jednak już rozpoczyna się prace legislacyjne

⁵ P. Tereszkiewicz, *Prawo upadłości konsumenckiej i jego funkcjonowanie w Austrii, Niemczech i Anglii*, w: *Upadłość konsumencka – funkcjonowanie w Polsce oraz rozwiązania prawne w wybranych krajach*, Biuro Analiz i Dokumentacji Kancelarii Senatu, Warszawa 2012, s. 12.

i jest kwestią czasu, kiedy również te i inne kraje, które jeszcze reprezentują takie podejście uwzględnią w swoich systemach prawnych możliwość oddłużania konsumentów;

- model umiarkowany – najczęściej praktykowany, mający charakter dość restrykcyjny, co powoduje, że liczba wniosków o upadłość jest relatywnie niska (Dania, Niemcy, Francja, Hiszpania, Indie, Japonia) – przykład Niemiec pokazuje, że również te kraje cały czas liberalizują swoje przepisy o upadłości konsumenckiej i w swoim podejściu zbliżają się do modelu angloamerykańskiego;
- model liberalny – cechujący się znaczną ochroną interesów dłużnika (Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Holandia)⁶.

Natomiast Włodzimierz Szpringer przedstawia dychotomiczny podział na model angloamerykański, tzw. *fresh start*, oraz kontynentalno-europejski, tzw. *earned fresh start*⁷.

Zjawisko zadłużenia jest obecnie uznawane za nieodłączny element wzrostu gospodarczego krajów rozwiniętych i dobrobytu gospodarstw domowych, co było przyczynkiem powstawania regulacji dotyczących upadłości konsumenckiej w Europie już w latach dziewięćdziesiątych. Nie doszło jednak do recepcji powszechnie krytykowanego prawa amerykańskiego, które zbyt łatwo pozwalało dłużnikom zgłaszać wnioski o ogłoszenie upadłości i nie przywiązywało wagi do edukacji, rehabilitacji i uczciwości zadłużonego. Konserwatywni prawodawcy kontynentalni uchwalając w XX wieku przepisy związane z upadłością osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej, mieli na celu zachowanie choćby minimalnych wymogów moralnych mających za zadanie eliminowanie nadużyć ze strony nieuczciwych dłużników. Uregulowania europejskie kładą nacisk na spłatę zobowiązań i edukację dłużnika zmierzającą do odbudowania jego potencjału finansowo-ekonomicznego oraz zmiany jego postawy konsumenckiej. Na starym kontynencie przykładą się dużą wagę do dobrej wiary wnioskującego, kraje skandynawskie wypracowały nawet specjalne narzędzia służące do weryfikacji osób chcących skorzystać z możliwości darowania części długów⁸. Sądy poddają ocenie roztropność dłużników, sposoby zarządzania swoimi finansami, ich zdolność zarobkową, okoliczności powstania długu oraz sytuację życiową dłużnika, która może mieć wpływ na jego sytuację ekonomiczną. W systemach europejskich kładzie się nacisk na spłatę zobowiązań w określonym czasie na podstawie ustalonego planu spłaty.

⁶ S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 920.

⁷ W. Szpringer, *Regulacja upadłości konsumenckiej. Inspiracje z rozwiązań światowych*, CBKE, Wrocław 2008, s. 15.

⁸ W. Szpringer, *Regulacja upadłości konsumenckiej*, s. 16.

3. Upadłość konsumencka w Polsce

W Polsce konsumpcjonizm rozpoczął się wraz ze zmianą stosunków społecznych po 1990 roku, jednak swoją klasyczną postać, znaną ze świata bardziej rozwiniętego, przybrał po roku 2004, kiedy po otwarciu granic zapragnęliśmy żyć tak, jak nasi krewni po drugiej stronie żelaznej kurtyny. Było to o tyle łatwiejsze, że w tym czasie większość instytucji finansowych, głównie banki, były już w zagranicznych rękach, co oznacza, że były to organizacje dostatecznie przygotowane do zawładnięcia umysłami obywatelami, docierając ich kredytami na niespotykaną do tej pory w Polsce skalę. Skutkiem powyższego, po wieloletnich dyskusjach, konsultacjach i analizach wielu projektów, upadłość konsumencka została wprowadzona również do polskiego systemu prawa 31 marca 2009 roku na mocy ustawy z 5 grudnia 2008 roku o zmianie ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych.

Jak zostało wykazane powyżej, polski ustawodawca relatywnie późno wprowadził przepisy zezwalające osobom fizycznym nieprowadzącym działalności gospodarczej możliwość ubiegania się o ogłoszenie upadłości, dzięki czemu przy tworzeniu nowych regulacji można było wykorzystać wieloletnie doświadczenia amerykańskich i europejskich systemów. Celem wprowadzonych w 2008 roku przepisów miało być maksymalne zaspokojenie wierzycieli w wyniku spieniężenia składników masy upadłości. Upadłość konsumencka dla osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej z założenia miała mieć charakter oddłużeniowy, w którym dłużnik zobowiązuje się do pokrycia określonej części zobowiązań⁹. W praktyce jednak obowiązujące regulacje okazały się nieskuteczne i nie znalazły zastosowania dla niewypłacalnych konsumentów. Niefektywność dotychczasowych regulacji dotyczących niewypłacalności osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej związana była przede wszystkim ze zbyt rygorystycznymi przesłankami ogłoszenia upadłości, które wymagały, aby niewypłacalność była skutkiem wyjątkowych i niezależnych od dłużnika okoliczności oraz kosztami postępowania, które winny być pokrywane z majątku dłużnika, a w razie gdy dłużnik nie posiadał środków na pokrycie kosztów postępowania, sąd miał prawo oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości lub umarzyć postępowanie. Co więcej, znawcy przedmiotu od początku krytykowali nadmierny rygoryzm i formalizm przepisów dotyczących niewypłacalności osób fizycznych, które przewidywały obligatoryjne umorzenie postępowania w razie niedopełnienia przez dłużnika obowiązków wynikających z ustawy, bez względu na kryterium winy, słuszności, istotności czy pokrzywdzenia wierzycieli. Te i wiele innych postulatów doprowadziły do wszczęcia prac nad projektem nowych regulacji, które uwzględniały powyższe bariery formalno-prawne. Wynikiem prac

⁹ R. Adamus, A. Witosz, A.J. Witosz, *Upadłość konsumencka. Komentarz praktyczny*, LexisNexis, Warszawa 2009, s. 10.

legislacyjnych 29 sierpnia 2014 roku Sejm zmienił ustawę z 29 sierpnia 2009 roku o zmianie – Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2014 r. poz. 1306), która po podpisaniu przez Prezydenta RP i upływie *vacatio legis* weszły w życie 31 grudnia 2014 roku.

Nowe zliberalizowane regulacje z założenia mają być atrakcyjniejsze dla dłużników. Zrezygnowano więc z rygorystycznych przesłanek związanych z ogłoszeniem upadłości, zmniejszono opłaty związane z postępowaniem upadłościowym, skrócono okres spłaty wierzycieli, wprowadzono możliwość zawarcia układu i wiele innych uregulowań, które mają zachęcić osoby niewypłacalne do skorzystania z beneficjum, jakie niesie ze sobą postępowanie upadłościowe osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Skutkiem umorzenia zobowiązań upadłego będzie ponowne przywrócenie go do społeczeństwa już jako osoby pozbawionej zobowiązań w stosunku do wierzycieli objętych postępowaniem upadłościowym. Upadły po zakończeniu postępowania upadłościowego w rzeczywistości będzie mógł zacząć tzw. *fresh start* i ponownie będzie mógł nabywać prawa majątkowe.

W nowym kształcie przepisów o upadłości konsumenckiej utrzymano zasadę, że do postępowania upadłościowego wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej stosuje się odpowiednio przepisy dotyczące upadłości przedsiębiorców, z tym że rozszerzono katalog wyłączeń, które nie znajdują zastosowania dla postępowań upadłościowych osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Są one wymienione w art. 491² p.u.n.:

- art. 13 – obligatoryjne oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości;
- art. 21 – obowiązek dłużnika do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości;
- art. 36 – zabezpieczenie majątku dłużnika;
- art. 38 – tymczasowy nadzorca sądowy;
- art. 40 – sposoby zabezpieczania majątku dłużnika i zarządu przymusowego;
- art. 44-50 – wstępne zgromadzenia wierzycieli;
- art. 55-56 – postanowienie o upadłości układowej i warunki wniesienia zażalenia na to postanowienie;
- art. 73 ust. 5 – konieczność obwieszczenia postanowienia o wyłączeniu z masy upadłości;
- art. 74 – powództwo o wyłączenie z masy upadłości;
- art. 165 ust. 1 – wynagrodzenie syndyka;
- art. 166-167 – zaliczka na wynagrodzenie syndyka;
- art. 307 ust. 1 – sprawozdanie finansowe;
- art. 361 – warunki umorzenia postępowania upadłościowego.

Taka konstrukcja tej ustawy z taką mnogością wyłączeń i odesłań utrudnia korzystanie z niej i dla wielu dłużników, którzy nie mają przygotowania i doświadczenia prawniczego, co może stanowić istotną barierę do jej właści-

wego stosowania. Niestety, najprawdopodobniej z uwagi na względy ekonomiczne, nowe przepisy nie wprowadzają na wzór niemiecki całej infrastruktury społecznej mającej pomóc dłużnikowi choćby w zgłoszeniu wniosku o ogłoszenie upadłości, który nie ma środków finansowych na skorzystanie z profesjonalnej pomocy. Takie rozwiązanie przewidywały niektóre projekty ustawy oddłużeniowej przed rokiem 2008, aby w gminach lub starostwach stworzyć bezpłatne centra doradztwa w sprawach upadłości i być może przy okazji następnej nowelizacji trzeba będzie do tego pomysłu powrócić.

Zdecydowano się pozostać przy wymogu, że to tylko dłużnik może zgłosić wniosek o ogłoszenie upadłości (491² ust. 3 p.u.n.), przy czym w przeciwieństwie do postępowania upadłościowego wobec przedsiębiorców, zgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości przez osobę fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej nie jest obligatoryjne i ustawodawca nie przewiduje terminu, w którym powinno się wymieniony wniosek zgłosić. Zgodnie z nowymi regulacjami sprawy o ogłoszenie upadłości rozpoznaje sąd upadłościowy w składzie jednego sędziego zawodowego (491³ p.u.n.). W projekcie proponowano nawet, aby do pełnienia funkcji sędziego-komisarza można było wyznaczyć referendarza sądowego¹⁰. Zostało to jednak krytycznie przyjęte przez organy opiniodawcze, które wskazywały, że postępowanie upadłościowe, nawet związane z osobami fizycznymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej, jest nazbyt skomplikowane, wymaga daleko posuniętej specjalizacji, a obecne kompetencje referendarzy sądowych uniemożliwiają wykonywanie obowiązków nałożonych przez ustawę – Prawo upadłościowe i naprawcze¹¹.

W ramach nowelizacji ustawodawca odstąpił od pierwotnego zapisu, który pozwalał prowadzić postępowanie upadłościowe tylko wtedy, gdy dłużnik miał co najmniej dwóch wierzycieli. W obecnym stanie prawnym sąd może wszcząć postępowanie również w przypadku posiadania przez dłużnika jednego wierzyciela. Taka regulacja z pewnością poszerzy krąg zainteresowanych ogłoszeniem upadłości, gdyż nierzadko osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej mają jedynie jednego wierzyciela, którym najczęściej jest bank. Zmniejszono również opłatę od wniosku o ogłoszenie upadłości z 200 zł do 30 zł.

Zachowano natomiast przepis, który nakazuje oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli dłużnik doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień umyślnie i na skutek rażącego niedbalstwa (491⁴ ust. 1 p.u.n.). Niedbalstwo określa się jako niedołożenie należytej staranności

¹⁰ Art. 491^{2a} ust. 2 Projektu ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz niektórych innych ustaw, z 7.02.2014 r., druk nr 2265.

¹¹ Vide: Opinia Prokuratorii Generalnej Skarbu Państwa do poselskiego projektu ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz niektórych innych ustaw z 02.04.2014 r. bądź Opinia Krajowej Rady Sądownictwa w przedmiocie poselskiego projektu ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze i niektórych innych ustaw z 20.03.2014 r.

ogólnie wymaganej w stosunkach danego rodzaju (art. 355 ust. 1 k.c.), natomiast rażące niedbalstwo w doktrynie i orzecznictwie definiuje się jako niezachowanie elementarnych zasad prawidłowego zachowania się w danej sytuacji. Rażące niedbalstwo jest więc wyższym od niedbalstwa stopniem winy nieumyślnej. Chodzi o takie działania dłużnika, który przy zachowaniu minimalnej staranności i ostrożności mógł przewidzieć skutki i konsekwencje swojego zachowania. W orzeczeniach sądowych podkreśla się często, że za rażące niedbale należałoby uważać przede wszystkim zachowania lekkomyślne¹². Zgodnie z powyższym sąd winien oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości w każdym przypadku, kiedy dłużnik doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień, umyślnie i na skutek rażącego niedbalstwa.

Niemniej jednak w ust. 2 art. 491⁴ p.u.n., który wymienia negatywne przesłanki ogłoszenia upadłości wprowadzono, wykorzystując klauzule generalne, możliwość przyjęcia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości mimo zaistnienia przesłanek z art. 491⁴ ust. 2 p.u.n. w przypadku, gdy postępowanie jest uzasadnione względami słuszności lub względami humanitarnymi. Ten sam zabieg zastosowano do ust. 4 art. 491⁴ p.u.n. nakazującego oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości w przypadku podania przez dłużnika danych niezgodnych z prawdą lub niepełnych, chyba że wszczęcie postępowania jest uzasadnione względami słuszności i względami humanitarnymi. Niekwestionowanie za pomocą powyższych klauzul generalnych zredukowano nadmierny formalizm i rygoryzm, który był jedną z przyczyn niesprawnego funkcjonowania upadłości konsumenckiej w Polsce, gdyż pod rządami starych regulacji spora część wniosków o ogłoszenie upadłości była oddalana przez sąd z uwagi choćby na niepełność podanych przez dłużnika danych. Niemniej jednak nowe brzmienie artykułu regulującego negatywne przesłanki wszczęcia postępowania upadłościowego wobec dłużnika pozwala sądowi na sporą uznaniowość i może prowadzić do sytuacji, w której postępowanie upadłościowe zostanie przeprowadzone np. w stosunku do osoby, która w okresie dziesięciu lat przed dniem zgłoszenia wniosku o upadłość dokonała czynności prawnej z pokrzywdzeniem wierzycieli uznanej za dokonaną prawomocnym orzeczeniem sądowym. Ustawodawca nie doprecyzował, co należy rozumieć przez względy słuszności i względy humanitarne, tak więc wykładnię pozostawił sądowi, co może prowadzić do sytuacji wykorzystywania przepisów o upadłości konsumenckiej przez nieuczciwych dłużników. Dokonywanie interpretacji powyższych przepisów przez sądy może prowadzić również do nadużywania przepisów i preferowania interesu jednej strony postępowania. Na ten problem zwrócił uwagę prokurator generalny w opinii do projektowanych zmian, który wskazał nawet na naruszenie art. 64 ust. 1 Konstytucji RP,

¹² Por. wyr. SN z 10.03.2004, IV CK 151/03; wyr. SN z 29.01.2009, CSK 291/08; wyr. SN z 22.04.2004, II CK 142/03; wyrok SN z 18.05.2010, I UK 335/09; wyrok SN 11.05.2005, III CK 522/04.

który chroni m.in. wiarytelności, tak więc przepisy o upadłości konsumenckiej nie powinny nierówno traktować interesu upadłego i interesu wierzyciela¹³.

Kolejną przyczyną powodującą nieskuteczne działanie dotychczasowych regulacji był przepis, który nie pozwalał na prowadzenie postępowania, a wszczęte nakazywał umorzyć, gdy majątek dłużnika nie wystarczał na pokrycie kosztów postępowania. Obecnie koszty postępowania upadłościowego tymczasowo pokrywać będzie Skarb Państwa. Sędzia-komisarz określi każdorazowo w drodze postanowienia wysokość tych kosztów oraz zarządzi ich niezwłoczną wypłatę za środków Skarbu Państwa. W szczególnie uzasadnionych przypadkach sędzia-komisarz może przyznać syndykowi zaliczkę na pokrycie kosztów postępowania. Niezwłocznie po wpływie do masy upadłości funduszy wystarczających na pokrycie kosztów postępowania syndyk zwróci je Skarbowi Państwa (art. 491⁷ p.u.n.).

Zrezygnowano z zamieszczania obwieszczeń w prasie, co uznano za wymóg archaiczny. Pozostano natomiast przy wymogu publikacji postanowień o ogłoszeniu upadłości w Monitorze Sądowym i Gospodarczym oraz konieczności zamieszczenia ogłoszenia w budynku sądowym (art. 491⁶ p.u.n.). W celu obniżenia kosztów postępowania upadłościowego zwolniono od opłat obwieszczenia zamieszczanie w toku postępowania w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. Kolejnym elementem obniżającym koszty postępowania jest przepis dotyczący wynagrodzenia syndyka, które będzie teraz określane jednorazowo za cały czas trwania postępowania, a ustalone w granicach od jednej czwartej przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w czwartym kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego przez prezesa Głównego Urzędu Statystycznego do jego dwukrotności. W szczególnie uzasadnionych okolicznościach wynagrodzenie to można ustalić w wysokości do czterokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, o którym mowa powyżej (art. 491⁹ p.u.n.).

Utrzymano zasadę w myśl, której w przypadku uchybienia przez dłużnika jego obowiązkom w toku postępowania upadłościowego, sąd z urzędu lub na wniosek syndyka lub wierzyciela, po wysłuchaniu upadłego, syndyka, a w razie potrzeby wierzycieli, umarza postępowanie. Niemniej jednak ustawodawca w tym miejscu również wprowadził złagodzenie brzmienia dotychczasowego przepisu w przypadku, gdy uchybienia upadłego nie są istotne, lub przeprowadzenie postępowania jest uzasadnione względami słuszności i względami humanitarnymi (491¹⁰ p.u.n.). Ponownie powstaje pytanie, czy eliminacja rygoryzmu, który był dotychczas przeszkodą w realizowaniu założeń instytucji upadłości konsumenckiej, nie prowadzi do nierównego traktowania interesów stron stosunku zobowiązaniowego i zbyt nie faworyzuje w tym postępowaniu osoby dłużnika?

Novum jest również przepis, który zezwala syndykowi upoważnić, z zachowaniem formy pisemnej, upadłego do sprzedaży ruchomości należących do

¹³ Opinia Prokuratora Generalnego do poselskiego projektu ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz niektórych innych ustaw z 08.04.2014 r.

masy upadłości (art. 491¹² p.u.n.). Sprzedaż nieruchomości i praw pozostawiono syndykowi z uwagi na większą złożoność procesu ich sprzedaży. Nadal w postępowaniu upadłościowym likwidacji podlega nieruchomość należąca do upadłego, z tym że z uwagi na konieczność zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych upadłego i osób pozostających na jego utrzymaniu, z sumy uzyskanej z jego sprzedaży wydziela się upadłemu kwotę odpowiadającą przeciętnemu czynszowi najmu lokalu mieszkalnego w tej samej lub sąsiedniej miejscowości za okres od 12 do 24 miesięcy (491¹³ p.u.n.). W przypadku możliwości zawarcia układu, sędzieja-komisarz, zwołując zgromadzenie wierzycieli, może jednak wstrzymać likwidację majątku upadłego, w szczególności lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, w którym zamieszkuje upadły (491²² ust. 2 p.u.n.).

Postępowanie upadłościowe kończy się – po wykonaniu planu ostatecznego podziału albo w razie braku majątku, po zatwierdzeniu listy wierzytelności – ustaleniem planu spłaty wierzycieli. Etap wykonania planu spłaty przypada już po zakończeniu postępowania. W postanowieniu o ustaleniu planu spłaty wierzycieli sąd określa, w jakim czasie, nie dłuższym niż 36 miesięcy, upadły jest obowiązany spłacać zobowiązania uznane na liście wierzytelności, niewykonane w toku postępowania na podstawie planów podziału oraz jaka część zobowiązań upadłego powstałych przed dniem ogłoszenia upadłości zostanie umorzona po wykonaniu planu spłaty wierzycieli (491¹⁵ p.u.n.). Skrócono więc okres spłaty wierzycieli z pięciu do trzech lat. Wyjątkiem od ustalenia planu spłaty wierzycieli będzie przypadek, w której sąd umorzy zobowiązanie upadłego bez ustalenia planu spłaty wierzycieli, jeśli osobista sytuacja upadłego w oczywisty sposób wskazuje, że nie byłby zdolny do dokonywania jakichkolwiek spłat w ramach planu spłaty wierzycieli. Umarzając zobowiązania upadłego sąd obciąża Skarb Państwa tymczasowo pokrytymi kosztami postępowania (491¹⁶ p.u.n.). Od powyższego postanowienia sądu drugiej instancji o umorzeniu zobowiązań upadłego przysługuje skarga kasacyjna (491¹⁷ p.u.n.). Ponownie ustawodawca pozostawia sądowi interpretację powyższej regulacji co do tego, kiedy upadły nie będzie zdolny do dokonywania spłat wierzycieli. Projektodawca w uzasadnieniu do projektu ustawy nowelizującej wskazał, że przykładem takiej sytuacji może być *ciężka choroba upadłego pozbawiająca go możliwości zarobkowania, bez rokowań na poprawę nawet w najdłuższym możliwym okresie wykonywania planu spłaty wierzycieli*¹⁴. Warto również wspomnieć, że na wzór postępowania upadłościowego prowadzonego wobec przedsiębiorców dodano do przepisów o upadłości konsumenckiej art. 491¹⁵ ust. 5 p.u.n., który zastrzega, że plan spłaty wierzycieli nie może naruszać praw wierzyciela wobec poręczyciela upadłego oraz współdłużnika upadłego ani praw wynikających z hipoteki, zastawu, zastawu rejestrowego, zastawu skarbowego oraz hipoteki morskiej, jeśli były ustanowione na mieniu osoby trzeciej.

¹⁴ Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz niektórych innych ustaw, z 7.02.2014 r., druk nr 2265.

Zlikwidowano blankietowy przepis dotyczący zakazu dokonywania przez upadłego czynności przekraczających granice zwykłego zarządu, a zamieniono go przepisem zakazującym dokonywania przez upadłego, w okresie wykonywania planu spłaty wierzycieli, czynności prawnych dotyczących jego majątku, które mogłyby pogorszyć jego zdolność do wykonywania planu spłaty wierzycieli. Jednak w szczególnie uzasadnionych przypadkach sąd, na wniosek upadłego, może wyrazić zgodę na dokonanie powyższej czynności prawnej lub ją zatwierdzić (art. 491¹⁸ ust. 1 i 2 p.u.n.). Projektodawca jako przykład takiej sytuacji podał konieczność poniesienia przez upadłego wydatków na leczenie jego lub osoby pozostającej na jego utrzymaniu. *Zasadność takich czynności prawnych będzie oceniał sąd, który będzie musiał dokonać wyważenia interesów wierzycieli ze szczególnymi okolicznościami uzasadniającymi dokonanie czynności mogących zagrozić wykonaniu planu spłaty*¹⁵.

Zmodyfikowano przepisy związane ze zmianą spłaty wierzycieli, ponieważ zrezygnowano ze wskazywania sposobów zmiany planu spłaty, pozostawiając to decyzji sądu. Sąd może przedłużyć termin spłaty wierzytelności na dalszy okres nieprzekraczający 18 miesięcy. Jeżeli upadły nie jest w stanie wykonywać obowiązków określonych w planie spłaty wierzycieli, a przeszkoda ma charakter trwały i wynika z okoliczności niezależnych od upadłego, sąd na wniosek upadłego, po wysłuchaniu wierzycieli, może uchylić plan spłaty wierzycieli i umorzyć niewykonane zobowiązania upadłego (491¹⁹ p.u.n.). W razie niewykonania przez upadłego obowiązków określonych w planie spłaty wierzycieli, sąd z urzędu albo na wniosek wierzyciela, po wysłuchaniu upadłego i wierzycieli objętych planem spłaty, uchyla plan spłat wierzycieli i umarza postępowanie, chyba że uchybienie obowiązkowi jest nieznaczne lub dalsze wykonywanie planu spłaty wierzycieli jest uzasadnione względami słuszności lub względami humanitarnymi. W razie uchylenia planu spłaty wierzycieli zobowiązania upadłego nie podlegają umorzeniu (art. 491²⁰ p.u.n.). Po wykonaniu przez upadłego obowiązków określonych w planie spłaty wierzycieli sąd wydaje postanowienie o stwierdzeniu wykonania planu spłaty wierzycieli i umorzeniu zobowiązań upadłego powstałych przed dniem ogłoszenia upadłości i niewykonanych w wyniku wykonania planu spłaty wierzycieli (art. 491²¹ p.u.n.).

Na mocy ustawy zmieniającej wprowadzono również możliwość zawarcia układu, jeżeli zostanie uprawdopodobnione, że w drodze układu zostaną osiągnięte cele postępowania. Sędzia-komisarz, na wniosek upadłego, postanowieniem zwołuje zgromadzenie wierzycieli w celu zawarcia układu. Układ może być przyjęty wyłącznie za zgodą upadłego (art. 491²² p.u.n.). Do zawarcia układu stosuje się odpowiednio przepisy o układzie w postępowaniu upadłościowym prowadzonym wobec przedsiębiorców, z wyjątkiem przepisów art. 192 ust. 1 i 2 oraz art.

¹⁵ Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz niektórych innych ustaw, z 7.02.2014 r., druk nr 2265.

280 p.u.n.. Znamienne jest, że w dzisiejszym kształcie przepisów nadal pozostawiono zapis mówiący, iż ustalenie planu spłaty wierzycieli nie narusza praw wierzyciela wobec poręczyciela upadłego, praw wierzyciela wobec współdłużnika upadłego oraz praw wynikających z hipoteki, zastawu, zastawu rejestrowego oraz hipoteki morskiej ustanowionych na mieniu osoby trzeciej (art. 491¹⁵ ust. 5 p.u.n.). Skutkiem tego, jeżeli osoba trzecia odpowiada rzeczowo, to wówczas w relacji do niej nie znajdują zastosowania przepisy dotyczące upadłości konsumentów. Co więcej, *przepisy o skutkach planu spłaty nie odnoszą się do zabezpieczenia na składnikach majątkowych upadłego, gdyż te podlegają sprzedaży w ramach likwidacji masy upadłości. Jeżeli wierzyciel upadłego zabezpieczony rzeczowo nie uzyska pełnego zaspokojenia z przedmiotu zabezpieczenia (zob. art. 336 p.u.n.) wówczas uczestniczy na ogólnych zasadach w planie podziału funduszy masy upadłości (art. 340 p.u.n.) i w planie spłaty*¹⁶. Zgodnie z powyższą regulacją bank ma prawo dochodzić niezaspokojone roszczenia po ustaleniu i wykonaniu planu spłaty przez dłużnika od poręczyciela upadłego oraz współdłużnika upadłego, jak i dochodzić swoich pretensji z majątku osób trzecich na którym ustanowiono zabezpieczenie rzeczowe w związku z zadłużeniem upadłego. Uchwalenie takiego zapisu przez posłów można chyba tłumaczyć brakiem znajomości praktyki udzielania kredytów i pożyczek, chyba że są inne przyczyny. W rzeczywistości każdy, kto chociaż raz ubiegał się o kredyt/pożyczkę lub je zaciągał, wie, że instytucje są w uprzywilejowanej pozycji w stosunku do zainteresowanych i wymuszają wszelkiego rodzaju zabezpieczenia, nie tylko na przedmiocie finansowanym kredytem/pożyczką, ale również na przedmiotach trzecich. Do tego banki zazwyczaj wymuszają poręczenia, co powoduje przystępowanie do długów przez najbliższy krąg potencjalnego kredyto-/pożyczkobiorcy. Obywatel praktycznie nie ma wyboru, może jedynie zaniechać zaciągania kredytu/pożyczki, co nie jest proste, gdyż stoi na drodze jego rozwoju osobistego. Jeżeli instytucje finansowe posiadają prawie zawsze zabezpieczenia rzeczowe na majątku dłużnika, przez co zgodnie z art. 345 p.u.n. są zaspokajani z tego zabezpieczenia, powoduje to, że wierzyciele z działalności operacyjnej, czyli ci, którzy naprawdę uczestniczyli w tworzeniu dóbr i usług, pozostają najczęściej bez zaspokojenia lub zostają zaspokojeni w niewielkiej części, co rodzi dalsze konsekwencje dla nich, często powodując ich niewypłacalność w ramach tak zwanej reakcji łańcuchowej. Poczucie krzywdy i niesprawiedliwości przez tych przedsiębiorców wierzycieli spowoduje w dłuższej perspektywie wykrzywienie i zepsucie postaw społecznych i moralnych, co może mieć niepowetowane skutki dla rozwoju całego społeczeństwa. Uprzywilejowanie pewnej kategorii wierzycieli powoduje, że w praktyce te przepisy nie będą do końca spełniać funkcji do jakiej zostały ustanowione.

Należy podkreślić, że pomimo trwającego kryzysu ekonomicznego i obaw większości obywateli o ich przyszły los, wartość kredytów konsumpcyjnych wciąż

¹⁶ R. Adamus, *Nowa upadłość konsumencka. Poradnik praktyczny*, Warszawa 2015, s. 137.

rośnie i w 2013 roku wyniosła ok. 70 mld zł, wykazując wzrost o 16% w stosunku do roku poprzedniego¹⁷. Dzieje się tak mimo spadku udziału kredytów mieszkaniowych w puli wszystkich kredytów. Jest to możliwe na skutek ogromnego poluzowania procedur udzielania kredytów. Obecnie większość kredytów konsumenc-
kich jest udzielana na telefon, poprzez złożenie odpowiednich oświadczeń ust-
nych przez kredytobiorców. Wyścig pomiędzy bankami trwa i w tym starciu gigan-
tów finansowych wydaje się, że konsumenci są straceni, wcześniej lub później
zostaną wciągnięci w spiralę długu, z której niektórym nigdy już nie uda się wyjść.

Bardzo interesujące badania prowadzi Biuro Informacji Kredytowej¹⁸,
zgodnie z którymi większość Europejczyków nie kontroluje swoich wydatków
i nie potrafi jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, jaki rodzaj kredytów po-
siada. Symptomatyczny jest również stały wzrost udziału kredytów na kartach
kredytowych w sumie wszystkich kredytów. Badania BIK dostarczają również
innych ciekawych informacji, z których wynika, że ponad połowa Europejczy-
ków ma kredyty na bieżące wydatki konsumpcyjne bez kredytów mieszkanio-
wych. Oznacza to, że kredyt zagościł na trwałe do naszego życia i w zasadzie nie
potrafimy już bez niego żyć.

Ponieważ kredyt mieszkaniowy jest podstawowym narzędziem do zaspoka-
jania potrzeb pożyczkowych człowieka, to gdyby go wliczyć do powyższych
statystyk, to okaże się, że ponad 2/3 Europejczyków jest zadłużona na realizację
swoich bieżących potrzeb bytowych. Stwarza to wiele zagrożeń dla bezpieczeń-
stwa obecnego systemu społeczno-politycznego. Taki stan rzeczy tłumaczy
w zasadzie stały kierunek liberalizacji podejścia do dłużników. Wydaje się, że
rządzący realizują interesy wielkich korporacji finansowych, które boją się zbyt
dużego wypadnięcia ogniów z łańcucha ekonomicznego. Metoda ta będzie dzia-
łała tak długo, dopóki będzie się udawało znajdować ciągle nowe podmioty,
które przyjmą na siebie realizację kolejnych zobowiązań. Jednak takie działania
nie stanowią żadnego rozwiązania, a są jedynie odwleczeniem problemu na
przyszłość. W pewnym momencie dojdzie do tak zwanego stanu nasycenia,
potencjał nowych kredytów nie będzie mógł rosnąć, a stare w znacznej części
nie będą obsługiwane, wtedy dojdzie do tak zwanego resetu zadłużenia, nastą-
pi przejściowy zamęt, większość banków zniknie, a ludzkość rozpocznie budowę
nowego świata, miejmy nadzieję, że już nie opartego na długu.

Zakończenie

Wszystkim regulacjom prawnym wykształconym na przestrzeni lat na
świecie przyświeca jeden cel, jakim jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecz-

¹⁷ [https://www.bik.pl/akademia/ciekawe-artykuly/-/article/2014-01-28-europejczy-cy-
nie-znaja-swoich-dlugow](https://www.bik.pl/akademia/ciekawe-artykuly/-/article/2014-01-28-europejczy-cy-
nie-znaja-swoich-dlugow) [dostęp: 04.12.2014].

¹⁸ <https://www.bik.pl/> [dostęp: 04.12.2014].

nemu dłużników, a nadmiernie zadłużonym umożliwienie ponownego powrotu do obiegu społeczno-gospodarczego. Obecnie we wszystkich państwach, w których funkcjonuje upadłość konsumencka zauważa się konieczność szeroko pojętej prewencji przejawiającej się w kształtowaniu odpowiedzialnych postaw konsumentów i edukacji ekonomicznej mającej polepszyć gospodarność finansową społeczeństwa. Co więcej, pojawiają się koncepcje odpowiedzialnego udzielania kredytu, które miałyby obligować banki do bardziej restrykcyjnego udzielania kredytów. Coraz głośniej podkreśla się, że instytucja upadłości konsumenckiej powinna chronić interesy zarówno wierzycieli, jak i dłużników oraz pełnić rolę edukacyjną. Regulacje prawne związane z oddłużaniem konsumentów nie mogą naruszać własności prywatnej i zasady swobody umów. Wśród krytyków podnosi się postulaty, by z masy upadłości nie wyłączać nieruchomości, gdyż będzie to nadmierna ochrona dłużnika. Dobrze skonstruowane przepisy powinny być korzystne dla wierzycieli, którzy będą mogli odzyskać część wierzytelności.

Bibliografia

- Adamus R., Witosz A., Witosz A.J., *Upadłość konsumencka. Komentarz praktyczny*, LexisNexis, Warszawa 2009.
- Biuro Informacji Kredytowej, [<https://www.bik.pl/akademia/ciekawe-artykuly/-/article/2014-01-28-europejczycy-nie-znaja-swoich-dlugow>], dostęp: 04.12.2014.
- Biuro Informacji Kredytowej, [<https://www.bik.pl/>], dostęp: 04.12.2014.
- Gurgul S., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 920.
- Szpringer W., *Regulacja upadłości konsumenckiej. Inspiracje z rozwiązań światowych*, CBKE, Wrocław 2008.
- Johnson G.A., Moss D.A., *The Rise of Consumer Bankruptcy: Evolution, Revolution or Both?*, „American Bankruptcy Law Journal” 1999, vol. 73.
- Tabb C. J., *The History of the Bankruptcy Laws in the United States*, „American Bankruptcy Institute Law Review” 1995, vol. 3.
- Tereszkiewicz P., *Prawo upadłości konsumenckiej i jego funkcjonowanie w Austrii, Niemczech i Anglii*, w: *Upadłość konsumencka – funkcjonowanie w Polsce oraz rozwiązania prawne w wybranych krajach*, Biuro Analiz i Dokumentacji Kancelarii Senatu, Warszawa 2012.

**CONSUMPTION AS A WAY OF ENSLAVING A CONSUMER –
LEGAL REGULATIONS AGAINST SOCIAL EXCLUSION**

Abstract

This article presents a short history and evaluation of bankruptcy laws throughout centuries and highlights some significant factors correlated with the need to regulate consumer bankruptcy. According to the author economic and political transformations, cultural changes and growing consumption caused that the institution of consumer bankruptcy was established in legal systems of almost all developed countries.

Key words: consumer bankruptcy, the Bankruptcy and Reorganisation Act, insolvency, debtor, creditor

Translated by Joanna Podczaszy

Gospodarowanie przestrzenią publiczną pokrytą wodami (wybrane zagadnienia)

Hanna Krajewska

Regionalny Zarząd Gospodarki Wodnej w Poznaniu
hanna.krajewska@rzgw.poznan.pl

Wstęp

Gospodarowania przestrzenią to nie tylko planowanie i zagospodarowanie przestrzenne, ale także szereg działań zmierzających do uregulowania wzajemnych stosunków prawno-ekonomicznych, które swoim zakresem przedmiotowym lub podmiotowym dotyczą zagadnień, które – jakkolwiek są ściśle osadzone w problematyce przestrzennej – to jako takie stanowią wyraz kompromisu między różnymi interesami wszystkich użytkowników owej przestrzeni. Przestrzeń bowiem jest dobrem rzadkim, której ilości nie da się powiększyć¹.

Miejscem, które najpełniej oddaje wypadkową współpracy wymagającej uwzględnienia wspólnych interesów administracji publicznej, użytkowników przestrzeni oraz przedstawicieli lokalnych społeczności, jest, niewątpliwie, przestrzeń publiczna rozumiana jako obszar o szczególnym znaczeniu dla zaspokojenia potrzeb mieszkańców, poprawy jakości ich życia i sprzyjający nawiązywaniu kontaktów społecznych ze względu na jego położenie oraz cechy funkcjonalno-przestrzenne². Owo prawne uregulowanie obszaru przestrzeni publicznej, znajduje szereg alternatywnych definicji w doktrynie ekonomicznej i społecznej.

¹ R. Domański, *Gospodarka przestrzenna*, PWN, Warszawa 2007, s. 29.

² Art. 2 pkt. 6 Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, z 27 marca 2003 r., (Dz.U. Nr 80, poz. 717) z 24 kwietnia 2012 r. (Dz.U. z 2012 r. poz. 647).

Przestrzeń publiczna to dla niektórych obszar znajdujący się w opozycji do miejsc prywatnych³. Przestrzeń publiczna, chociaż jest miejscem będącym formalnie czyjąś własnością (zazwyczaj państwa czy społeczności lokalnych), jest przede wszystkim sferą wolności⁴. Wolności, która wyzwalaając wzajemne interakcje, jest równocześnie narzędziem efektywnego wykorzystania przestrzeni publicznej. Wspólnym mianownikiem dla tych pojęć wydaje się być fizyczna dostępność przestrzeni dla wszystkich zainteresowanych. Jednak owej ogólnodostępności obszaru nie należy ograniczać jedynie do obszarów pozostających w publicznym władaniu. Zdaniem Piotra Lorensa, *nowa definicja przestrzeni publicznej kładzie akcent na jej publiczność rozumianą jako możliwość nawiązywania rozmaitych kontaktów interpersonalnych niezależnie od formy władania, kontroli czy organizacji przestrzennej*⁵. Powyższe prowadzi zatem do uznania jako publicznej również przestrzeni pozostającej we władaniu prywatnym.

Wreszcie cechy użytkowe przestrzeni publicznej nadają tym zasobom z jednej strony strategiczne znaczenie dla społeczności lokalnych, z drugiej sprawiają, że podlegają silnej presji rozwojowej i zawłaszczaniu.

W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje przestrzeń publiczna pokryta wodami, która z uwagi na swoją specyfikę nie tylko służy zaspokajaniu potrzeb ludności związanych z turystyką, sportem i rekreacją, ale jej podstawową funkcją jest ochrona zasobów wodnych i ich racjonalne wykorzystanie. Co ciekawe, ten właśnie rodzaj przestrzeni i forma władania nią – z uwagi na swoisty dualizm funkcjonalny – skutkują problemami z efektywnym i skutecznym gospodarowaniem obszarami pokrytymi wodami, przez co może stanowić barierę w kształtowaniu wysokiej jakości przestrzeni publicznej.

1. Przestrzeń publiczna pokryta wodami

Nie ulega wątpliwości, że obszarem o szczególnym znaczeniu dla zaspokojenia potrzeb mieszkańców, poprawy jakości ich życia i sprzyjający nawiązywaniu kontaktów społecznych są miejsca pokryte wodami.

W świetle obowiązującego stanu prawnego wody dzielą się na powierzchniowe i podziemne⁶. Pod pojęciem wód podziemnych należy rozumieć

³ E. Rewers, *Co to jest przestrzeń publiczna? Co to jest przestrzeń prywatna?*, w: *Prywatnie o publicznym. Publicznie o prywatnym*, red. R. Drozdowski, M. Krajewski, Poznań 2007.

⁴ B. Jałowiecki, M.S. Szczepański, *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, Warszawa, Scholar, Warszawa 2006, s. 425.

⁵ P. Lorens, *Definiowanie współczesnej przestrzeni publicznej*, w: *Problemy kształtowania przestrzeni publicznej*, red. P. Lorens, J. Martyniuk-Pęczek, Urbanista, Gdańsk 2010, s. 17, [www.arch.pg.gda.pl].

⁶ Art. 5. ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne (Dz.U. z 2012 r. poz. 1450. Warto również pamiętać, że w rozporządzeniu Rady Ministrów z 17 grudnia 2002 r. w sprawie

wszystkie wody znajdujące się pod powierzchnią ziemi w strefie nasycenia, w tym wody gruntowe pozostające w bezpośredniej styczności z gruntem lub podglebiem. Wodami powierzchniowymi są wody morza terytorialnego i morskich wód wewnętrznych oraz płynące i stojące śródlądowe wody powierzchniowe. Do płynących wód śródlądowych zalicza się wody:

- w ciekach naturalnych⁷, kanałach oraz w źródłach, z których cieki biorą początek,
- znajdujące się w jeziorach oraz innych naturalnych zbiornikach wodnych o ciągłym bądź okresowym naturalnym dopływie lub odpływie wód powierzchniowych,
- znajdujące się w sztucznych zbiornikach wodnych usytuowanych na wodach płynących.

Z kolei wodami stojącymi są wody znajdujące się w jeziorach oraz innych naturalnych zbiornikach wodnych niezwiązanych bezpośrednio w sposób naturalny z powierzchniovymi wodami płynącymi.

Omawiając przestrzeń publiczną pokrytą wodami, nie można również pominąć gruntów pokrytych wodami. Przez grunty pokryte wodami powierzchniowymi rozumie się grunty tworzące dna i brzegi cieków naturalnych, jezior oraz innych naturalnych zbiorników wodnych, w granicach linii brzegu, a także grunty wchodzące w skład sztucznych zbiorników wodnych, stopni oraz jezior podpiętrzonych, będących gruntami pokrytymi wodami powierzchniowymi przed wykonaniem urządzeń piętrzących⁸. Co ważne, linię brzegu dla cieków naturalnych, jezior oraz innych naturalnych zbiorników wodnych stanowi krawędź brzegu lub linia stałego porostu traw albo linia, którą ustala się według średniego stanu wody z okresu co najmniej ostatnich 10 lat. Jeżeli brzegi wód są uregulowane, linia brzegu biegnie linią łączącą zewnętrzne krawędzie budowli regulacyjnych, a przy plantacjach wikliny na gruntach uzyskanych w wyniku regulacji – granicą plantacji od strony lądu⁹.

Należy jednak zważyć, że pojęcie linii brzegu nie jest równoznaczne z linią zasięgu wody, gdyż w określonych przypadkach linie te znacznie różnią się od siebie. Tym samym zdefiniowane w Prawie wodnym grunty pokryte wodami powierzchniowymi niejednokrotnie nie są tymi samymi gruntami, które w ewidencji gruntów, do określenia grupy użytków gruntowych, nazwano gruntami pod wodami.

śródlądowych wód powierzchniowych lub ich części stanowiących własność publiczną (Dz.U. nr 16, poz. 149) określono śródlądowe wody powierzchniowe lub ich części, stanowiące własność publiczną, istotne dla kształtowania zasobów wodnych oraz ochrony powodziowej; regulacji stosunków wodnych na potrzeby rolnictwa.

⁷ Zgodnie z art. 9 ust. 1 pkt. 1c ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne, pod pojęciem cieku naturalnego rozumie się rzeki, strugi, strumienie i potoki oraz inne wody płynące w sposób ciągły lub okresowy, naturalnymi lub uregulowanymi korytami.

⁸ Art. 9 ust. 1 pkt. 4a) ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne.

⁹ Tamże, art. 15.

Wreszcie na przestrzeń publiczną pokrytą wodami, obok wód i gruntów pod wodami, składają się urządzenia wodne służące kształtowaniu zasobów wodnych oraz korzystaniu z nich, a wśród nich mury oporowe, bulwary, nabrzeża, pomosty, przystanie lub kąpieliska, a także pożytki, którymi są ryby oraz inne organizmy żyjące w wodzie, do pobierania których jest uprawniony właściciel wody¹⁰.

Należy jednak pamiętać, że gospodarowanie przestrzenią publiczną pokrytą wodami, służąc zaspokajaniu potrzeb ludności, wymaga również uwzględnienia interesów gospodarki, ochrony wód i środowiska związanego z tymi zasobami, z zachowaniem zasady racjonalnego i całościowego traktowania zasobów wód powierzchniowych i podziemnych, z uwzględnieniem ich ilości i jakości¹¹.

Z tych też względów, fizyczna ogólnodostępność przestrzeni publicznej, przejawiająca się w powszechnym korzystaniu z każdej wody, obwarowana jest szeregiem zakazów, nakazów lub ograniczeń. Nadto, granicę wolności korzystania z wód (rozumianego jako korzystanie służące do zaspokajania potrzeb osobistych, gospodarstwa domowego lub rolnego, bez stosowania specjalnych urządzeń technicznych, a także do wypoczynku, uprawiania turystyki, sportów wodnych oraz amatorskiego połowu ryb¹²) wyznacza również, jeśli nie przede wszystkim, sfera własności.

2. Własność a przestrzeń publiczna pokryta wodami

Współcześnie w literaturze wyraźnie podkreśla się, by ogólnodostępności przestrzeni publicznej nie ograniczać jedynie do obszarów pozostających w publicznym władaniu. Jednak w przypadku przestrzeni pokrytej wodami – dla realizacji potrzeb społecznych – owa forma władztwa wydaje się mieć znaczenie dominujące.

Aktualne ustawodawstwo dopuszcza przynależność prawa własności wód zarówno Skarbowi Państwa, innym osobom prawnym i osobom fizycznym. Jednak jedynie wody stojące oraz wody w rowach znajdujące się w granicach nieruchomości gruntowej mogą stanowić własność właściciela tej nieruchomości, a zatem własność prywatną. Wody morza terytorialnego, morskie wody wewnętrzne wraz z morskimi wodami wewnętrznymi Zatoki Gdańskiej, śródlądowe wody powierzchniowe płynące oraz wody podziemne stanowią bowiem własność Skarbu Państwa¹³.

Należy przy tym pamiętać, że wody bez względu na ich rodzaj stanowią odrębny od gruntu przedmiot stosunków prawnych i analogicznie prawa własności oraz inne prawa podmiotowe do gruntów pokrytych wodami ściśle związane są z prawem własności wód, który jako taki wyznacza granice prawa wła-

¹⁰ Prawo wodne, art. 9 ust. 19 oraz art. 13 ust. 1.

¹¹ Art. 1, art. 2 ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne (Dz.U. z 2012 r., poz. 1450).

¹² Art. 34 ustawy Prawo wodne.

¹³ Tamże, art. 10.

sności do gruntów oraz wprowadza obowiązki i ograniczenia. Jednak w zależności od tego, czy nieruchomości są pokryte wodami stojącymi, czy wodami powierzchniowymi płynącymi – w sposób odmienny ustalono prawo własności do gruntów pokrytych wodami. W przypadku wód stojących oraz wód w rowach, przyjęto generalną zasadę, że stanowią własność właściciela nieruchomości gruntowej, na której się znajdują. Podmiot będący właścicielem gruntu jest zarazem właścicielem wody. W odniesieniu jednak do pozostałych wód powierzchniowych, przyjęto zasadę, że grunty pokryte wodami powierzchniowymi stanowią własność właściciela tych wód. Oznacza to zatem, że o prawie własności gruntu pokrytego wodą płynącą rozstrzyga ten, kto jest właścicielem tej wody. Granicę tej własności wyznacza art. 14 ust. 1a Prawa wodnego stanowiący, że przez grunty pokryte śródlądowymi wodami powierzchniowymi oraz morskimi wodami wewnętrznymi rozumie się grunty tworzące dna i brzegi cieków naturalnych, jezior oraz innych naturalnych zbiorników wodnych w granicach linii brzegu.

Wreszcie regulacje prawa wodnego w sposób szczególny określają również prawo własności do urządzeń wodnych; rozdysponowując to prawo pomiędzy własność publiczną i prywatną.

Co istotne, powyższe uregulowania prawne, jakkolwiek zapewniają wszystkim właścicielom przynależną im ochronę prawną, to jednocześnie różnicują owe podmioty praw, zarówno w zakresie uprawnień jak i obowiązków wynikających ze stosunków wodnych oraz w aspekcie ustawowego obowiązku zapewnienia powszechności w korzystaniu z wód.

W tym kontekście nie bez znaczenia jest to, że w przypadku wód publicznych, stanowiących własność Skarbu Państwa, prawa do tych wód wykonują obecnie:

- minister właściwy do spraw gospodarki morskiej – w stosunku do wód morza terytorialnego oraz morskich wód wewnętrznych wraz z wodami Zatoki Gdańskiej;
- Prezes Krajowego Zarządu Gospodarki Wodnej – w stosunku do wód istotnych dla kształtowania zasobów wodnych oraz ochrony przeciwpowodziowej, w szczególności wód podziemnych oraz śródlądowych wód powierzchniowych: w potokach górskich i ich źródłach; w ciekach naturalnych, od źródeł do ujścia, o średnim przepływie z wielolecia równym lub wyższym od 2,0 m³/s w przekroju ujściowym; w jeziorach oraz sztucznych zbiornikach wodnych, przez które przepływają ciek; wód granicznych oraz w śródlądowych drogach wodnych;
- dyrektor parku narodowego – w stosunku do wód znajdujących się w granicach parku;
- marszałek województwa – jako zadanie z zakresu administracji rządowej wykonywane przez samorząd województwa – w stosunku do wód istotnych dla regulacji stosunków wodnych na potrzeby rolnictwa, służących polepszeniu zdolności produkcyjnej gleby i ułatwieniu jej uprawy, oraz w stosunku do pozostałych wód niewymienionych w punktach powyższych.

Ponadto, zgodnie z art. 19 ustawy z 3 czerwca 2005 r. o zmianie ustawy – Prawo wodne oraz innych ustaw, stanowiące własność Skarbu Państwa wody oraz grunty pokryte wodami przechodzą w trwały zarząd odpowiednio – urzędów morskich, regionalnych zarządów gospodarki wodnej, parków narodowych oraz marszałków województw.

Powyższe organy administracji publicznej, już choćby w ramach swoich ustawowych kompetencji, zobowiązane są do działania na rzecz państwa (np. dyrektorzy regionalnych zarządów gospodarki wodnej) lub lokalnych społeczności (organy administracji samorządowej), tym samym do takiego gospodarowania wodami, by realizować współpracę administracji publicznej, użytkowników wód i przedstawicieli lokalnych społeczności, żeby uzyskać maksymalne korzyści społeczne. Uwzględniając ustawowe kompetencje organów administracji publicznej, kompleksowe zadania władz w zakresie przestrzeni publicznej zmierzają zatem z jednej strony do zapewnienia dostępu do przestrzeni, chroniąc przy tym struktury społeczne i przestrzenne, z drugiej zaś, tworzą takie form przestrzenne, które minimalizują wykluczenie i nieuzasadnioną konkurencyjność (w tym zawłaszczanie), a przede wszystkim identyfikują i wyrażają w sposób formalny zbiorowe potrzeby i aspiracje mieszkańców wobec przestrzeni publicznej, zwłaszcza w procesach definiowania lokalnej polityki przestrzennej oraz tworzenia prawa miejscowego¹⁴.

3. Granice korzystania z przestrzeni publicznej pokrytej wodami

Należy wyraźnie podkreślić, że wobec braku własnych uregulowań w Prawie wodnym samą analizę treści prawa własności należałoby oprzeć na treści prawa własności do rzeczy (regulowane przepisami Kodeksu cywilnego). Powyższe prowadzi zatem do uznania, że właściciel wody jest uprawniony do korzystania z niej (posiadania, używania i pobierania pożytków) i rozporządzania prawem do niej (zamiana, wyzbycie się, obciążenie)¹⁵. Są to jednak uprawnienia, które w granicach ustawy Prawo wodne mogą być ograniczane albo wyłączone.

Jednak to właśnie te ograniczenia praw podmiotowych są w stanie zapewnić lub ułatwić powszechną dostępność do przestrzeni publicznej, bez względu na to w czym jest władaniu; jakkolwiek treść prawa własności ulega istotnemu różnicowaniu w zależności od tego, kto jest właścicielem.

¹⁴ Por. Karta przestrzeni publicznej, adresowana do uczestników III Kongresu Urbanistyki Polskiej ZMP i TUP i innych organizacji dbających o ład przestrzenny w celu propagowania dbałości o przestrzeń publiczną naszych miast, która stanowi ich szczególną wartość, daje świadectwo tożsamości terytorialnej i narodowej oraz gwarantuje podstawy rozwoju zrównoważonego [www.tup.org.pl].

¹⁵ Art. 140, ustawy z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny z 17 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2014 r. poz. 121).

W pierwszej kolejności należałoby zwrócić uwagę na ograniczenia dotyczące swobody rozporządzania rzeczą, wyrażające się niemożnością wyzbycia wód publicznych. Płynące wody publiczne nie podlegają bowiem obrotowi cywilnoprawnemu. Innymi słowy, właściciele wód publicznych zostali pozbawieni uprawnienia wynikającego z rozporządzania rzeczą poprzez możliwość wyzbycia się jej. Ustawodawca pozostawił jedynie możliwość obciążenia rzeczy – poprzez oddawanie publicznych śródlądowych wód powierzchniowych płynących – do rybackiego korzystania w drodze oddania w użytkowanie obwodu rybackiego. Takie oddanie w użytkowanie obwodu rybackiego następuje w drodze umowy cywilnej i ma charakter odpłatny¹⁶.

W tym aspekcie nie ulega wątpliwości, że powyższe uregulowania prawne, gwarantując publiczny charakter określonej kategorii wód, choćby w sposób pośredni, są w stanie zapewnić dostępność do przestrzeni publicznej pokrytej wodami.

Jeśli zaś chodzi o atrybut prawa własności, jakim jest „korzystanie”, nie można jego cywilistycznego ujęcia ograniczać jedynie do posiadania, używania i pobierania pożytków.

Z uwagi na specyfikę dobra, jakim jest woda, korzystanie z wód musi polegać na ich używaniu na potrzeby ludności oraz gospodarki. Może przy tym przybierać formę korzystania powszechnego, zwykłego i szczególnego. Powszechne korzystanie z wód służy do zaspokajania potrzeb osobistych, gospodarstwa domowego lub rolnego, bez stosowania specjalnych urządzeń technicznych, a także do wypoczynku, uprawiania turystyki, sportów wodnych oraz na zasadach określonych w przepisach odrębnych, amatorskiego połowu ryb, przynależąc każdemu zarówno w zakresie:

- korzystania ze śródlądowych powierzchniowych wód publicznych, morskich wód wewnętrznych wraz z morskimi wodami wewnętrznymi Zatoki Gdańskiej, i z wód morza terytorialnego, jeżeli przepisy nie stanowią inaczej¹⁷,
- innych wód powierzchniowych, uznanych jako niezbędne w celu zaspokajania potrzeb społecznych w drodze uchwały rady powiatu, która ustala jednocześnie dopuszczalny zakres tego korzystania¹⁸.

W tym ostatnim przypadku mamy do czynienia z sytuacją, w której ogólnodostępność w korzystaniu z przestrzeni publicznej może obejmować obszary pokryte wodami niepublicznymi, a więc stanowiące własność innych podmiotów niż Skarb Państwa. Tym samym, prawo właściciela wód, zostaje ograniczone na rzecz każdego uprawnionego do powszechnego korzystania podmiotu, ale w granicach zakreślonych tym powszechnym korzystaniem.

Ponadto, zdaniem R. Mikosz, *formy tego korzystania powinny być, co do zasady, podobne jak w przypadku korzystania przysługującego z mocy prawa*

¹⁶ Art. 13 ust. 2–10 ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne.

¹⁷ Tamże, art. 34.

¹⁸ Tamże, art. 35.

[...]. Skoro więc rada powiatu została uprawniona do ustalenia „zakresu korzystania”, to wypada przyjąć, iż formuła ta dotyczy konkretyzacji wód, których to korzystanie dotyczy, nie zaś potrzeb zaspokajaniu których ma ono służyć¹⁹.

Prawa właścicielskie są również ograniczane w zakresie pobierania pożytków z wód. Jakkolwiek w świetle ustawy Prawo wodne do pobierania pożytków z wód w urządzeniu wodnym przeznaczonym do chowu lub hodowli ryb i usytuowanym na publicznych śródlądowych wodach powierzchniowych płynących jest uprawniony jego właściciel, to już w przypadku pobierania pożytków w drodze rybackiego korzystania z wód sztucznego zbiornika wodnego usytuowanego na publicznych śródlądowych wodach powierzchniowych płynących, uprawniony jest dyrektor regionalnego zarządu gospodarki wodnej, jeżeli utrzymanie i gospodarowanie wodą w tym zbiorniku należy do jego zadań. Nadto, dyrektor regionalnego zarządu gospodarki wodnej może przekazać owe uprawnienie, o którym mowa powyżej osobom trzecim²⁰.

Wreszcie prawo podmiotowe dotyka nie tylko tego, co wolno czynić uprawnionemu, ale także tego, co powinien czynić zobowiązany (prawo do żądania od innych osób określonego zachowania, działania czy zaniechania). W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje dopuszczalność korzystania powszechnego z nieruchomości przyległej (stanowiącej własność prywatną) do powierzchni wód objętych powszechnym korzystaniem. Ustawodawca wskazuje dwa takie stany ograniczenia praw majątkowych do gruntów. Pierwszy dotyczy obowiązku zapewnienia dostępu do wody w celu wykonania robót związanych z utrzymaniem wód oraz dla ustawienia znaków żeglugowych i urządzeń pożarowych. Natomiast drugie ograniczenie polega na zapewnieniu każdemu dostępu do wody w zakresie umożliwiającym powszechne z niej korzystanie. Określenie dostępu do wody w tym wypadku należy do kompetencji wójta, burmistrza lub prezydenta miasta, którzy określą ten dostęp, w drodze decyzji, w zależności od konkretnego stanu faktycznego wynikającego z usytuowania terenu, zakresu i rodzaju potrzeb związanych z powszechnym korzystaniem z wody. Mając na uwadze powyższe, właściciel nieruchomości przyległej do wód publicznych jest zobowiązany zapewnić dostęp do wody, a więc do jej brzegu. Właścicielowi nieruchomości, z tytułu tych ograniczeń, przysługuje odszkodowanie odpowiednio od właściciela wody (właściciela hydrologiczno-meteorologicznych urządzeń pomiarowych) lub z budżetu gminy. W tym ostatnim przypadku zobowiązanie odszkodowawcze ciąży na organach administracji samorządowej, gdy wójt, burmistrz lub prezydent miasta w drodze decyzji umożliwił dostęp do wód objętych powszechnym korzysta-

¹⁹ System prawa prywatnego, t. 3: Prawo rzeczowe, red. E. Gniewek, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 487 [www.legalis.pl].

²⁰ Art. 13 ust. 1–10 ustawy Prawo wodne, w związku z ustawą z 18 kwietnia 1985 r. o rybnictwie śródlądowym (Dz.U. z 2009 r. nr 189, poz. 1471 ze zm.).

niem²¹. Ponadto, właścicielowi nieruchomości przyległych do powierzchniowych wód publicznych zabrania się grodzenia w odległości mniejszej niż 1,5 m od linii brzegu, a także zakazywania lub uniemożliwiania przechodzenia przez ten obszar²². Właściciel gruntu nie może również zmieniać stanu wody na gruncie (wyjątkiem jest zawarcie pisemnej ugody), a zwłaszcza kierunku odpływu znajdującej się na jego gruncie wody opadowej ani kierunku odpływu ze źródeł – ze szkodą dla gruntów sąsiednich, jak również odprowadzać wód oraz ścieków na grunty sąsiednie. Jeżeli spowodowane przez właściciela gruntu zmiany stanu wody na gruncie szkodliwie wpływają na grunty sąsiednie, wójt, burmistrz lub prezydent miasta może, w drodze decyzji, nakazać właścicielowi gruntu przywrócenie stanu poprzedniego lub wykonanie urządzeń zapobiegających szkodom²³.

W świetle powyższego, nie ulega wątpliwości, że obecnie obowiązujący kształt polskiego ustawodawstwa może być narzędziem skutecznego i efektywnego gospodarowania przestrzenią publiczną – przede wszystkim w odniesieniu do przestrzeni publicznej pokrytej wodami – jeżeli przedmiotowe obszary pozostawać będą we władaniu publicznym.

Nie można jednak zapominać, że jakkolwiek uprawnienie do powszechnego korzystania (gwarantujące ogólnodostępności przestrzeni publicznej pokrytej wodami) jest w stanie wyłączyć lub ograniczyć niektóre atrybuty prawa własności, to skuteczność tego instrumentu może być jednocześnie ograniczana prawami podmiotowymi innych podmiotów, którym przynależy prawo zwykłego lub szczególnego korzystania.

Podobnie jak w przypadku wód, należy pamiętać, że grunty pokryte wodami powierzchniowymi płynącymi, stanowiącymi własność Skarbu Państwa, są zasobem nieruchomości Skarbu Państwa, do którego nie stosuje się przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami²⁴. Zatem grunty pokryte płynącymi wodami powierzchniowymi jako takie również nie podlegają obrotowi cywilno-prawnemu. Niemniej jednak przedmiotowe grunty mogą być oddawane w użytkowanie, jeżeli są niezbędne do prowadzenia przedsięwzięć związanych m.in. z wykonywaniem infrastruktury przemysłowej, komunalnej lub rolnej, czy też działalnością służącą do uprawiania rekreacji, turystyki, sportów wodnych oraz amatorskiego połowu ryb²⁵. Warunkiem oddania w użytkowanie gruntów jest jednak posiadanie przez użytkownika pozwolenia wodnoprawnego, zawarcie stosownej umowy użytkowania, jak i ponoszenia corocznej opłaty za oddane w użytkowanie grunty.

²¹ Art. 28 ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne.

²² Tamże, art. 27.

²³ Tamże, art. 29.

²⁴ Ustawa z dnia z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami z 2 kwietnia 2014 r. (Dz.U. z 2014 r. poz. 518).

²⁵ Art. 20 ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne.

Również grunty pokryte wodami, stanowiące własność Skarbu Państwa, niezbędne do prowadzenia przedsięwzięć innych niż określone powyżej, mogą być również użyczane na zasadach określonych przepisami ustawy z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny. W takich wypadkach, przez umowę użyczenia, użyczający zobowiązuje się zezwolić biorącemu przez czas oznaczony lub nieoznaczony na bezpłatne używanie oddanej mu w tym celu rzeczy (art. 710 k.c.).

W przypadku gruntów pod wodami, które nie stanowią gruntów pokrytych wodami powierzchniowymi płynącymi (w rozumieniu art. 14 ust. 1a prawa wodnego) – dopuszcza się ich oddanie w dzierżawę.

W tym miejscu (z uwagi na jej powszechność) warto przybliżyć przede wszystkim umowę użytkowania. Umowa ta wymaga formy pisemnej (jeżeli wartość opłaty rocznej będzie wyższa niż 5 000 zł, umowę sporządza się w formie aktu notarialnego), a do jej zawarcia upoważnione są organy wykonujące prawa właścicielskie w stosunku do wód publicznych stanowiących własność Skarbu Państwa. Umowa użytkowania może zostać w każdym czasie rozwiązana przez każdą ze stron w przypadku cofnięcia lub wygaśnięcia pozwolenia wodnoprawnego albo ograniczenia pozwolenia, o ile ograniczenie to dotyczyło przedmiotu użytkowania. Z kolei wysokość opłaty rocznej za oddanie w użytkowanie gruntów zależy od rodzaju działalności, na potrzeby której następuje oddanie w użytkowanie i stawki opłaty rocznej ustalonej w drodze rozporządzenia Rady Ministrów. Ustalana jest ona jako iloczyn powierzchni gruntu i stawki opłaty rocznej, proporcjonalnie do okresu prowadzenia działalności określonego w pozwoleniu wodnoprawnym. Ustawodawca przewidział także zwolnienia z opłaty rocznej.

Wymagane z kolei pozwolenie wodno-prawne, jako jedno z narzędzi zarządzania zasobami wodnymi, pozwala m.in. określić cel i zakres zamierzonego korzystania z wód, rodzaju urządzeń pomiarowych oraz znaków żeglugowych, stanu prawnego nieruchomości usytuowanych w zasięgu oddziaływania zamierzonego korzystania z wód, jak również określać obowiązki wobec osób trzecich, charakterystykę wód objętych pozwoleniem, określenie wpływu gospodarki wodnej zakładu na wody powierzchniowe oraz podziemne, sposób postępowania zakładu w przypadku rozruchu, zatrzymania działalności, wystąpienia awarii lub uszkodzenia urządzeń pomiarowych. Nadto, organ administracji publicznej ma obowiązek zbadania przed wydaniem pozwolenia wodnoprawnego, czy pozwolenie nie narusza ustaleń warunków korzystania z wód regionu lub warunków korzystania z wód zlewni, ustaleń miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego oraz decyzji o warunkach zabudowy, wymagań ochrony zdrowia ludzi, środowiska i dóbr kultury wpisanych do rejestru zabytków oraz wynikających z odrębnych przepisów²⁶.

²⁶ Art. 122–140 ustawy z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne.

Warunkując zatem szczególne korzystanie z przestrzeni pokrytej wodami, pozwolenie wodnoprawne jako takie, sytuuje podmiot uprawniony tym pozwoleniem jako posiadający pierwszeństwo przed podmiotami uprawnionymi do korzystania powszechnego.

Dokonana analiza (ocena stanu) gospodarowania przestrzenią publiczną pokrytą wodami, prowadząc do konstatacji, że specyfika funkcjonalno-przestrzenna obszarów pokrytych wodami, wymaga jednoczesnego uregulowania wzajemnie sprzecznych interesów wszystkich użytkowników owej przestrzeni oraz skłania do następujących wniosków:

- Z obecnie obowiązujących uregulowań prawnych (w zakresie ustawy Prawo wodne) wyłania się obraz, iż gospodarowanie wodami w pierwszej kolejności wskazuje na obowiązek prawidłowego kształtowania i ochrony zasobów wodnych; a dopiero w dalszej, na możliwości korzystania z wód; zmierzając do zaspokajania zarówno potrzeb ludności, gospodarki i środowiska wskazuje się na takie zarządzanie zasobami wodnymi by w pierwszej kolejności zapewnić odpowiednią ilość i jakość wody dla ludności; następnie chronić zasoby wodne przed zanieczyszczeniem oraz niewłaściwą lub nadmierną eksploatacją; utrzymywać lub poprawiać stan ekosystemów wodnych i od wody zależnych; chronić przed powodzią oraz suszą; zapewniać wody na potrzeby rolnictwa oraz przemysłu; i wreszcie zaspokajać potrzeby związane z turystyką, sportem oraz rekreacją (które to można utożsamiać z zapewnieniem dostępności do przestrzeni publicznej)²⁷; mając na uwadze, że przestrzeń pokryta wodami jest dobrem rzadkim, należałoby uznać powyższe rozwiązania za zasadne i konieczne.
- Nie można nie zauważyć, że ten właśnie rodzaj przestrzeni, z uwagi na dualną formę władania tą przestrzenią, a także z uwagi na swoistą wielowymiarowość w jej korzystaniu – skutkuje nierzadko problemami z efektywnym i skutecznym gospodarowaniem obszarami pokrytymi wodami. Co to oznacza dla fizycznej dostępności przestrzeni publicznej pokrytej wodami? Bez wątplenia istnienie praw podmiotowych, wynikających z prawa własności, użytkowania, użyczenia czy dzierżawy, rodzając pierwszeństwo w korzystaniu z rzeczy (w rozumieniu przestrzeni pokrytej wodami), nie wyklucza jednocześnie prawa żądania od indywidualnie określonej osoby ściśle określonego zachowania; należy jednak w tym miejscu wyraźnie podkreślić, że w takim przypadku, przestrzeń publiczna pokryta wodami, podobnie jak przestrzeń publiczna będąca własnością prywatną – staje się sferą wolności dla wszystkich użytkowników przestrzeni jedynie w przypadkach wyraźnie określonych przez ustawodawcę; w tym miejscu warto podkreślić, że choć jako taka, sfera wolności w korzystaniu z przestrzeni publicznej pokrytej wodami,

²⁷ Art. 2 Ustawy Prawo wodne.

jest zagwarantowana poprzez wprowadzenie prawnie sankcjonowanych wyłączeń i ograniczeń praw podmiotowych do przestrzeni pokrytej wodami (o czym mowa powyżej) - to efektywność i skuteczność jej wykorzystania jest w znacznym stopniu hamowana w skutek braku spójności i przejrzystości obecnie obowiązującego systemu prawnego.

- W pierwszej kolejności należałoby wyeliminować przepisy, które pozwalają na ich rozszerzającą wykładnię, w tym w szczególności wykluczona powinna być możliwość ograniczania praw podmiotowych w drodze jednostronnych władczych rozstrzygnięć (decyzji) przez uprawnione organy administracji publicznej (np. nie powinno się zobowiązywać administracyjnie właściciela urządzenia wodnego [pomostu], który nabył prawo podmiotowe na użytkowanie gruntu pokrytego wodami, znajdującego się pod pomostem, na podstawie art. 20 ustawy Prawo wodne – do umożliwienia korzystania przez osoby trzecie z pomostu z uwagi na powszechność korzystania z wód oraz swobodnego dostępu do wody; nałożenie takiego obowiązku stanowiłoby ograniczenie jego praw podmiotowych).
- Nadto (w zakresie ustawy Prawo wodne) wskazane byłoby na:
 - zdefiniowanie pojęcia „przestrzeń publiczna pokryta wodami”,
 - precyzyjne i spójne określenie obowiązków właścicieli wody oraz gruntów pokrytych wodami w zakresie powszechnego korzystania z terenów uznanych jako „przestrzeń publiczna pokryta wodami”,
 - precyzyjne i spójne określenie praw podmiotowych do wody oraz gruntów pokrytych wodami w kontekście pierwszeństwa korzystania szczególnego przed korzystaniem powszechnym.
- Niezbędne wydaje się również systemowe podejście do przestrzeni publicznej, zwłaszcza w kontekście spójnego i precyzyjnego uregulowania praw i obowiązków w zakresie korzystania z przestrzeni publicznej pokrytej wodami, zarówno na płaszczyźnie prawa wodnego, jak i prawa budowlanego, ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, prawa ochrony środowiska; w związku z ochroną praw podmiotowych wynikających z przepisów prawa cywilnego.

Zakończenie

Przestrzeń publiczna pokryta wodami, z uwagi na swoją specyfikę funkcjonalno-przestrzenną, jest zarówno wypadkową wspólnych potrzeb wszystkich użytkowników przestrzeni, jak i miejscem ścierania się sprzecznych interesów. Jako dobru przewidzianemu dla zaspokojenia potrzeb mieszkańców lub poprawy jakości ich życia przynależna jest cecha fizycznej dostępności przestrzeni dla wszystkich zainteresowanych. Prowadzi to do uznania jako publicznej również przestrzeni pozostającej we władaniu prywatnym.

Jednak gdy realny kształt przestrzeni publicznej pokrytej wodami zależy w dużej mierze od „jakości” przepisów prawnych, nie ulega wątpliwości, że w świetle aktualnego ustawodawstwa dotyczącego gospodarki wodnej forma własności jako taka w sposób istotny przesądza o możliwości powszechnego korzystania z przestrzeni publicznej pokrytej wodami. W tym stanie rzeczy, jakkolwiek ogólnodostępność w korzystaniu z przestrzeni publicznej dotyczy przede wszystkim obszarów pokrytych wodami publicznymi, należy wyraźnie podkreślić, że przestrzeń publiczna – będąca własnością prywatną – stanie się sferą wolności dla wszystkich użytkowników przestrzeni każdorazowo w przypadkach wyraźnie określonych przez ustawodawcę. Istnienie praw podmiotowych, wynikających z prawa własności, użytkowania, użyczenia lub dzierżawy, rodząc pierwszeństwo w korzystaniu z rzeczy (w rozumieniu przestrzeni pokrytej wodami), nie wyklucza jednoczesnego prawa żądania od indywidualnie określonej osoby ściśle określonego zachowania, rozumianego jako zapewnienie fizycznej dostępności do przestrzeni publicznej dla celów korzystania powszechnego.

Bibliografia

- Domański R., *Gospodarka przestrzenna*, PWN, Warszawa 2007.
- Jałowiecki B., Szczepański M.S., *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, Scholar, Warszawa 2006.
- Karta przestrzeni publicznej*, adresowana do uczestników III Kongresu Urbanistyki Polskiej ZMP i TUP i innych organizacji dbających o ład przestrzenny w celu propagowania dbałości o przestrzeń publiczną naszych miast, która stanowi ich szczególną wartość, daje świadectwo tożsamości terytorialnej i narodowej oraz gwarantuje podstawy rozwoju zrównoważonego [www.tup.org.pl].
- Lorens P., *Definiowanie współczesnej przestrzeni publicznej*, w: *Problemy kształtowania przestrzeni publicznej*, red. P. Lorens, J. Martyniuk-Pęczek, Urbanista, Gdańsk 2010 [www.arch.pg.gda.pl].
- Rewers E., *Co to jest przestrzeń publiczna? Co to jest przestrzeń prywatna?*, w: *Prywatnie o publicznym. Publicznie o prywatnym*, red. R. Drozdowski, M. Krajewski, Poznań 2007.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 17 grudnia 2002 r. w sprawie śródlądowych wód powierzchniowych lub ich części stanowiących własność publiczną (Dz.U. z 2002 r., nr 16, poz. 149).
- System Prawa Prywatnego*, t. 3: *Prawo rzeczowe*, red. E. Gniewek, C.H. Beck, Warszawa 2013, www.legalis.pl.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny z 17 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2014 r. poz. 121).
- Ustawa z 18 kwietnia 1985 r. o rybactwie śródlądowym (Dz.U. z 2009 r., nr 189, poz. 1471 ze zm.).
- Ustawa z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne (Dz.U. z 2012 r. poz. 145).

Ustawa z 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z 24 kwietnia 2012 r. (Dz.U. z 2012 r. poz. 647).

Ustawa z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami; Obwieszczenie Marszałka Sejmu RP z 2 kwietnia 2014 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2014 r. poz. 518).

MANAGEMENT OF THE PUBLIC SPHERE COVERED WITH WATERS (CHOSEN ISSUES)

Abstract

The public sphere covered with waters, due to her specificity is functional-spatial, is a resultant of shared needs of all users of the space, but also with place of the collision of conflicting interest. As the common good, should be made available to everyone for users of the space, without the account on belonging for them liberty of the subject. The present article constitutes the attempt of the answer to questions, whether and to what extent the form is settling properties about physical availability of spaces for everyone interested.

Key words: the public sphere, waters, lands covered with waters, property

Translated by Hanna Krajewska

Jawność administracyjna na gruncie regulacji ustawy o dostępie do informacji publicznej – wybrane problemy

Przemysław Wilczyński

Uniwersytet Łódzki
pwilczyński@wpia.uni.lodz.pl

Wstęp

Jawność administracyjna traktowana jest w doktrynie prawa administracyjnego i w nauce administracji jako element konieczny administracyjnych procesów realizacji dobra wspólnego, warunkujący osiąganie wartości zadanych administracji¹. Postrzegana jest jako przesłanka realizacji szeregu celów formułowanych dla życia społecznego w warunkach demokratycznego państwa prawnego, m.in. służyć ma świadomemu podejmowaniu decyzji dotyczących życia społecznego, w tym świadomemu podejmowaniu decyzji wyborczych, przeciwdziałaniu korupcji, podwyższeniu jakości wykonywania zadań publicznych, a wreszcie pogłębianiu zaufania do władz publicznych². Równocześnie, jak wskazuje się w literaturze, sama jawność administracyjna ujmowana powinna być bardziej w kategoriach aksjologicznych i teleologicznych, niż normatywnych. Stąd postuluje się postrzeganie jawności administracyjnej raczej jako sposobu funkcjonowania

¹ Por. Z. Cieślak, *Aksjologiczne podstawy jawności. Perspektywa nauk o administracji*, w: *Jawność i jej ograniczenia*, red. G. Szpor; *Podstawy aksjologiczne*, red. Z. Cieślak, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 9.

² Por. A. Piskorz-Ryń, *Jawność działania administracji publicznej*, w: *Prawo do dobrej administracji*, red. Z. Niewiadomski, Z. Cieślak, UKSW, Warszawa 2003, s. 490–492.

państwa, którego istotą jest przejrzystość – jawność funkcjonowania, jako wartości bądź idei³, lub jako postulowanego stanu rzeczy – swoistego wzorca działania władzy publicznej⁴ niż jako reguły prawnej.

Jawność administracyjna jest ściśle związana z prawem do informacji publicznej – stanowi *ratio legis* dla tego prawa, a samo to prawo stanowi z kolei jeden z podstawowych sposobów urzeczywistniania jawności administracyjnej⁵. Źródła tego prawa odnaleźć można w szeregu regulacji systemu prawa polskiego. Wśród nich, obok Konstytucji RP⁶, podstawową rolę odgrywa ustawa o dostępie do informacji publicznej⁷. Nie umniejszając znaczenia innych regulacji bezpośrednio albo pośrednio odnoszących się do kwestii transparentności życia publicznego, regulacje u.d.i.p. uznać należy jednak za kluczowe, dla urzeczywistniania jawności administracyjnej w RP⁸.

Rozważania niniejsze skupiają się w większości na problemach dotyczących zakresu podmiotowego prawa dostępu do informacji publicznej oraz odpowiadającego mu obowiązku udostępniania informacji publicznej. Nie oznacza to, że są to jedyne dylematy, jakie zarysowują się w praktyce stosowania przepisów u.d.i.p. Poważne wątpliwości przy stosowaniu tych przepisów budzi również m.in. zakres przedmiotowy powyższego prawa, w tym kwestie zakresu i zasad ochrony prawnej niektórych informacji publicznych, czy też wyłączenie pewnej sfery działalności podmiotów publicznych z zakresu powyższego prawa poprzez odniesienia do kryteriów pozaprawnych⁹. Problematiczna jest też kwestia uwzględniania w procesach stosowania prawa dwóch konkurencyjnych wobec siebie wartości – jawności administracyjnej i ochrony prywatności. Sporo problemów w praktyce dotyczy zagadnienia bezczynności podmiotów zobo-

³ A. Piskorz-Ryń, *Jawność działania*, s. 488–489.

⁴ A. Piskorz-Ryń, *Ocena dopuszczalnych ograniczeń jawności ze względu na wymagania konstytucyjne*, w: *Jawność i jej ograniczenia*, red. G. Szpor, t. 2: *Skuteczność regulacji*, red. Z. Kmiecik, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 43.

⁵ Por. A. Piskorz-Ryń, *Jawność działania administracji publicznej*, s. 488–489.

⁶ Ustawa z 2 kwietnia 1997 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483 z późn. zm.

⁷ Ustawa z 9 września 2001 r., tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 782; dalej: u.d.i.p.

⁸ Podkreślić należy, że nie wszystkie uregulowane w tej ustawie obowiązki informacyjne mają na celu kontrolę społeczną życia publicznego. Zawarte w u.d.i.p. regulacje udostępniania informacji publicznej w celu ponownego wykorzystania wprowadzone zostały do systemu prawa polskiego w innym celu, niż zapewnienie jawności administracyjnej.

⁹ Na gruncie orzecznictwa sądów administracyjnych obecny jest pogląd, że procesowi podejmowania decyzji nie musi towarzyszyć społeczna kontrola na każdym jego etapie. W ocenie sądu, który wyraził ten pogląd, zasadne jest twierdzenie, że kontrola taka mogłaby zakłócić jego przebieg, ponieważ każda ze zgłoszonych propozycji podlegałaby społecznemu i przedwczesnemu osądowi (wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 26 marca 2014 r., II SAB/Wa 717/13, LEX nr 1453989).

wiązanych do udostępniania informacji publicznej, kwalifikacji informacji publicznych przetworzonych oraz kwestii czysto proceduralnych, w tym związanych z wydawaniem na podstawie przepisów u.d.i.p. decyzji administracyjnych. Nie sposób jednak mówić o tych zagadnieniach bez wcześniejszego odniesienia się do kwestii podmiotowych, tym bardziej, że niektóre z tych kwestii, mimo że istotne dla urzeczywistniania jawności administracyjnej, bardzo rzadko stają się przedmiotem refleksji doktryny i judykatury.

1. Podmioty prawa do informacji publicznej

Problematyczne na gruncie regulacji u.d.i.p. jest już samo wyznaczenie zakresu podmiotowego prawa do informacji publicznej. Jest to o tyle istotne, że prawo to powszechnie traktowane jest w kategorii publicznego prawa podmiotowego¹⁰. W świetle postanowień art. 61 Konstytucji RP, jak i u.d.i.p., prawo dostępu do informacji publicznej zapewnić ma jednostce m.in. możliwość żądania od organów władzy publicznej określonego zachowania, w postaci udostępnienia informacji¹¹. Przewidziane art. 61 Konstytucji RP wyłącznie w odniesieniu do obywateli polskich, na gruncie przepisów u.d.i.p. prawo to odnosi się już do znacznie szerszej kategorii podmiotów. Wskazując podmioty prawa do informacji publicznej ustawodawca posłużył się pojęciem „każdy”¹². W doktrynie i orzecnictwie panuje w zasadzie zgodność co do kierunku egzegezy tak wyznaczonego zakresu podmiotowego prawa dostępu do informacji publicznej – postuluje się maksymalnie szeroką interpretację tego przepisu¹³. W praktyce jednak lakoniczność ustawodawcy

¹⁰ W orzecnictwie podkreśla się, że prawo dostępu do informacji publicznej jest jednym z najważniejszych, zagwarantowanych w Konstytucji i ustawach zwykłych, uprawnień obywatelskich i politycznych. Przyjmuje się, że przedmiotowe uprawnienie służyć ma tworzeniu społeczeństwa obywatelskiego, przez zwiększanie transparentności w działaniach władzy publicznej, chronić i umacniać zasady obowiązujące w demokratycznym państwie prawa, a ponadto zapewniać społeczną kontrolę nad działaniami organów władzy publicznej. Przezroczystość i jawność takiej działalności umacniać ma demokratyczny charakter instytucji oraz zaufanie obywateli do administracji (wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 30 listopada 2012 r., I OSK 1835/12, LEX nr 12913590).

¹¹ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 15 października 2009 r., K 26/08, Dz.U. z 2005 r., nr 196, poz. 1631.

¹² Art. 2 ust. 1 u.d.i.p.

¹³ Używając w art. 2 ust. 1 u.d.i.p. pojęcia „każdemu”, ustawodawca precyzuje zastrzeżone w Konstytucji obywatelskie uprawnienie, wskazując, że każdy może z niego skorzystać na określonych w tej ustawie zasadach. Zwrot „każdy” należy rozumieć jako każdy człowiek lub podmiot prawa prywatnego. Termin „każdy” nie może być inaczej rozumiany, zważywszy na cel i sens u.d.i.p., przyjętej dla urzeczywistnienia idei transparentności władzy publicznej (Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 30 stycznia 2014 r., I OSK 1982/13, LEX nr 1463438). Sformułowanie „każdy” należy rozumieć,

w tym zakresie nastęrcza szereg wątpliwości co do podmiotów tego prawa i to zarówno w stosunku do jednostek organizacyjnych, jak i osób fizycznych.

Nie budzi w doktrynie i orzecznictwie wątpliwości, że prawo do informacji publicznej w odniesieniu do jednostek organizacyjnych służy osobom prawnym, a także innym jednostkom organizacyjnym – bez osobowości prawnej, zdolnym jednak do udziału w obrocie prawnym (tzw. ułomnym osobom prawnym, np. stowarzyszeniom zwykłym, handlowym spółkom osobowym). W kontekście stanowiska Trybunału Konstytucyjnego zajętego w sprawie prawa występowania ze skargą konstytucyjną¹⁴, wyrażana jest jednak często wątpliwość co do objęcia prawem dostępu do informacji publicznej przewidzianym w art. 61 Konstytucji oraz w przepisach ustawy o dostępie do informacji publicznej szeroko rozumianych podmiotów administrujących¹⁵. Wydaje się jednak, że dokonywania takiego generalnego wyłączenia nie jest prawnie uzasadnione¹⁶, a gdy wziąć pod uwagę okoliczność decentralizacji i dekoncentracji znacznej części administracji publicznej w RP, objęcie tym prawem podmiotów administrujących postrzegać należy nawet jako celowe. Stanowisko takie potwierdzają zresztą pośrednio przepisy u.d.i.p., które wyznaczają zakres stosowania regulacji ponownego wykorzystania informacji publicznej. Samo pojawienie się w systemie prawa

jako każdy człowiek (osoba fizyczna) lub podmiot prawa prywatnego. Ustawodawca, formułując w art. 61 Konstytucji zasadę „prawa do informacji”, wyznaczył reguły wykładni tego uprawnienia. Jeżeli stanowi ono prawo konstytucyjne, to ustawy określające tryb dostępu do informacji powinny być interpretowane w taki sposób, aby gwarantować obywatelom i innym osobom i jednostkom szerokie uprawnienia w tym zakresie, a wszelkie wyjątki winny być rozumiane wąsko. Oznacza to stosowanie w odniesieniu do tych ustaw takich zasad wykładni, które sprzyjają poszerzaniu, a nie zawężaniu obowiązku informacyjnego (Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 13 grudnia 2012 r., II SAB/Wa 386/12, LEX nr 1246684).

¹⁴ W ocenie Trybunału Konstytucyjnego w myśl art. 79 Konstytucji, *każdy, czyje konstytucyjne wolności lub prawa zostały naruszone, ma prawo, na zasadach określonych w ustawie, wnieść skargę do Trybunału Konstytucyjnego w sprawie zgodności z Konstytucją ustawy lub innego aktu normatywnego, na podstawie którego sąd lub organ administracji publicznej orzekł ostatecznie o jego wolnościach lub prawach albo o jego obowiązkach określonych w Konstytucji*. W świetle wymienionego przepisu konstytucyjnego uprawnionym do wniesienia skargi konstytucyjnej jest *każdy, czyje konstytucyjne wolności lub prawa zostały naruszone*. Termin „każdy” obejmuje osoby fizyczne, a także osoby prawne prawa prywatnego w zakresie praw konstytucyjnych, które przysługują osobom prawnym (Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 25 maja 2009 r., SK 54/08, Dz.U. z 2009 r., nr 84, poz. 713).

¹⁵ Por.: B. Krupa, *Informacja publiczna jako dobro publiczne. Komentarz do ustawy o dostępie do informacji publicznej*, ERIDA, Warszawa 2010, s. 29, 31; M. Jabłoński, *Udostępnianie informacji publicznej w formie wglądu do dokumentu*, PRESSCOM, Wrocław 2013, s. 72–73.

¹⁶ Takie stanowisko odnaleźć można zresztą również w orzecznictwie sądów administracyjnych (por. postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 28 października 2009 r. I OSK 509/09, LEX nr 612789).

polskiego instytucji ponownego wykorzystania informacji publicznej sprawiło już, że podstawowy argument za wyłączeniem z zakresu prawa dostępu do informacji publicznej podmiotów administrujących, jakim było odniesienie do funkcji instytucji udostępnienia, tzn. kontroli społecznej władz publicznych, traci na znaczeniu, skoro w ocenie samego ustawodawcy udostępnienie informacji publicznej służyć powinno w ramach realizacji dobra wspólnego również innym celom, w tym także komercyjnym¹⁷. Poza tym art. 23 ust. 4 pkt 2 u.d.i.p. wyłącza stosowanie przepisów rozdziału obejmującego regulacje ponownego wykorzystania informacji publicznej w stosunku do przekazywania informacji publicznych między podmiotami wykonującymi zadania publiczne, w celu realizacji zadań określonych prawem. Argumentując *a contrario*, zasadne wydaje się zatem przyjęcie stanowiska, że w pozostałym zakresie w stosunku do przekazywania informacji publicznych między podmiotami wykonującymi zadania publiczne ustawa znajduje zastosowanie.

O ile dylematy interpretacyjne powstające na tle stosowanie regulacji u.d.i.p. w stosunku do jednostek organizacyjnych znajdują wyraz w doktrynie, o tyle wątpliwości co do zakresu prawa do informacji publicznej osób fizycznych w zasadzie w literaturze przedmiotu nie są werbalizowane. Nie ulega wątpliwości, że prawo to służy osobom fizycznym niezależnie od tego, czy są obywatelami polskimi, czy cudzoziemcami. Problematyczna okazuje się natomiast kwestia konieczności posiadania przez podmioty tego prawa zdolności do czynności prawnych. W doktrynie niekiedy wskazuje się na wymóg posiadania przez osobę fizyczną jako podmiot prawa dostępu do informacji publicznej zdolności do czynności prawnych, a nawet pełnej zdolności do czynności prawnych¹⁸.

Czasami jednak, pomijając kwestię zdolności do czynności prawnych, wskazuje się jedynie na powszechność tego prawa w odniesieniu do osób fizycznych. W świetle regulacji art. 61 Konstytucji RP oraz art. 2 ust. 1 u.d.i.p. brakuje podstaw do ograniczania prawa dostępu informacji publicznej ze względu na cechę zdolności do czynności prawnych. Bliższa analiza obowiązujących w tym zakresie przepisów prowadzić musi jednak do wniosku, że mamy w tym zakresie do czynienia z sytuacją różnicowania sytuacji prawnej osób fizycznych jako podmiotów prawa dostępu do informacji publicznej w zależności od sposobu korzystania z tego prawa. W przypadku korzystania z niego w sposób bezwnioskowy, tzn. przez ogłaszanie informacji publicznych w Biuletynie Informacji Publicznej, udostępnienie informacji publicznych w centralnym repozytorium informacji publicznych, udostępnianie informacji publicznej w dro-

¹⁷ Rozróżnia się tu zatem prawo o charakterze wolnościowym od prawa, które może mieć wymiar gospodarczy, ekonomiczny (por. Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 26 czerwca 2013 r., I OSK 454/13 [<http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/1E61A5D4CB>]).

¹⁸ M.in. I. Kamińska, M. Rozbicka-Ostrowska, *Ustawa o dostępie do informacji publicznej. Komentarz*, Wydawnictwo LexisNexis, Warszawa 2012, s. 43.

dze wyłożenia lub wywieszenia w miejscach ogólnie dostępnych, lub przez zainstalowane w miejscach ogólnie dostępnych urządzenia umożliwiające zapoznanie się z tą informacją, a także przez wstęp na posiedzenia kolegiałnych organów władzy publicznej pochodzących z powszechnych wyborów i udostępnianie materiałów, w tym audiowizualnych i teleinformatycznych, dokumentujących te posiedzenia, prawo dostępu do informacji publicznej służy co do zasady wszystkim osobom fizycznym¹⁹.

W przypadku udostępniania informacji publicznej na wniosek, w tym w celu ponownego jej wykorzystania, zakres podmiotowy prawa, o którym mowa kwalifikowany jest jednak zdolnością do czynności prawnych, i to w dodatku pełną. Kwalifikacja ta nie jest wyrażona przez ustawodawcę *expressis verbis*, jednak staje się konieczna, gdy zważyć na skutki, jakie pociąga za sobą (czy też jakie mogą stać się następstwem) złożenie wniosku o udostępnienie informacji publicznej. Odnoszenie wystąpienia z wnioskiem o udostępnienie informacji publicznej do regulacji Kodeksu cywilnego²⁰ w zakresie zdolności prawnej wydaje się na pierwszy rzut oka o tyle problematyczne, że zdolność do czynności prawnych stanowi zdolność do działania, którego zamiarem jest wywołanie skutków prawnych. Tymczasem udostępnienie informacji publicznej dokonuje się w sferze faktów, a nie w sferze czynności prawnych. Z drugiej strony jednak zauważyć należy, że złożenie wniosku, o udostępnienie informacji publicznej, z wyłączeniem sytuacji wyraźnie w ustawie przewidzianych²¹, skutkuje po stronie „podmiotu zobowiązanego” powstaniem zindywidualizowanego obowiązku załatwienia go²² oraz wszczęciem postępowania w sprawie

¹⁹ Odrębną kwestią jest natomiast prawo do sądowej ochrony korzystania z prawa dostępu do informacji publicznej. W takim przypadku zastosowanie znajdą postanowienia art. 26 i 27 ustawy z dnia 30 sierpnia 2002 r. Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi (tekst jedn. Dz.U. z 2012 r. poz. 270, z późn. zm.), które zdolność procesową przyznają osobom fizycznym posiadającym pełną zdolność do czynności prawnych, a także osobom fizycznym o ograniczonej zdolności do czynności prawnych, w sprawach wynikających z czynności prawnych, które osoby takie mogą dokonywać samodzielnie (por. wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 14 grudnia 2012 r., I OSK 2033/12, LEX nr 1366441). Osoba fizyczna niemająca zdolności do czynności w postępowaniu może je podejmować tylko przez swojego przedstawiciela ustawowego.

²⁰ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r., tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 121 z późn. zm.

²¹ Chodzi tu m.in. o sytuację, w której informacja publiczna udostępniona została już w Biuletynie Informacji Publicznej. W takim przypadku jednak wniosek nie powinien pozostać bez odpowiedzi – wnioskodawca powinien zostać powiadomiony o okoliczności udostępnienia żądanej informacji publicznej w Biuletynie Informacji publicznej. Por.: wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 4 stycznia 2012 r. II SAB/Wa 184/11, LEX nr 1104373; wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 5 stycznia 2012 r., II SAB/Wa 322/11, LEX nr 1104374.

²² Por.: wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 21 czerwca 2012 r., I OSK 736/12, LEX nr 1216575; postanowienie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Łodzi z 16 października 2008 r., I SAB/Łd 40/08, LEX nr 504540.

udostępnienia informacji publicznej²³. Niewątpliwie wykracza to już poza sferę faktów i każe traktować czynność złożenia wniosku w kategorii czynności prawnej. Warto w tym miejscu również zauważyć, że jakkolwiek samo wystąpienie z wnioskiem o udostępnienie informacji publicznej nie stanowi w chwili, gdy jest to czynione czynności procesowej w rozumieniu Kodeksu postępowania administracyjnego²⁴, to jednak nabiera tego waloru w sytuacji, gdy w toku postępowania w sprawie udostępnienia informacji publicznej dojdzie do stwierdzenia istnienia przesłanek dla wydania w tej sprawie decyzji administracyjnej o odmowie udostępnienia informacji publicznej albo o umorzeniu postępowania²⁵. Poza tym skutkiem złożenia wniosku o udostępnienie informacji publicznej może być powstanie po stronie wnioskodawcy zobowiązania o charakterze finansowym²⁶, który wynikają z ustalenia przez podmiot zobowiązany opłaty z tytułu udostępnienia informacji publicznej²⁷.

W ocenie sądów administracyjnych, w przypadku ustalenia takiej opłaty udostępnienie informacji publicznej, nastąpić powinno niezależnie od okoliczności wniesienia przez wnioskodawcę ustalonej opłaty²⁸. W świetle takiego stanowiska judykatury, jeśli podmiot zobowiązany ustali opłatę z tytułu udostępnienia informacji publicznej, dla powstania zobowiązania o charakterze finansowym po stronie żądającego tego udostępnienia wystarczy, że złoży wniosek i że w terminie 14 dni od dnia powiadomienia wnioskodawcy o ustaleniu opłaty wnioskodawca skutecznie nie zmieni wniosku w zakresie sposobu lub

²³ Nie jest to co prawda postępowanie w rozumieniu przepisów k.p.a., ale niewątpliwie jest to postępowanie administracyjne - szczególne, posiadające swoje prawne podstawy w przepisach u.d.i.p.

²⁴ Ustawa z 14 czerwca 1960 r., t. jedn. Dz.U. z 2013 r. poz. 267 z późn. zm.

²⁵ Zgodnie z art. 14 ust. 2 u.d.i.p. jeżeli informacja publiczna nie może być udostępniona w sposób lub w formie określonych we wniosku, podmiot obowiązany do udostępnienia powiadamia pisemnie wnioskodawcę o przyczynach braku możliwości udostępnienia informacji zgodnie z wnioskiem i wskazuje, w jaki sposób lub w jakiej formie informacja może być udostępniona niezwłocznie. W takim przypadku, jeżeli w terminie 14 dni od powiadomienia wnioskodawca nie złoży wniosku o udostępnienie informacji w sposób lub w formie wskazanych w powiadomieniu, postępowanie o udostępnienie informacji umarza się.

²⁶ W grę wchodzić mogą tu nawet kwoty wyrażone w tysiącach złotych.

²⁷ Zgodnie z postanowieniami art. 15 u.d.i.p., jeżeli w wyniku udostępnienia informacji publicznej na wniosek podmiot obowiązany do udostępnienia ma ponieść dodatkowe koszty związane ze wskazanym we wniosku sposobem udostępnienia lub koniecznością przekształcenia informacji w formę wskazaną we wniosku, podmiot ten może pobrać od wnioskodawcy opłatę w wysokości odpowiadającej tym kosztom. W takiej sytuacji podmiot zobowiązany w terminie 14 dni od dnia złożenia wniosku, powiadamia wnioskodawcę o wysokości opłaty. Udostępnienie informacji zgodnie z wnioskiem następuje po upływie 14 dni od dnia powiadomienia wnioskodawcy, chyba że wnioskodawca dokona w tym terminie zmiany wniosku w zakresie sposobu lub formy udostępnienia informacji albo wycofa wniosek.

²⁸ Por. wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 5 marca 2013 r. I OSK 2781/12, LEX nr 1339621.

formy udostępnienia informacji, albo nie wycofa wniosku, a zobowiązany informację udostępni. Wszystko, o czym wyżej była mowa, wydaje się przemawiać za wyrażoną wcześniej tezą o kwalifikacji prawa dostępu do informacji publicznej realizowanego przez złożenie wniosku o udzielenie informacji publicznej pełną zdolnością do czynności prawnych (nie można w tym przypadku wskazać przepisu analogicznego do regulacji np. art. 20 k.c.²⁹, który wprowadzałby w omawianym zakresie wyjątek od reguły posiadania pełnej zdolności do czynności prawnej dla dokonywania czynności prawnych).

W tym kontekście warto również zwrócić uwagę na okoliczność, że osoba, której udostępniona zostaje informacja publiczna, ponosi odpowiedzialność za sposób jej wykorzystania³⁰. Istotne jest zatem, by beneficjent takiej informacji miał rozeznanie co do sytuacji prawnej, w jakiej się znajduje, a temu sprzyjać powinna kwalifikacja prawa dostępu do informacji publicznej zdolnością do czynności prawnych. Jakkolwiek wspomniana wyżej odpowiedzialność dotyczy także wykorzystywania informacji uzyskiwanych w drodze sposobów bezwnioskowych, niemniej wydaje się, że w praktyce to właśnie na drodze wnioskowej udostępniane są informacje, których wykorzystywanie w sposób sprzeczny z prawem grozić może dotkliwymi konsekwencjami.

²⁹ Zgodnie z tym przepisem osoba ograniczona w zdolności do czynności prawnych może bez zgody przedstawiciela ustawowego zawierać umowy należące do umów powszechnie zawieranych w drobnych bieżących sprawach życia codziennego. W doktrynie prawa cywilnego wskazuje się na okoliczność, że w systemie prawa polskiego przewidzianych zostało kilka czynności, których osoba o ograniczonej zdolności do czynności prawnych może dokonać samodzielnie. Po pierwsze wskazuje się tu na generalnie ujętą, wynikającą z treści art. 17 k.c. kategorią czynności, które nie stanowią ani czynności rozporządzających, ani czynności zobowiązujących, po drugie zaś właśnie na umowy należące do umów powszechnie zawieranych w drobnych bieżących sprawach życia codziennego, możliwość rozporządzania swoim zarobkiem oraz rozporządzania przedmiotami oddanymi jej do swobodnego użytku (art. 21–22 k.c.); M. Serwach, *Komentarz do art. 20 k.c.*, w: *Kodeks cywilny. Komentarz*, część ogólna, wyd. 2, red. P. Księżak, M. Szafnicka, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2014, s. 240–241.

³⁰ W grę wchodzić tu może np. ponowne wykorzystanie informacji uzyskanej w trybie innym, niż przewidziany w tym celu rozdziale 2a u.d.i.p. w sposób naruszający prawa własności intelektualnej przysługujące podmiotom trzecim (w takiej sytuacji, gdyby zastosowanie miał tryb regulowany w rozdziale 2a u.d.i.p. doszłoby do odmowy udostępnienia informacji publicznej w celu ponownego przetworzenia). Por.: wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 25 marca 2014 r., II SAB/OI 4/14, LEX nr 1458692; wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 5 grudnia 2012 r., II SAB/Wa 385/12, LEX nr 1234549.

2. Konsekwencje wadliwej regulacji zakresu podmiotowego prawa dostępu do informacji publicznych

Trudności, jakie po 13 latach obowiązywania u.d.i.p. dotyczą ustalania zakresu podmiotowego konstytuowanego na gruncie tej regulacji prawa dostępu do informacji publicznej, nie są wyłącznie problemami natury teoretycznej. Mają bezpośrednie przełożenie na funkcjonowanie administracji publicznej – również w sferze organizacyjnej i ekonomicznej. Analiza problematyki dostępu do informacji publicznej, dokonywana na gruncie nauk prawnych, zwykle abstrahuje od kwestii wpływu udostępniania informacji publicznej na efektywność realizacji innych zadań publicznych, koncentrując się na zagadnieniu ochrony publicznego prawa podmiotowego do informacji. Tymczasem w praktyce administracyjnej zapewnienie jawności realizacji zadań publicznych, wbrew przekonaniu prezentowanemu czasami na gruncie orzecznictwa, staje się odrębnym zadaniem administracji, absorbującym jej potencjał wykonawczy, generującym dodatkowe koszty funkcjonowania i nie pozostającym bez wpływu na efektywność realizacji innych zadań publicznych³¹. W związku z tym być może najwyższy już czas, by w drodze nowelizacji ustawy (a nie sądowej egzegezy) uporządkować kwestie związane z podmiotowym zakresem dostępu do informacji publicznej. Niekwestionowana wartość jawności administracyjnej nie powinna przyćmiewać wartości urzeczywistnianych w ramach administracji publicznej – konieczne jest zapewnienie w tej mierze racjonalnej proporcji, której, jak się wydaje, dziś trudno by szukać.

³¹ W tym zakresie celowe wydaje się m.in. powtórne rozważenie utrwalonego już w orzecznictwie sądów administracyjnych stanowiska co do niemożności uwzględniania w dodatkowych kosztach związanych ze wskazanym we wniosku sposobem udostępnienia lub koniecznością przekształcenia informacji w formę wskazaną we wniosku. W orzecznictwie sądów administracyjnych nierzadki jest pogląd, że udzielanie informacji publicznej nie stanowi odrębnego zadania administracji publicznej, które na płaszczyźnie kalkulacji kosztów pracy generować mogłoby dodatkowe wydatki podmiotu udostępniającego informacje publiczną. W konsekwencji w ocenie sądów przyjmujących takie stanowisko nie można nakładać opłat za wykonanie ustawowego udostępniania informacji publicznej, tylko dlatego, że zatrudnieni przez podmiot zobowiązany urzędnicy w godzinach pracy nie są w stanie w terminie obowiązkowi temu podołać. Nie brak jednak na gruncie judykatury stanowisk przeciwnych (choć są one nieliczne), które uznają możliwość obciążania wnioskodawcy kosztami pracy jaką na udostępnienie informacji poświęca pracownik, jeśli obowiązkowi udzielenia informacji publicznej nie jest on w stanie zadośćuczynić w godzinach pracy. Por.: wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Kielcach, z 25 kwietnia 2013 r., II SA/Ke 139/13, LEX nr 1325738, wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z 20 października 2004 r. IV SA/Wr 505/04, OwSS 2005/1/12/12, wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 8 lipca 2010 r. II SAB/Wa 113/10, LEX nr 674717, wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Bydgoszczy z 27 marca 2013 r. II SAB/Bd 162/12, LEX nr 1306861.

Zarysowany jest problem dodatkowo wzmocniony akceptowanym w orzecznictwie sądów administracyjnych poglądem o dopuszczalności anonimowego występowania z wnioskiem o udostępnienie informacji publicznej³². Również w doktrynie formułowany jest pogląd, że wnioskodawca nie musi ujawniać swej tożsamości³³. Takie stanowisko, dyktowane ideą jawności administracyjnej, w gruncie rzeczy zaprzecza jednak podmiotowemu charakterowi prawa do informacji publicznej i czyni z regulacji dostępu do informacji publicznej raczej narzędzie destrukcji instytucji publicznych niż instrument kontroli społecznej. Trudno bowiem mówić o prawidłowej konstrukcji publicznego prawa podmiotowego w sytuacji, gdy w akceptowanej na gruncie judykatury praktyce stosowania przepisów u.d.i.p. możliwe jest powstawanie obowiązków udostępniania informacji publicznej nawet przy braku podmiotu prawa – w ekstremalnym przypadku nawet jako skutek wniosków generowanych przez programy komputerowe (w tym – co wydaje się dość realne – przez oprogramowanie złośliwe).

Obowiązujące regulacje stwarzają też dogodne warunki do składaniu anonimowych wniosków, dyktowanych kaprysem, żartem lub niskimi pobudkami (uznawanie przez sądy za prawnie wiążące wniosków podpisanych jedynie inicjałami należy w zasadzie do powszechnej praktyki). Taka sytuacja nastęrcza wiele trudności proceduralnych w sytuacji, gdy w postępowaniu o udostępnienie informacji publicznej stwierdzone zostanie istnienie przesłanek umorzenia postępowania albo odmowy udostępnienia informacji publicznej³⁴. Nie mniej szym problemem jest jednak, mająca miejsce na co dzień, realizacja tego rodzaju wniosków przez materialno-techniczną czynność udostępnienia informacji publicznej. Anonimowość często wiąże się z poczuciem braku odpowiedzialności, w tym również za dobro wspólne. Realizacja tego rodzaju wniosków staje się coraz bardziej kosztowna (nie tylko w wymiarze ekonomicznym). Metodą na tę sytuację nie może być „instrumentalne” traktowanie konstrukcji prawnej informacji przetworzonej, polegające na kwalifikacji do tej kategorii znacznie większej liczby informacji, niż powinno to mieć miejsce. Warto przemyśleć, czy wprowadzenie pewnych ograniczeń formalnych korzystania z prawa dostępu do informacji publicznej w zakresie identyfikacji podmiotu uprawnionego oraz doprecyzowanie regulacji kształtujących zakres podmiotowy i przedmiotowy tego prawa (oczywiście w sposób, który nie uczyniłby wykonywanej w ten spo-

³² W orzecznictwie podkreśla się w tym zakresie brak na gruncie u.d.i.p. jakichkolwiek wymogów formalnych w stosunku do wniosku. W wyroku z 6 maja 2014 r. (II SAB/Kr 80/14, LEX nr 1468034), Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie wyraził pogląd, że wobec braku konieczności pełnego zidentyfikowania wnioskodawcy wniosek taki nie musi zawierać podpisu, o ile możliwa jest realizacja wniosku na podstawie samej treści wniosku.

³³ J. Taczkowska-Olszewska, *Dostęp do informacji publicznej w polskim systemie prawnym*, C.H. Beck, Warszawa 2014, s. 83.

³⁴ W zasadzie nie ma możliwości wskazania strony w sytuacji, gdy podmiotowi zobowiązanemu znany jest wyłącznie adres e-mail wnioskodawcy i jego inicjały.

sób kontroli społecznej władzy publicznej fikcyjną), nie przyczyniłoby się do racjonalizacji mechanizmów dostępu do informacji publicznej w RP. W obecnym stanie prawnym niejednokrotnie koszty jawności administracyjnej nie są niezbędne i noszą raczej znamiona marnotrawstwa.

3. Podmioty obowiązku udostępniania informacji publicznej

Wątpliwości natury podmiotowej w praktyce stosowania przepisów u.d.i.p. dotyczą nie tylko podmiotów prawa dostępu do informacji publicznej, ale również podmiotów obowiązku udzielenia takiej informacji. Ustawodawca, wyznaczając zakres podmiotowy tego obowiązku, posłużył się klauzulą kwalifikującą wszelkie podmioty wykonujące zadania publiczne (w tym władze publiczne), będące w posiadaniu informacji publicznej³⁵. Nie negując zasadności wprowadzenia takiego rozwiązania, wskazać jednak należy, że przyjęcie takiej konstrukcji prawnej z założenia wymaga konkretyzacji przez stosujących przepisy u.d.i.p. użytego tam wyrażenia nieostrego – „podmiotów wykonujących zadania publiczne”³⁶, co w praktyce prowadzić musi do częstego pojawiania się wątpliwości interpretacyjnych.

Oparta o kryterium funkcji kwalifikacja podmiotów zobowiązanych niewątpliwie stanowi wyraz uwzględnienia przez ustawodawcę zjawiska prywatyzacji zadań publicznych, której jedną z podstawowych form jest włączanie podmiotów niepublicznych w procesy realizacji zadań publicznych³⁷. Co należy

³⁵ W orzecnictwa podkreśla się sam fakt posiadania informacji publicznej - bez znaczenia jest to, w jaki sposób informacja publiczna znalazła się w posiadaniu organu (wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 27 marca 2012 r., I OSK 155/12, LEX nr 1218840). Do udostępnienia informacji publicznej obowiązane są podmioty będące w posiadaniu informacji niezależnie od tego, czy informacja ta została bezpośrednio przez te podmioty wytworzona, czy też używana jest przy realizacji przewidzianych prawem zadań, nawet gdy nie pochodzi wprost od nich (wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 6 listopada 2013 r. (II SAB/Wa 362/13, LEX nr 1411415). Równocześnie w orzecnictwie wskazuje się, że przyczyny nieposiadania przez organ informacji publicznej, mieszczącej się w zakresie jego właściwości rzeczowej, pozostają bez wpływu na obowiązek realizacji wniosku o jej udostępnienie i ocenę działań organu pod kątem ewentualnej beczynności (wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 31 stycznia 2013 r., I OSK 2571/12, LEX nr 1298313).

³⁶ Chyba, że podmiot, którego ewentualny obowiązek ma być stwierdzony został *expressis verbis* wskazany w katalogu otwartym ilustrującym kategorię podmiotów zobowiązanych, w którym znalazły się m.in. organy władzy publicznej, organy samorządów gospodarczych i zawodowych, podmioty reprezentujące zgodnie z odrębnymi przepisami Skarb Państwa (art. 4 ust. 1 i 2 u.d.i.p.).

³⁷ Szerzej na temat prywatyzacji zadań publicznych: S. Biernat, *Prywatyzacja zadań publicznych. Problematyka prawna*, PWN, Warszawa 1994. Por.: Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 18 sierpnia 2010 r., I OSK 851/10, LEX nr 737513; wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 6 marca 2008 r., I OSK 1918/07, LEX nr 505424.

podkreślić, chodzi tu o partycypację w realizacji zadań publicznych, która dokonuje się nie tylko bezpośrednio na mocy ustawy, jak ma to miejsce choćby w przypadku zakładów administracyjnych lub samorządów zawodowych, ale również w przypadkach udziału podmiotów niepublicznych w realizacji zadań publicznych, opartych na szeroko rozumianych indywidualnych aktach prawnych stwarzających podstawy takiej działalności, np. na zleceniu realizacji zadań publicznych regulowanym w przepisach ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie³⁸.

W praktyce, jakkolwiek zdarzają się problemy z identyfikacją zakładów administracyjnych jako podmiotów wykonujących zadania publiczne³⁹, podstawową trudność w omawianym zakresie stwarza identyfikacja przedsiębiorstw jako zobowiązanych do udostępniania informacji publicznej. W przypadku zakładów administracyjnych, decydujące znaczenie ma w zasadzie kwalifikacja podmiotu jako zakładu (należy tu mieć na względzie, że w przeciwieństwie np. do szkół wyższych, szkół, czy też przedszkoli, nie wszystkie domy pomocy społecznej są zakładami administracyjnymi). W przypadku przedsiębiorstw, jako podmiotów zobowiązanych do udostępniania informacji publicznej, w świetle postanowień przepisu art. 4 ust. 1 u.d.i.p., najczęstszy problem praktyki stosowania przepisów u.d.i.p. dotyczy przypadków, w których kwalifikacja przedsiębiorstwa, jako podmiotu zobowiązanego dokonywana, ma być wyłącznie na podstawie kryterium wykonywania zadań publicznych lub dysponowania majątkiem publicznym⁴⁰.

Bogate w tym zakresie orzecznictwo sądów administracyjnych nie daje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o granice obowiązku informacyjnego tego rodzaju przedsiębiorstw. Analiza tego orzecznictwa, często rozbieżnego, prowadzić musi do konstatacji, że sądom nie udało się odnaleźć skutecznej metody ustalenia pozycji prawnej „niepublicznego” przedsiębiorstwa, które wykonuje zadanie publiczne lub dysponuje majątkiem publicznym⁴¹. Sytuacja

³⁸ Ustawa z 24 kwietnia 2003 r., tekst jedn. Dz.U. z 2014 r., poz. 1118, z późn. zm.

³⁹ W judykaturze w kontekście instytucji zakładu administracyjnego zwykle dostrzegany jest funkcjonalny wymiar administracji publicznej (por.: wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 1 grudnia 2011 r., I OSK 1630/11, LEX nr 1109517; postanowienie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z 16 listopada 2011 r., II So/Kr 11/11, LEX nr 1101347), jednak czasami sądom brakuje tej perspektywy (por. postanowienie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Lublinie z 24 lutego 2011 r., II SAB/Lu 80/10, LEX nr 785796).

⁴⁰ Nie ma większych problemów z identyfikacją zobowiązanego w przypadku państwowych albo samorządowych osób prawnych lub osób prawnych, w których Skarb Państwa, jednostki samorządu terytorialnego albo samorządu gospodarczego, albo zawodowego mają pozycję dominującą w rozumieniu przepisów o ochronie konkurencji i konsumentów (art. 4 ust. 1 pkt 4–5 u.d.i.p.).

⁴¹ Por.: postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z 17 lipca 2013 r., I OSK 1390/13, LEX nr 1449846; wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z 5 września 2012 r., II SAB/Kr 74/12, LEX nr 1222422.

taka skłania do poszukiwania formalnoprawnych wyznaczników (znamion), które posłużyłyby do takiej kwalifikacji. Wykładnia literalna przepisu art. 4 ust. 1 pkt 5 u.d.i.p. prowadzić musiałaby do przyjęcia tezy, że każdy podmiot niepubliczny, który w jakimś stopniu uczestniczy w realizacji zadania publicznego lub dysponuje majątkiem publicznym, objęty jest na gruncie tej ustawy obowiązkiem udostępniania informacji publicznej. W rezultacie, za podmiot zobowiązany uznać trzeba by każde przedsiębiorstwo, które na podstawie umowy cywilnoprawnej przyczynia się w jakiś sposób do realizacji zadań publicznych, w tym również np. przedsiębiorcę wykonującego remont pomieszczeń urzędu administracji publicznej. Z drugiej strony jednak teza, że cechą kwalifikującą do kategorii podmiotów wykonujących zadania publiczne, jest przekazanie na rzecz takich podmiotów kompetencji publicznoprawnych, wydaje się wykraczać za daleko⁴².

W tej sytuacji, bazując na już obowiązujących przepisach, przyjąć można, że w przypadku gdy realizacja przez przedsiębiorstwo niepubliczne zadań publicznych znajduje swoją bezpośrednią podstawę w ustawie albo zleceniu realizacji zadania publicznego dokonany na podstawie przepisów ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie bądź na podstawie przepisów szczególnych, podmiot taki objęty jest obowiązkiem informacyjnym, o którym mowa w u.d.i.p. Być może zasadne byłoby również zaliczenie do tej kategorii innych podmiotów, m.in. stron umów o partnerstwie publiczno-prywatnym⁴³ oraz koncesjonariuszy umów koncesji na roboty budowlane lub usługi⁴⁴ – wymagałoby to pogłębionej analizy regulacji partycypacji podmiotów niepublicznych w wykonywaniu zadań publicznych. Ze względu choćby na postulat pewności prawa, wysiłek taki warto jednak podjąć.

Problemy w zakresie kwalifikacji podmiotu zobowiązanego do udzielania informacji publicznej nie mają bezpośredniego wpływu na urzeczywistnianie jawności administracyjnej dopóty, dopóki ich istotą jest wyłącznie ustalenie zobowiązanego do udzielenia informacji, a nie pośrednie ustalenie zakresu przedmiotowego jawności administracyjnej. Do bezpośredniego ograniczenia jawności dojść może dopiero wówczas, gdy stwierdzenie braku „obowiązku informacyjnego” określonego podmiotu dotyczy nie tylko kwestii formalnej – kto ma udostępniać informację – ale skutkuje wyłączeniem działalności określonego podmiotu z zakresu prawa do informacji publicznej. W żadnym przypadku jednak kwestia ustalenia podmiotu zobowiązanego nie jest całkowicie indyferentna dla urzeczywistniania jawności administracyjnej. Z punktu widzenia formalnej do-

⁴² Por. wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z 5 września 2012 r., II SAB/Kr 74/12, LEX nr 1222422.

⁴³ Patrz: ustawa z 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 100 z późn. zm.

⁴⁴ Patrz: ustawa z 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 101 z późn. zm.

stępności informacji publicznej nie ma większego znaczenia, czy informację na temat funkcjonowania szkoły prowadzonej przez gminę uzyska się od jej dyrektora, czy też od organu gminy⁴⁵.

Jeśli jednak wziąć pod uwagę zdolność do prawidłowej oceny sytuacji prawnej udostępnienia określonej informacji publicznej (w tym istnienia lub nieistnienia okoliczności wyłączających jej jawność), a także zdolność prawidłowego stosowania procedur administracyjnych oraz rozstrzygania w formie decyzji administracyjnej, to kwestia tego, na kim spoczywa obowiązek udostępniania informacji publicznej, nabiera nowego wymiaru. Abstrahowanie przez ustawodawcę od problemu profesjonalizmu organów administracji publicznej w znaczeniu funkcjonalnym jest niestety typowe dla szeregu sytuacji prawnych obecności w sferze zadań administracji publicznej podmiotów innych niż organy administracji publicznej w znaczeniu materialnym. W sposób szczególny uwagę tę odnosić należy do sytuacji rozstrzygania w indywidualnych sprawach z zakresu administracji publicznej przez organy zakładów administracyjnych⁴⁶. Również judykatura zajmuje w tym względzie nieprzejezdne stanowisko, stosując wobec podmiotów, o których wyżej mowa, te same kryteria oceny legalności ich działania, jakie stawia przed „zawodowymi” organami administracji publicznej⁴⁷. Być może, mając na względzie prawidłowe stosowanie przepisów u.d.i.p., warto zatem rozważyć zmiany ustawy w tym zakresie⁴⁸.

⁴⁵ W tym zakresie w praktyce orzeczniczej nie ma zresztą większych wątpliwości. W ocenie sądów administracyjnych właściwy dla udostępnienia informacji jest dyrektor szkoły, co ma niewątpliwie swoje uzasadnienie w treści przepisu art. 4 ust. 1 pkt 4 u.d.i.p. Jest on zresztą na gruncie orzecznictwa traktowany w kategorii organu władzy publicznej (por.: wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 25 kwietnia 2012 r., I OSK 248/12, LEX nr 1264738; wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 9 października 2012 r., I OSK 1755/12, LEX nr 1233168).

⁴⁶ Z reguły piastun organu wykonawczego gminy mający merytoryczne wsparcie wyspecjalizowanego aparatu pomocniczego jest bardziej predestynowany do stosowania przepisów u.d.i.p. niż pozbawiony odpowiedniego wsparcia merytorycznego (m.in. prawniczego) dyrektor szkoły prowadzonej przez gminę.

⁴⁷ „Skrupulatność” z jaką sądy administracyjne „rozliczają” organy zakładów administracyjnych z wykonywania kompetencji do wydawania indywidualnych rozstrzygnięć administracyjnych, stosując do nich te same kryteria oceny legalności działania, które znajdują zastosowanie w odniesieniu do organów zawodowych, nie zawsze wydaje się uzasadniona.

⁴⁸ Pozwoliłyby one być może również na wyeliminowanie wątpliwości co do właściwości instancyjnej w przypadku decyzji administracyjnych wydawanych na podstawie przepisów u.d.i.p. przez organy zakładów administracyjnych. Na przykład w ocenie NSA organem odwoławczym od decyzji wydawanej przez dyrektora szkoły prowadzonej przez gminę jest organ gminy. Sąd odniósł się w tym względzie do treści art. 17 pkt 3 k.p.a. oraz art. 34a ust. 1 ustawy z 7 września 1991 r. o systemie oświaty, tekst jedn. Dz.U. z 2004 r., nr 256, poz. 2572 z późn. zm. (wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 9 października 2012 r., I OSK 1755/12, LEX nr 1233168). Być może jednak zasadna byłaby taka zmiana prawa, by organem odwoławczym w takim przypadku był działa-

Zakończenie

Przedstawione w niniejszym opracowaniu problemy stanowią zaledwie niewielką część dylematów i wątpliwości, pojawiających się w procesach stosowania u.d.i.p.m. Już choćby one jednak skłaniać mogą do formułowania szeregu wniosków *de lege ferenda*. Wcielenie w życie tych postulatów być może pozwoliłoby ograniczyć obszar swobody interpretacyjnej, pozostawiony dzisiaj sądom administracyjnym i w konsekwencji uczyniło prawo dostępu do informacji publicznej bardziej pewnym. Ewentualne zmiany w u.d.i.p. nie powinny jednak mieć wyłącznie charakteru technicznego – zwiększającego jedynie stopień funkcjonalności (operatywności) regulacji ustawy. Wszelkie zmiany w tym zakresie oparte powinny być bowiem na rzetelnej refleksji sięgającej na nowo do wartości, jakie legły u podstaw ustanowienia ustawy. Z perspektywy kilkunastu lat stosowania jej regulacji widać, że jawność administracyjna, której służą te regulacje, stanowi dobro nie do przeceńnienia. Równocześnie jednak wydaje się, że niekiedy w stopniu nieproporcjonalnym podporządkowane zostały jej inne dobra. Instytucja dostępu do informacji publicznej stanowi potężny instrument kontroli społecznej, który niestety trudno uznać dzisiaj za w pełni koherentny element zintegrowanego systemu kontroli władz publicznych.

Bibliografia

- Biernat S., *Prywatyzacja zadań publicznych. Problematyka prawna*, PWN, Warszawa 1994.
- Cieślak Z., *Aksjologiczne podstawy jawności. Perspektywa nauk o administracji*, w: *Jawność i jej ograniczenia*, red. G. Szpor, t. 2: *Podstawy aksjologiczne*, red. Z. Cieślak, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Jabłoński M., *Udostępnianie informacji publicznej w formie wglądu do dokumentu*, PRESSCOM, Wrocław 2013.
- Kamińska I., Rozbicka-Ostrowska M., *Ustawa o dostępie do informacji publicznej. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2012.
- Krupa B., *Informacja publiczna jako dobro publiczne. Komentarz do ustawy o dostępie do informacji publicznej*, ERIDA, Warszawa 2010.
- Piskorz-Ryń A., *Jawność działania administracji publicznej*, w: *Prawo do dobrej administracji*, red. Z. Niewiadomski, Z. Cieślak, UKSW, Warszawa 2003.
- Piskorz-Ryń A., *Ocena dopuszczalnych ograniczeń jawności ze względu na wymaganie konstytucyjne*, w: *Jawność i jej ograniczenia*, red. G. Szpor, t. 2: *Skuteczność regulacji*, red. Z. Kmiecik, C.H. Beck, Warszawa 2013.

jący w imieniu wojewody kurator oświaty. Organ ten jest już organem wyższego stopnia w rozumieniu k.p.a. w stosunku do decyzji wydawanych przez dyrektorów szkół w sprawach z zakresu obowiązku szkolnego i obowiązku nauki oraz w sprawach skreślenia uczniów z listy uczniów (art. 31 ust. 1 pkt 5 lit. b) ustawy o systemie oświaty.

- Serwach M., *Komentarz do art. 20 k.c.*, w: *Kodeks cywilny. Komentarz, część ogólna*, wyd. 2, red. P. Księżak, M. Szafnicka, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2014.
- Taczowska-Olszewska J., *Dostęp do informacji publicznej w polskim systemie prawnym*, C.H. Beck, Warszawa 2014.
- Ustawa z 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, tekst jedn. Dz.U. z 2013 r. poz. 267 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, t. jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 121 z późn. zm.
- Ustawa z 7 września 1991 r. o systemie oświaty, tekst jedn. Dz.U. z 2004 r., nr 256, poz. 2572 z późn. zm.
- Ustawa z 2 kwietnia 1997 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 1997 r., nr 78, poz. 483 z późn. zm.
- Ustawa z 9 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej, tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 782.
- Ustawa z 30 sierpnia 2002 r. – Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi, tekst jedn. Dz.U. z 2012 r. poz. 270, z późn. zm.,
- Ustawa z 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, tekst jedn. Dz.U. z 2014 r., poz. 1118, z późn. zm.
- Ustawa z 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 100 z późn. zm.
- Ustawa z 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz.U. z 2009 r., nr 19, poz. 101 z późn. zm.

ADMINISTRATIVE TRANSPARENCY PURSUANT TO THE REGULATIONS OF THE ACCESS TO PUBLIC INFORMATION ACT – SELECTED ISSUES

Abstract

The Access to Public Information Act passed on 6 September 2001 constitutes a development of the constitutional regulation of the administrative transparency that is fulfilled e.g. by the public subjective right to the information on activity of entities fulfilling public tasks. From time perspective, a part of solutions accepted in the year 2001 as well as those implemented later into the Act seems to be not fully incoherent in the face of reality of the contemporary state and requires critical reflection. This publication addresses selected issues of the practical application of the Access to Public Information Act and shall constitute according to the intention of the author a contribution to a broader discussion about the content of the right to public information, and in consequence also about the scope of the administrative transparency in the Republic of Poland.

Key words: public administration, administrative transparency, rule of the administrative transparency, access to the public information, right to information

Translated by Przemysław Wilczyński