Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

PROBLEMY WSPÓŁCZESNEJ EKONOMII

Tom 3

Szczecin

Rada Naukowa
prof. Edward Urbańczyk – przewodniczący, Uniwersytet Szczeciński, prof. Peter Bielik – Slovak Agricultural University (Słowacja), prof. Ryszard Borowiecki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, prof. Gabriela Dragan – Academia of Economic Science (Rumunia), prof. Zygmunt Drążek – Uniwersytet Szczeciński, prof. Jerzy Dudziński – Uniwersytet Szczeciński, prof. Rolf Eggert – Deutsche Bundesbank (Niemcy), prof. Jan Helmke – Hochschule Wismar (Niemcy), prof. Józef Hozer – Uniwersytet Szczeciński, prof. Grażyna Krzyminiewska – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, prof. Stephen Jefferys – London Metropolitan University (Wlk. Brytania), prof. Virginia Jureniene (Litwa), prof. Teresa Kiziukiewicz – Uniwersytet Szczeciński, prof. Bożena Klimczak – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, prof. Merouane Lakehal-Ayat – St. John Fisher College (USA), prof. Winfried Lamersdorf – Universität Hamburg (Niemcy), prof. Kari Liuhto – Turku School of Economics (Finlandia), prof. Francesco Losurdo – Uniwersytet w Bari (Włochy), prof. Teresa Lubińska – Uniwersytet Szczeciński, prof. Liu Quisheng – Guangdong University of Foreign Studies (Chiny), prof. Eric Schoop – Technische Universität Dresden (Niemcy), prof. Bruno Sergi – University of Messina (Włochy), prof. Waldemar Tarczyński – Uniwersytet Szczeciński

Lista recenzentów znajduje się na stronie internetowej czasopisma
www.wnus.edu.pl/pl/sip

Redaktor naczelny serii
dr hab. Barbara Kryk prof. US

Redaktorzy naukowi
prof. dr hab. Danuta Kopycińska
dr hab. Tomasz Bernat prof. US

Redaktorzy tematyczni
prof. dr hab. inż. Ryszard Budziński, prof. dr hab. Leon Dorozik, prof. dr hab. Waldemar Gos, dr hab. Augustyna Burlita prof. US, dr hab. inż. Alberto Lozano Platonoff prof. US, dr hab. Jacek Batóg prof. US

Redaktor statystyczny
dr Dominik Rozkrut – dyrektor Urzędu Statystycznego w Szczecinie

Redakcja techniczna i korekta językowa
Izabela Krupa

Skład komputerowy
Agnieszka Kozioł

Projekt okładki
Joanna Dubois-Mosora

Zdjęcia na okładce: Wikimedia Commons (NASA Goddard Space Flight Center, mattbuck, Jérémy Barande) oraz PublicDomainPictures.net

Wersja papierowa jest wersją pierwotną
Czasopismo jest indeksowane w BazEkon, CEEOL oraz Baz Hum
Pełne wersje artykułów dostępne są na www.wnus.edu.pl/pl/sip/

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2018

ISSN 2450-7733

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

Wydanie I. Ark. wyd. 17,7. Ark. druk. 23,0. Format B5. Nakład 110 egz.

SPIS TREŚCI

Ewa Baranowska-Prokop, Tomasz Sikora
Wskaźniki internacjonalizacji a percepcja sukcesu w polskich przedsiębiorstwach wcześnie umiędzynarodowionych 7

Anna Barwińska-Małajowicz, Bogusław Ślusarczyk, Kamila Tęcza
Przedsiębiorczość młodych osób w województwie podkarpackim – wybrane aspekty 19

Tomasz Bernat, Aleksandra Gąsior
Determinanty intencji przedsiębiorczych – czy płeć ma znaczenie? 29

Sławomir Czetwertyński
Wpływ funkcjonowania nieautoryzowanych kanałów dystrybucji na branżę filmową 43

Ireneusz Drabik
Comprehensive risk management in a business 55

Maria Forlicz
Skills and willingness to buy insurance policies 67

Maria Forlicz, Tomasz Rólczyński
Dyskontowanie odłożonych w czasie zysków i strat w świetle teorii perspektywy 77

Maria Forlicz, Tomasz Rólczyński, Julita Markiewicz-Patkowska, Piotr Oleśniewicz
Impact of information about risk on the attractiveness of tourist travel 89

Tomasz Grabia
Czynniki utrudniające skuteczne oddziaływanie polityki fiskalnej na gospodarkę 101

Marcin Halicki, Andreas Uphaus
Financial risk evaluation for international supply chain projects 113

Krystyna Hanusik, Urszula Łangowska-Szczęśniak
Wpływ programu Rodzina 500+ na poziom życia gospodarstw domowych wychowujących dzieci i jego samoocenę w Polsce w 2016 roku 123

Wacław Jarmołowicz, Łukasz Ziębakowski
Regionalne aspekty funkcjonowania rynku pracy – na przykładzie województwa lubuskiego (w latach 2011–2016)..... 139

Adam Karbowski, Jacek Prokop
Kartele i patenty a nakłady badawczo-rozwojowe przedsiębiorstw 163

Katarzyna Kłosowicz-Toborek
Idee merkantylizmu we współczesnej gospodarce 175

Danuta Kopycińska
Popegeerowskie powiaty – prekariat w województwie zachodniopomorskim 185

Robert Kruszewski
Równowaga rynkowa i cykl koniunkturalny. Model matematyczny..... 197

Marian Noga, Beniamin Noga
Czy makroekonomia musi mieć mikroekonomiczne podstawy?..... 213

Mariusz Nyk
Czy struktura pracujących w przemyśle w Polsce się zmienia? 229

Ireneusz Pszczółka
Analiza poziomu i struktury rezerw walutowych Szwajcarskiego Banku Narodowego 241

Kamila Radlińska, Maria Klonowska-Matynia
Seasonality of the total number of the workers in Poland 253

Karolina Sobczyk, Michał Wróblewski, Tomasz Holecki, Dorota Szałabska
Ocena trafności prognoz map potrzeb zdrowotnych w kontekście zarządzania podażą wybranych usług w ochronie zdrowia 265

Jakub Sukiennik
Przekształcenia instytucjonalne na rynku narkotyków w Polsce w latach 1920–1930 277

Stanisław Swadźba
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Od transformacji i integracji do globalizacji 289

Grażyna Węgrzyn
Structural changes in employment – opportunities and threats for the situation of women on the labour market 301

Maciej Woźniak
Pomoc publiczna a inwestycje przedsiębiorstw w Polsce 313

Urszula Zagóra-Jonszta
Państwo socjalistyczne w poglądach Hayeka i Schumpetera 325

Mariusz Zieliński
Zmiany konkurencyjności zasobów pracy krajów Grupy Wyszehradzkiej po przystąpieniu do Unii Europejskiej 335

Ireneusz Żuchowski
Relacje z podwładnymi, style kierowania a postawy przedsiębiorcze menedżerów 347

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-01

Ewa Baranowska-Prokop, Tomasz Sikora
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej

WSKAŹNIKI INTERNACJONALIZACJI A PERCEPCJA SUKCESU W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH WCZEŚNIE UMIĘDZYNARODOWIONYCH

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest identyfikacja i zbadanie zależności między wskaźnikami internacjonalizacji firm a ich sukcesem w grupie polskich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych (PWU). Zastosowaną metodą badawczą jest analiza statystyczna (regresja liniowa wieloraka) danych uzyskanych w wyniku ankiety (metoda CATI) na dwóch reprezentatywnych próbach polskich PWU. W rezultacie badań stwierdzono brak istnienia silnych i spójnych związków między stopniem internacjonalizacji mierzonym prostymi wskaźnikami (postawy wobec internacjonalizacji, liczba rynków, zakres, formy wejścia na rynek zagraniczny) a postrzeganym sukcesem. Jedyny potwierdzony, pozytywny związek wykazano dla miernika „międzynarodowe kompetencje zarządu".

Słowa kluczowe: wskaźniki internacjonalizacji, *born globals*, percepcja sukcesu

* Adres e-mail: ebarano@sgh.waw.pl

** Adres e-mail: tsikora@sgh.waw.pl

Wprowadzenie

Proces internacjonalizacji przedsiębiorstw ma charakter złożony, a jego badanie wymaga uwzględnienia coraz większej liczby zmiennych wyrażających zarówno jego specyfikę, jak i kompleksowość. Jednocześnie w literaturze przedmiotu zaznacza się brak powszechnie przyjętej metody pomiaru tego zjawiska obejmującej jego zasięg, formę, tempo i efekty. W tradycyjnych modelach internacjonalizacji przeważa postrzeganie firmy jako autonomicznego podmiotu, a analizie badawczej poddaje się przede wszystkim jego zasoby wiedzę i umiejętności kadry zarządzającej. Natomiast w ujęciu modeli sieciowych wraz z dostrzeżeniem wzrastającej roli współzależności podmiotów gospodarczych wynikających z narastającego procesu globalizacji znacznie większy nacisk kładzie się na badanie relacji w sieciach biznesowych (Glaum, Oesterle, 2007).

W literaturze przedmiotu można spotkać liczne propozycje pomiaru efektów zjawiska umiędzynarodowiania się firm (Doryń, 2011; Ietto-Gilles, 1998; Sullivan, 1944) oraz ich klasyfikacji (Wach, 2016). Szeroko cytowaną jest klasyfikacja opracowana przez Dörrenbächera (2000), która wyróżnia: wskaźniki strukturalne, wskaźniki wynikowe, wskaźniki stylu zarządzania, wskaźniki koncentracji, wskaźniki rozszerzenia sieci, wskaźniki dystansu geograficznego i kulturowego, a także złożone wskaźniki transnacjonalności oraz zakresu działań transnarodowych. Interesujący wykaz indeksów pomiaru internacjonalizacji firmy można także znaleźć w publikacji Karasiewicza (2013, s. 185). Są one pogrupowane w następujące zbiory: wskaźniki proste, wskaźniki oparte na zakresie działalności, wskaźniki indeksowe (np. TNI, DOI), wskaźniki oparte na stopniu koncentracji (np. indeks Herfindala, entropii geograficznej lub indeks Pangarkara), wskaźniki oparte na stopniu zróżnicowania kraju lub na aktywnościach łańcucha wartości.

Analiza wybranych artykułów z lat 2011–2016 prowadzi do wniosku, że badania z zakresu skutków internacjonalizacji firm w coraz większym zakresie prowadzone są dla sektora MŚP, a w szczególności przedsiębiorstw typu *born globals* (Pera, 2017).

Badania nad specyfiką polskich firm typu *born global* podejmowane są już od końca lat 90., zob. m.in. Nowakowski (1999), Gorynia (2007), Duliniec (2011), Kowalik i Baranowska-Prokop (2013), Baranowska-Prokop i Sikora (2014, 2016),

Danik i Kowalik (2015). Dotyczą licznych aspektów zarówno koncepcyjnych, jak i strategicznych funkcjonowania tych firm.

Niniejszy artykuł ma na celu wskazanie zależności między percepcją sukcesu przedstawicieli kadry menedżerskiej polskich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych (PWU) a wybranymi prostymi wskaźnikami internacjonalizacji.

1. Metoda badawcza

Prezentowane badanie rynku zostało przeprowadzone na dwóch losowo dobranych próbach badawczych polskich małych i średnich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych (z bazy danych GUS liczącej około 19 500 przedsiębiorstw). Wywiady z pierwszą grupą przedsiębiorstw przeprowadzono w okresie luty–marzec 2013 roku metodą CATI, a z drugą – w okresie wrzesień–październik 2014 roku, również za pomocą tej metody. Przyjęto definicję PWU zaproponowaną przez Knighta, Madsena i Servaisa (2004), tzn. badano firmy, które umiędzynarodowiły się w ciągu trzech lat od momentu powstania i w okresie tym osiągnęły przynajmniej 25% przychodów z eksportu w całości sprzedaży.

W przypadku obu prób wywiady realizowano z przedstawicielami przedsiębiorstw zatrudniających od 10 do 249 pracowników (liczebność pierwszej próby N = 256 przedsiębiorstw, drugiej N = 233 przedsiębiorstwa). Respondentem była osoba odpowiedzialna za współpracę z partnerami zagranicznymi. Przedmiotem badania były przedsiębiorstwa produkcyjne (klasa C PKD – przetwórstwo przemysłowe).

2. Hipotezy badawcze

Ponieważ analizy zależności między internacjonalizacją z wynikami przedsiębiorstw wykazują różnorodne kierunki i formy badanych związków (m.in. Glaum, Oesterle, 2007; Sleuwaegen, Onkelinx, 2010), główna hipoteza badawcza jest sformułowana w sposób „bezkierunkowy", czyli bez zakładania związku pozytywnego czy negatywnego:

H1: Istnieje istotny związek pomiędzy zakresem (stopniem, siłą) internacjonalizacji i postrzeganym sukcesem przedsiębiorstwa.

W przypadku poszczególnych form działalności na rynkach zagranicznych (eksport bezpośredni, eksport przez pośredników krajowych, eksport przez pośredników zagranicznych, inne formy działalności) sformułowano hipotezę dodatkową (również w sposób „bezkierunkowy"):

H2: Istnieje istotny związek pomiędzy formą działalności na rynkach zagranicznych (w tym rodzajem eksportu) i postrzeganym sukcesem przedsiębiorstwa.

W kwestionariuszu (dla obu prób badawczych) zawarto pytania, które umożliwiły opracowanie następujących mierników internacjonalizacji przedsiębiorstwa:

1. Trzy mierniki z zakresu postaw i kompetencji kadry zarządzającej wyrażone w postaci stwierdzeń mierzonych na 5-stopniowej skali Likerta:
   - zarząd postrzega rynki zagraniczne jako docelowe dla firmy [1] – zarząd postrzega rynek polski jako docelowy dla firmy [5];
   - kierownictwo ma duże doświadczenie w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych [1] – kierownictwo nie ma żadnego doświadczenia w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych [5];
   - w naszej firmie szukamy nowych możliwości rynkowych częściej za granicą niż w kraju [1] – w naszej firmie szukamy nowych możliwości rynkowych częściej w kraju niż za granicą [5].
2. Formy eksportu i działania na rynkach zagranicznych: eksport bezpośredni, eksport przez pośredników zagranicznych, eksport przez pośredników krajowych, inne formy działalności na rynkach zagranicznych (joint-venture, własne przedstawicielstwo itp.).
3. Wskaźnik zbiorczy: liczba form eksportu i działania na rynkach zagranicznych.
4. Udział przychodów z eksportu w całości przychodów przedsiębiorstwa (od 25% jako dolnej granicy tego wskaźnika wynikającej z definicji przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionego do 100%).
5. Liczba głównych rynków eksportowych.

Mierniki postrzeganego przez właścicieli i menedżerów sukcesu przedsiębiorstwa były wyrażone za pomocą dwóch stwierdzeń mierzonych na 5-stopniowej skali Likerta:

1. Analizując wskaźniki sytuacji finansowej (np. rentowność) naszego przedsiębiorstwa, można stwierdzić, że osiągnęło ono sukces.

2. Uwzględniając sytuację na rynkach (krajowym i zagranicznych), na których działa nasza firma, można stwierdzić, że w porównaniu do konkurentów osiągnęła ona sukces rynkowy.

3. Analiza uzyskanych wyników

Analiza związków pomiędzy zakresem (stopniem) internacjonalizacji i postrzeganym sukcesem przedsiębiorstw jest przeprowadzona za pomocą modeli regresji liniowej wielorakiej (metoda selekcji postępującej). W celu uwzględnienia ewentualnych różnic pomiędzy przedsiębiorstwami małymi i średnimi utworzono dwie zmienne binarne (odpowiadające rodzajom przedsiębiorstw pod względem wielkości), które wprowadzono do grupy zmiennych wyrażających stopień internacjonalizacji.

Informacje dotyczące rozkładu zmiennych objaśnianych (mierników sukcesu przedsiębiorstwa) i zmiennych objaśniających (mierników internacjonalizacji) mogą być udostępnione przez autorów.

W tabeli 1 przedstawiono model regresji liniowej dla pierwszego miernika sukcesu w pierwszej próbie przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych.

W odniesieniu do pierwszego miernika sukcesu w pierwszej próbie badawczej jedynie jeden miernik dotyczący kompetencji zarządu wykazał pozytywny związek z sukcesem firmy: im większe doświadczenie kierownictwa, tym większy sukces (współczynniki regresji mają wartości ujemne, gdyż sformułowanie o dużym doświadczeniu jest na niższym końcu skali, odpowiadającym wartościom 1 i 2, a w przypadku sukcesu kolejność jest zgodna z intuicyjnym kierunkiem: brakowi sukcesu przyporządkowano wartości 1 i 2, a sukcesowi – 4 i 5). Obecność przedsiębiorstw średnich w modelu regresji świadczy o tym, że średnio, respondenci z tej grupy ocenili sukces lepiej niż ankietowani z przedsiębiorstw małych.

Istotnym spostrzeżeniem jest, że żaden z kilku innych wskaźników internacjonalizacji nie wykazał istnienia związków z sukcesem PWU mierzonym za pomocą pierwszego miernika.

W tabeli 2 przedstawiono model regresji liniowej dla drugiego miernika sukcesu w pierwszej próbie przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych.

Tabela 1. Model regresji liniowej związków pomiędzy miernikami internacjonalizacji i pierwszym miernikiem sukcesu przedsiębiorstwa (pierwsza próba)

Model – współczynniki					
Model	Współczynniki niestandaryzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
	B	błąd standardowy	beta		
(Stała)	4,235	,124		34,162	,000
Kierownictwo ma duże doświadczenie w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych [1] – kierownictwo nie ma żadnego doświadczenia w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych [5]	–,149	,061	–,151	–2,434	,016
Średnie przedsiębiorstwa	,216	,113	,118	1,905	,058
Zmienna zależna: Analizując wskaźniki sytuacji finansowej (np. rentowność) naszego przedsiębiorstwa, można stwierdzić, że osiągnęło ono sukces.					

$R^2 = 0{,}038$, R^2 skoryg. = 0,03

Źródło: badanie własne, N = 256.

Tabela 2. Model regresji liniowej związków pomiędzy miernikami internacjonalizacji i drugim miernikiem sukcesu przedsiębiorstwa (pierwsza próba)

Model – współczynniki					
Model	Współczynniki niestandaryzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
	B	błąd standardowy	beta		
(Stała)	4,262	,109		39,114	,000
Kierownictwo ma duże doświadczenie w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych [1] – kierownictwo nie ma żadnego doświadczenia w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych [5]	–,182	,060	–,189	–3,017	,003
Zmienna zależna: Uwzględniając sytuację na rynkach (krajowym i zagranicznych), na których działa nasza firma, można stwierdzić, że w porównaniu do konkurentów osiągnęła ona sukces rynkowy.					

$R^2 = 0{,}036$, R^2 skoryg. = 0,032

Źródło: badanie własne, N = 256.

W przypadku drugiego miernika sukcesu firmy (nie było tu istotnych różnic pomiędzy przedsiębiorstwami małymi i średnimi) również tylko jeden wskaźnik internacjonalizacji, ten sam jak w przypadku pierwszego miernika, wykazał słaby pozytywny związek internacjonalizacji z sukcesem.

W tabeli 3 przedstawiono model regresji liniowej dla pierwszego miernika sukcesu w drugiej próbie PWU.

Tabela 3. Model regresji liniowej związków pomiędzy miernikami internacjonalizacji i pierwszym miernikiem sukcesu przedsiębiorstwa (druga próba)

Model – współczynniki					
Model	Współczynniki niestandaryzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
	B	błąd standardowy	beta		
(Stała)	3,782	,134		28,326	,000
Liczba zagr. rynków zbytu	,093	,043	,140	2,137	,034
Zmienna zależna: Analizując wskaźniki sytuacji finansowej (np. rentowność) naszego przedsiębiorstwa, można stwierdzić, że osiągnęło ono sukces.					

$R^2 = 0,02$, R^2 skoryg. = 0,015

Źródło: badanie własne, N = 233 (bez 1 przedsiębiorstwa).

W tym przypadku także tylko jeden wskaźnik internacjonalizacji wykazał istotny pozytywny (choć słaby) związek z sukcesem firmy, tj. im więcej zagranicznych rynków zbytu, tym lepiej oceniany sukces.

W tabeli 4 przedstawiono model regresji liniowej dla drugiego miernika sukcesu w drugiej próbie przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych.

Jest to jedyny model, w którym kilka wskaźników internacjonalizacji wykazało istotne związki z sukcesem firmy (ocenianym w odniesieniu do konkurencji, przedsiębiorstwa małe gorzej oceniły sukces w tym zakresie niż średnie). Doświadczenie kierownictwa w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych wykazało, tak jak w przypadku pierwszej próby, pozytywny związek z sukcesem firmy. Podobnie fakt eksportowania wyrobów przez pośredników krajowych również wykazał pozytywny związek z sukcesem firmy, tak jak udział przychodów z eksportu w całości

Tabela 4. Model regresji liniowej związków pomiędzy miernikami internacjonalizacji i drugim miernikiem sukcesu przedsiębiorstwa (druga próba)

Model – współczynniki					
Model	Współczynniki niestandaryzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
	B	błąd standardowy	beta		
(Stała)	3,517	,252		13,935	,000
Kierownictwo ma duże doświadczenie w prowadzeniu biznesu na rynkach międzynarodowych [1] – kierownictwo nie ma żadnego doświadczenia (...) [5]	–,152	,056	–,175	–2,733	,007
Eksport przez pośredników krajowych	,278	,133	,135	2,098	,037
Udział przychodów z eksportu w całości przychodów przedsiębiorstwa	,008	,003	,235	3,360	,001
Nasza firma szuka nowych możliwości rynkowych częściej za granicą niż w kraju [1] – (...) częściej w kraju niż za granicą [5]	,162	,053	,211	3,048	,003
Małe przedsiębiorstwa	–,274	,110	–,161	–2,492	,013
Zmienna zależna: Uwzględniając sytuację na rynkach (krajowym i zagranicznych), na których działa nasza firma, można stwierdzić, że w porównaniu do konkurentów osiągnęła ona sukces rynkowy.					

$R^2 = 0{,}112$, R^2 skoryg. = 0,092

Źródło: badanie własne, N = 233 (bez 2 przedsiębiorstw).

przychodów, wystąpiła jednak niezgodność wśród mierników kompetencji i postaw menedżerów, gdyż to orientacja „na kraj" była pozytywnie skorelowana z sukcesem.

Podsumowanie

Analiza otrzymanych wyników badań w zakresie istnienia i siły związków pomiędzy stopniem internacjonalizacji (mierzonym prostymi wskaźnikami) a postrzeganym sukcesem przedsiębiorstw prowadzi do wniosku, że w przypadku polskich PWU klucz do sukcesu leży głównie w kompetencjach zarządu odnośnie do prowadzenia biznesu na rynkach międzynarodowych. Nie stwierdzono natomiast tego rodzaju powiązania ze stopniem (siłą) i formami internacjonalizacji.

Odnosząc się do weryfikacji hipotez, należy stwierdzić, że żadna z nich nie została konsekwentnie czy spójnie zweryfikowana. Wprawdzie międzynarodowe kompetencje zarządu wykazały pozytywny związek z sukcesem firmy w obu próbach badanych przedsiębiorstw, jednak w przypadku miernika „orientacja na kraj – na zagranicę" związek był negatywny (ponieważ orientacja „na kraj" była pozytywnie skorelowana z sukcesem).

Pozostałe proste mierniki internacjonalizacji albo w ogóle nie wykazały istotnych związków z sukcesem firmy (liczba form działania na rynkach zagranicznych), albo wykazały związki pozytywne słabe, lecz niekonsekwentne w znaczeniu pojawienia się każdego z tych mierników w modelach regresji (udział wpływów z eksportu w całości sprzedaży, liczba rynków zbytu) jeden raz na cztery przypadki.

Hipotezy H2 również nie można uznać za potwierdzoną, gdyż tylko raz jedna forma działalności na rynkach międzynarodowych (eksport przez pośredników krajowych) wykazała istotny pozytywny związek z sukcesem.

W świetle uzyskanych wyników w przypadku polskich PWU powszechnie stosowane proste mierniki internacjonalizacji (liczba rynków, zakres, formy itp.) nie stanowią wyznacznika dla odniesienia sukcesu na rynkach międzynarodowych. Jak wykazano we wcześniejszych pracach (np. Baranowska-Prokop, Sikora, 2014), to przyjęte przez firmę strategie dyferencjacji (wytwarzanie produktów unikatowych, niemających bliskich substytutów), wytwarzanie produktów wysokiej jakości, innowacje (w przypadku przedsiębiorstw średnich; Baranowska-Prokop, Sikora, 2017) były pozytywnie skorelowane z sukcesem polskich PWU. Natomiast siła i formy internacjonalizacji, jak wynika z analiz przedstawionych w niniejszym artykule, odgrywają rolę drugorzędną.

Literatura

Baranowska-Prokop, E., Sikora, T. (2014). Relationship between Competitive Strategies and the Success Perception of Polish Born Globals. *International Journal of Management and Economics*, *43*, 94–113.

Baranowska-Prokop, E., Sikora, T. (2016). Postrzeganie innowacyjności oraz jej związku z sukcesem firmy przez kadrę menedżerską polskich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych. *Marketing i Rynek*, *8*, 25–31.

Baranowska-Prokop, E., Sikora, T. (2017). Innovativeness and success perception of Polish small- and medium-sized international new ventures. *Journal of International Studies*, *3* (10), 134–146.

Danik, L., Kowalik, I. (2015). Success Factors and Development Barriers Perceived by the Polish Born Global Companies. Empirical Study Results. *Journal of East European Management Studies*, *3* (20), 360–390.

Duliniec, E. (2011). Koncepcje przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne. *Gospodarka Narodowa*, *1–2*, 63–80.

Doryń, W. (2011). *Wpływ internacjonalizacji na wyniki ekonomiczne polskich przedsiębiorstw przemysłowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Dörrenbächer, Ch. (2000), Measuring Corporate Internationalization. A Review of Measurement Concepts and Their Use. *Intereconomics*, *3* (35), 119–126.

Glaum, M., Oesterle, M.J. (2007). 40 years of research on internationalization and firm performance: More questions than answers? *Management International Review*, *3* (47), 307–317.

Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.

Ietto-Gillies, G. (1998). Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalization: An Empirical Analysis of Various Indices for the Top 100 Transnational Corporations. *Transnational Corporations*, *1* (7), 17–39.

Karasiewicz, G. (2013). *Marketingowe strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Podejście holistyczne*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Knight, G.A., Madsen, T.K., Servais, P. (2004). An inquiry into born global firms in Europe and the USA. *International Marketing Review*, *6* (21), 645–665.

Kowalik, I., Baranowska-Prokop, E. (2013). Determinanty powstawania i motywy ekspansji polskich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych. *Gospodarka Narodowa*, *4*, 41–64.

Nowakowski, M. (1999). *Wprowadzenie do zarządzania międzynarodowego*. Warszawa: Difin.

Pera, B. (2017). Miary internacjonalizacji przedsiębiorstw – przegląd wybranych koncepcji i badań. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *19*, 184–197.

Sleuwaegen, L., Onkelinx, J. (2010). *Internationalization strategy and performance of small and medium size enterprises*. Working Paper Research, National Bank of Belgium, 197.

Sullivan, D. (1994). Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*, *2* (25), 325–342.

Wach, K. (2016). Pomiar internacjonalizacji przedsiębiorstwa z perspektywy przedsiębiorczości międzynarodowej. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, *10/1* (17), 109–126.

INTERNATIONALIZATION INDICATORS AND PERFORMANCE OF POLISH INTERNATIONAL NEW VENTURES

Abstract

The main purpose of presented paper is to identify and evaluate the relationships between the simple internationalization indicators and success perception by managers in Polish international new ventures (INVs). The statistical methods (multiple linear regression) have been applied to data collected through a questionnaire (CATI technique) from two representative samples of Polish small- and medium-sized born global type enterprises. The obtained results allowed to state the lack of coherent pattern of correlations between internationalization degree (measured by simple indicators: number of foreign markets, scope and forms of entry strategy) and perceived success of Polish INVs. However, the only positive relation – in both samples – has been observed for "international competences of executive board" and success on foreign markets.

Keywords: internationalization indicators, born globals, success perception

JEL codes: L10, M10, M31

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-02

Anna Barwińska-Małajowicz[*], **Bogusław Ślusarczyk**[**], **Kamila Tęcza**[***]
Uniwersytet Rzeszowski
Wydział Ekonomii

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ MŁODYCH OSÓB W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM – WYBRANE ASPEKTY

STRESZCZENIE

Problematykę przedsiębiorczych postaw młodych osób w kontekście ich skłonności do podejmowania własnej działalności gospodarczej należy uznać za przedmiot badań, którego zgłębianie skutkuje wnikliwym rozpoznaniem podejmowanej problematyki. Głównym celem artykułu jest przedstawienie skłonności młodych osób do zakładania własnej działalności gospodarczej jako jednego z najbardziej oczywistych przejawów przedsiębiorczości. Analizę przeprowadzono na przykładzie absolwentów Uniwersytetu Rzeszowskiego z rocznika 2014/2015 na tle tendencji ogólnopolskich. Zastosowane metody badawcze to *desk research,* analiza wyników sondażu diagnostycznego Biura Karier UR i wyników ogólnopolskiego systemu monitorowania Ekonomicznych Losów Absolwentów szkół wyższych ELA (2014–2015).

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, intencje przedsiębiorcze, absolwenci szkół wyższych

[*] Adres e-mail: abarmal@gmail.com

[**] Adres e-mail: boguslaw.slusarczyk@gmail.com

[***] Adres e-mail: tecza.kamila@wp.pl

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość jest postrzegana jako jeden z kluczowych czynników wpływających na tempo rozwoju społeczno-gospodarczego rozpatrywanego na wielu płaszczyznach (regionalnej, krajowej, międzynarodowej). W obliczu wysokiej dynamiki przemian gospodarczych zarówno przedsiębiorstwo, jak i jednostka są zobowiązane do ciągłego aktualizowania informacji oraz aktywnej postawy w działaniach o charakterze ekonomicznym. Uczestnicy życia gospodarczego są coraz bardziej świadomi wszechobecnego zróżnicowanego w formie ryzyka i próbują odnajdywać nowe, innowacyjne możliwości wykorzystywania pojawiających się okazji i czerpania z nich korzyści, co nadaje ich działaniom cechy przedsiębiorczości.

Głównym celem niniejszego opracowania jest przedstawienie skłonności młodych osób (na przykładzie absolwentów Uniwersytetu Rzeszowskiego) do podejmowania własnej działalności gospodarczej, którą uznaje się za jeden z najbardziej oczywistych przejawów przedsiębiorczych zachowań.

1. Przedsiębiorczość w ujęciu teoretycznym

W czasach globalizacji oraz wysokiej dynamiki zmian procesów społeczno-gospodarczych istotne znaczenie w rozwoju gospodarczym ma przedsiębiorczość, która jest wieloaspektowo opisywana w literaturze przedmiotu (i promowana w programach unijnych jako element walki z kryzysem czy pobudzania kreatywności przedsiębiorców (European Commission, 2018)). Utożsamia się ją często jako element działań związanych z realizacją innowacyjnego pomysłu (Bratnicki, 2002, s. 4). Istota przedsiębiorczości zasadza się zatem w dużej mierze na inicjowaniu nowych projektów, w tym nowych form działalności, ukierunkowanych na zaspokajanie potrzeb i generowanie zysków (Kożuch, Dyndalewicz, 2004, s. 7). Według Shane'a (2003) oraz Shane'a i Venkataramana (2000) przedsiębiorczość obejmuje te działania, które są zorientowane na identyfikację, ocenę i eksploatację szans w zakresie wprowadzenia na rynek nowych produktów i/lub usług, dotyczy nowych sposobów organizacji pracy itp. Jest również opisywana jako zespół cech związanych z funkcjonowaniem i postępowaniem jednostki w gospodarce (Piecuch, 2010, s. 40–41). Poziom wykazywanej w tym wypadku przedsiębiorczości jest skorelowany z występowaniem różnic między poszczególnymi osobami (Shane, 2003,

s. 5), poziomem aktywności jednostki, skłonności do ryzyka czy jej elastyczności w przystosowaniu się do zmian gospodarczych (Janowski, 1998). Według modelu zdarzenia przedsiębiorczego Shapero i Sokola przedsiębiorczość uzależniona jest także od intencji człowieka, która wpływa na ocenę własnych chęci i wykonalności zadań. Intencje natomiast, analizując model teorii planowanego zachowania Ajzen, determinują: atrakcyjność czynności, wykazywane normy społeczne i możliwość kontroli własnego zachowania (Kurczewska, 2010). Przedsiębiorczość może być również rozpatrywana w trzech przenikających się wzajemnie wymiarach: postaw, zachowania i procesu (Piecuch, 2010, s. 34–44). W niniejszym opracowaniu skoncentrowano się na próbie uchwycenia potencjalnych zachowań (intencji) jednostek wpływających na kształtowanie się gospodarki danego regionu, poddając analizie skłonność młodych osób do zakładania własnej działalności gospodarczej.

Przedsiębiorczość jako zjawisko gospodarcze opisał już w XVIII wieku Richard Cantillon, jednak na stałe kategoria ta zapisała się na kartach ekonomii dopiero w XIX wieku za sprawą przedstawiciela francuskiego nurtu ekonomii klasycznej – Jean-Babtiste'a Saya (Brzozowska, Klincewicz, 2016, s. 459). Opisywana jest głównie jako proces tworzenia nowych podmiotów gospodarczych, kreowania nowych miejsc pracy czy wartości dodanej przedsiębiorstwa. Kurczewska dodaje, że jest to w dużej mierze konsekwencja funkcjonowania i chęci utrzymania się jednostek na współczesnym rynku gospodarczym, przy czym często niedowartościowana jest rola samego przedsiębiorcy. Zachowania przedsiębiorcze tych podmiotów mogą w znacznym stopniu rzutować na funkcjonowanie, dynamiczność i kierunek działania gospodarki (regionalnej, krajowej itp.).

Poziom i rozwój przedsiębiorczości jednostek zdeterminowany jest przez różne czynniki (Niedzielski, 2014, s. 153):

- społeczno-kulturowe (w tym indywidualne predyspozycje przedsiębiorcy i jego pracowników),
- instytucjonalne i prawne,
- ekonomiczne.

Czynniki społeczno-kulturowe powstają w środowisku społecznym, które motywuje lub ogranicza aktywność jednostki w tworzeniu nowych przedsiębiorstw, zdolność prowadzenia własnej firmy, dostrzeganie szerszych perspektyw, a jednocześnie przewidywanie ryzyka z nimi związanego. Otoczenie instytucjonalno-prawne to np. sfera doradztwa finansowego czy zmiany przepisów prawnych dotyczą-

cych przedsiębiorców. Istotne znaczenie ma otoczenie ekonomiczne. Wysokość podatków i opłat, stopień dostępność kredytów, możliwości dotyczące dofinansowania (dotacje unijne) mogą skutecznie motywować lub demotywować do bycia przedsiębiorczym w zakresie samozatrudnienia (Niedzielski, 2014, s. 156).

Postawy przedsiębiorcze powinny być wpajane od najmłodszych lat, ponieważ współcześnie obszar aktywności ekonomicznej społeczeństwa rozszerza się na coraz młodsze jednostki. Należy pamiętać, że osoby do 25. roku życia są zaliczane do grona osób znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy, co oznacza, że są bardziej zagrożone bezrobociem niż pozostałe grupy wiekowe. Świadomość tego może być barierą w rozwoju przedsiębiorczych postaw wśród młodzieży. Warto zatem przyjrzeć się aktualnym zamierzeniom młodych Polaków i odpowiedzieć na pytanie, jak kształtuje się ich przedsiębiorczość w przełożeniu na skłonność do samozatrudnienia. W literaturze przedmiotu wiek wymieniany jest jako jeden z istotnych czynników demograficznych kształtujących przedsiębiorczość (Korpysa, 2010, s. 24).

2. Metodyka badań

Studia literatury wykazują, że przedsiębiorczość i konkurencyjność należą do najważniejszych determinant rozwoju regionalnego (Skawińska, 2012). Mimo wielu badań poświęconych problematyce przedsiębiorczości, w tym również skłonności jednostki do samozatrudnienia, problem ten należy uznać za ten przedmiot prac badawczych, który – poddawany analizie w wielu aspektach, lokalizacjach i różnych momentach czasowych – prowadzi do bardziej prawidłowego rozpoznania i określenia podjętego problemu.

Ze względu na szeroki kontekst zagadnienia oraz ograniczone ramy objętościowe niniejszego artykułu w przeprowadzonej poniżej analizie uwagę skoncentrowano przede wszystkim na gotowości absolwentów UR do założenia działalności gospodarczej, co podyktowane zostało dużą dynamiką zmian społeczno-gospodarczych zachodzących w województwie podkarpackim na początku XXI wieku (Błachut, Cierpiał-Wolan, Koprowicz, 2014, s. 7), jak również dostępnością rezultatów badań prowadzonych przez Biuro Karier UR. Wykorzystano najbardziej aktualne wyniki badań dotyczące losów zawodowych absolwentów UR. Dla porównania przeanalizowano również dane z ogólnopolskiego systemu monitorowania Ekonomicznych

Losów Absolwentów szkół wyższych ELA za lata 2014–2015 (pod kątem zainteresowania absolwentów szkół wyższych założeniem działalności gospodarczej). Przyjęto następujące etapy realizacji celu głównego: studia literatury przedmiotu, analiza wyników badań dotyczących przedsiębiorczych intencji absolwentów oraz postawienie wniosków z przeprowadzonych badań. Głównymi metodami przyjętymi na potrzeby niniejszego opracowania były: metoda *desk research* i analiza rezultatów badań otrzymanych w wyniku sondażu diagnostycznego przeprowadzonego przez Biuro Karier UR, skierowanego do absolwentów UR z rocznika 2014/2015 na tle wyników ogólnopolskiego systemu ELA za lata 2014–2015. Całość zamyka syntetyczne podsumowanie przeprowadzonych rozważań.

3. Przedsiębiorczość osób młodych na Podkarpaciu w świetle badań i analiz

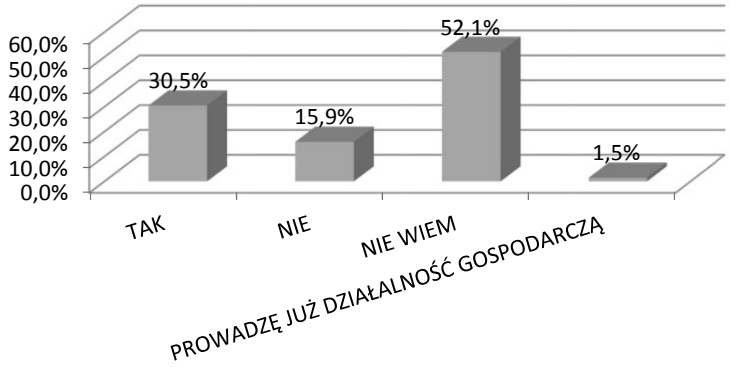
Istotnym elementem rozwoju społeczno-gospodarczego są zachowania i postawy jednostek budujących życie gospodarcze w danym regionie, w tym zachowania i zamiary ludzi młodych w zakresie samozatrudniania, w związku z tym w dalszej części opracowania odniesiono się do wspomnianych badań Biura Karier UR.

Wśród absolwentów UR, którzy ukończyli studia w 2015 roku, założenie własnej działalności gospodarczej w przyszłości rozważało 30,5% badanych. Blisko 16% zupełnie nie brało takiej formy zatrudnienia pod uwagę, natomiast tylko niewielka część respondentów (1,5%) prowadziła działalność gospodarczą w momencie badania, a 52,1% respondentów nie miała zdania na ten temat. Należy zaznaczyć, że otrzymane wyniki były porównywalne do rezultatów otrzymanych w poprzedniej edycji badania, przy czym największą odnotowaną różnicę stanowił udział w badaniu osób prowadzących działalność gospodarczą (rys. 1).

Wyniki badań różniły się ze względu na płeć (mężczyźni znacznie częściej niż kobiety byli skłonni do założenia własnej firmy) oraz tryb studiów (absolwenci studiów stacjonarnych byli bardziej przychylni samozatrudnieniu, co można wyjaśnić odmienną sytuacją zawodową respondentów w momencie badania, gdyż osoby studiujące w trybie niestacjonarnym częściej niż studenci studiów stacjonarnych miały zatrudnienie).

Dla porównania analiza wyników badań jednej z autorek przeprowadzonych w wśród absolwentów UR w 2010 roku wskazuje na to, że samozatrudnienie należało wówczas do dominujących sposobów poszukiwania pracy przez rzeszowskich absolwentów (Barwińska-Małajowicz, 2013, s. 199).

Rysunek 1. Zamiar założenia w przyszłości własnej działalności gospodarczej (%)



Źródło: Biuro Karier UR (2016).

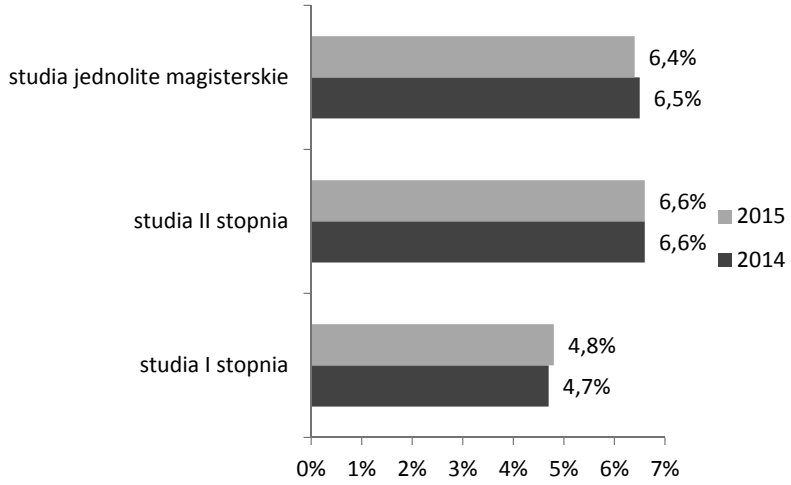
Sytuacja w województwie podkarpackim nie powinna dziwić, biorąc pod uwagę poziom samozatrudnienia wśród absolwentów szkół wyższych w całym kraju. Na podstawie raportów MNiSW generowanych w ramach programu ELA opracowano zestawienie procentowe absolwentów, którzy w okresie do roku od otrzymania dyplomu ukończenia studiów zyskali doświadczenie z zakresu samozatrudnienia (rys. 2).

Analiza danych zestawionych na rysunku 2 wykazuje, że ogólnopolska sytuacja dotycząca samozatrudnienia wśród absolwentów uczelni wyższych również nie rokuje pozytywnie względem rozwoju przedsiębiorczości ludzi młodych w zakresie zakładania własnej działalności gospodarczej (warto zwrócić uwagę na niski poziom zainteresowania samozatrudnieniem – średnio od 4,7 do 6,6%, w zależności od stopnia ukończonych studiów).

Powyższy fakt może niepokoić, ponieważ w województwie podkarpackim (jak również w całym kraju) przeważającą kategorię firm (według GUS) stanowią mikroprzedsiębiorstwa (95,23%), u których podstaw leży często jednoosobowa działalność gospodarcza prowadzona przez osoby fizyczne jako forma prawna działalności. Niewielkie chęci wykształconych młodych ludzi do samozatrudnienia korelują również z zauważalną w ostatnich kilkunastu latach tendencją spadkową w zakresie udziału osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON (rys. 3).

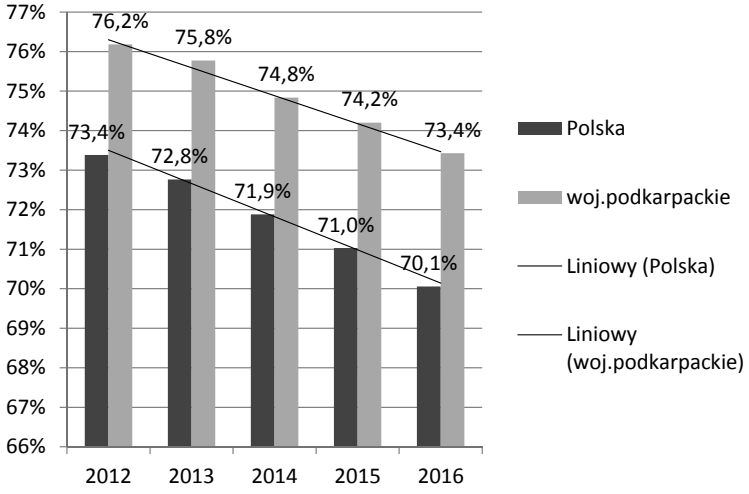
Kreowanie przedsiębiorczych postaw wśród ludzi młodych jest niezbędne dla rozwoju gospodarki regionalnej i krajowej zarówno w kontekście podtrzymania aktualnej

Rysunek 2. Udział absolwentów szkół wyższych mających doświadczenie w samozatrudnieniu w okresie do roku od uzyskania dyplomu, niestudiujących na innych studiach (2014–2015)



Źródło: ELA (2014–2015).

Rysunek 3. Udział osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON (2012–2016)



Źródło: BDL (2018).

struktury przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku, jak i zmniejszenia stopy bezrobocia wśród osób poniżej 25. roku życia. Osoby przedsiębiorcze poprzez tworzenie nowych przedsiębiorstw czy wdrażanie innowacyjnych pomysłów wpływają korzystnie na rozwój regionu, kreując często nowe miejsca pracy. W związku z powyższym rozwijanie wśród młodych osób przedsiębiorczych postaw, zachęcanie ich do podejmowania własnej działalności gospodarczej i tworzenie warunków ułatwiających jej prowadzenie jest bardzo istotne w kontekście rozwoju zarówno na poziomie regionalnym i krajowym.

Podsumowanie

Reasumując, warto podkreślić, że przedsiębiorczość jest zjawiskiem niezwykle istotnym w rozwoju współczesnych przedsiębiorstw i samego człowieka, który jest głównym ogniwem dającym początek działalności gospodarczej. To od niego zmieniająca się sytuacja rynkowa wymaga zaangażowania, kreatywności, chęci do podejmowania ryzyka (Noga, 2011, s. 103). Sukces funkcjonowania na rynku jest uzależniony od wielu różnych czynników, wśród których istotne znaczenie mają intencje i zachowania człowieka w kontekście poziomu wykazywanej przez niego przedsiębiorczości. Wyniki badań ukazują stosunkowo niski poziom przedsiębiorczości wśród wykształconych młodych ludzi zarówno w całym kraju, jak i na Podkarpaciu, przejawiającej się w skłonności do prowadzenia własnej działalności gospodarczej[1]. Bez względu na rodzaj ukończonych studiów, absolwenci w nikłym stopniu są skłonni do zakładania działalności gospodarczej. Wyniki analizy badań absolwentów UR pokazują dodatkowo, że ponad połowa ankietowanych nie potrafi zadeklarować, czy w przyszłości jest skłonna w ogóle ją założyć. Sytuacja ta budzi niepokój, ponieważ podstawą polskiej gospodarki są mikroprzedsiębiorstwa, w których ponad 70% stanowią podmioty założone przez osoby fizyczne. Zgodnie z danymi z BDL liczba takich przedsiębiorstw z roku na rok sukcesywnie maleje. Warto pamiętać, że od całości zachowań przedsiębiorczych uzależniony jest poziom regionalnego i krajowego rozwoju gospodarczego. W związku z tym stymulowanie

[1] Warto wspomnieć, że zdecydowanie większe zainteresowanie działalnością gospodarczą wykazały osoby młodsze od absolwentów szkół wyższych, tj. respondenci badania, którego wyniki zostały przedstawione w *Raporcie – Badaniu przedsiębiorczości wśród młodzieży 2017* opracowanym przez Akademię Liderów Fundację dra Bogusława Federa, zgodnie z którym ponad połowa badanych (53,2%) zadeklarowała chęć założenia własnej firmy.

przedsiębiorczości jednostek gospodarczych powinno być jednym z głównych priorytetów rozwoju społeczno-gospodarczego.

Na koniec należy zaznaczyć, że treść niniejszego artykułu nie wyczerpuje podjętego tematu. Pozwala jednak dokonać przeglądu i porównania deklaratywnej sfery zamierzeń młodych osób w zakresie zakładania działalności gospodarczej z perspektywy analizowanego regionu na tle ogólnopolskim. Może także stanowić podstawę do dalszych analiz porównawczych na temat tego przejawu przedsiębiorczości w skali regionalnej oraz krajowej.

Literatura

Barwińska-Małajowicz, A. (2013). *Start zawodowy absolwentów szkół wyższych w Polsce i Niemczech. Analiza porównawcza w ujęciu ogólnokrajowym i regionalnym*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.

BDL (2018). Bank Danych Lokalnych. Pobrano z: https://bdl.stat.gov.pl (27.01.2018).

Biuro Karier UR (2016). *Badanie losów zawodowych absolwentów Uniwersytetu Rzeszowskiego. Pomiar początkowy absolwentów z rocznika 2014/2015*. Raport. Wrocław: Biuro Karier Uniwersytetu Rzeszowskiego.

Błachut, B., Cierpiał-Wolan, M., Koprowicz, D. (2014). *Analiza rozwoju społeczno-gospodarczego województwa podkarpackiego w latach 2009–2013. Analizy Statystyczne* Rzeszów: Urząd Statystyczny w Rzeszowie.

Bratnicki, M. (2002). *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.

Brzozowska, A., Klincewicz, K. (red.) (2016). *Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

ELA (2014–2015). Ogólnopolski system monitorowania Ekonomicznych Losów Absolwentów szkół wyższych. Pobrano z: http://ela.nauka.gov.pl/ (27.01.2018).

European Commission (2018). The Entrepreneurship 2020 Action Plan. Pobrano z: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_pl (27.01.2018).

Feder, B.J. (2017). *Raport – Badanie przedsiębiorczości wśród młodzieży 2017*. Grodzisk Mazowiecki: Akademia Liderów Fundacja im. dra Bogusława Federa.

Janowski, A. (1998). *Słownik ekonomiczny*. Kraków: Wydawnictwo Instytutu GSMiE.

Korpysa, J. (2010). Demograficzne determinanty rozwoju przedsiębiorczości młodzieży wiejskiej – wyniki badań. *Przegląd Organizacji 11*, 24–27.

Kożuch, A., Dyndalewicz, A. (2004). *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*. Białystok: Wyższa Szkoła Ekonomiczna.

Kurczewska, A. (2010). Problemy pomiaru intencji przedsiębiorczych. *E-mentor*, *4* (36). Pobrano z: http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/36/id/768 (27.01.2018).

Kurczewska, A. (2014). *Przedsiębiorczość i ekonomia – separacja czy integracja?* Pobrano z: http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/54/id/1090 (27.01.2018).

Niedzielski, E. (2014). Poziom i uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, *1* (16), 153–157.

Noga, A. (2011). *Teorie przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.

Piecuch, T. (2010). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: he Individual – Opportunity Nexus*. Northampton: Edward Elgar Pub.

Shane, S., Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, *1* (25), 217–226.

Skawińska, E. (2012). *Kapitał społeczny w rozwoju regionu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

ENTREPRENEURSHIP OF YOUNG PEOPLE IN PODKARPACKIE VOIVODESHIP – SELECTED ASPECTS

Abstract

In the context of their willingness to undertake their own business activity, the issue of entrepreneurial attitudes of young people should be considered as an extra research subject, of which exploration results in a more insightful diagnosis of the entrepreneurship. The main goal of this study is to present the attitudes of young people in the matters of setting up their own business. The analysis was carried out on an example of University of Rzeszow graduates from the year 2014/2015, preceding it with the presentation of a national trends in this area. The applied research methods were desk research and analysis of the results obtained as part of a diagnostic survey, conducted by the University Career Office, as well as the results of the national system of monitoring the economic fate of graduates ELA from 2014 and 2015.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial attitudes, graduates

JEL codes: L26, D91, A23

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-03

Tomasz Bernat[*], **Aleksandra Gąsior**[**]
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

DETERMINANTY INTENCJI PRZEDSIĘBIORCZYCH – CZY PŁEĆ MA ZNACZENIE?

STRESZCZENIE

Różnice pomiędzy obu płciami w kontekście biznesowym czy rodzinnym (obowiązki) powoli zanikają w dzisiejszym świecie. Na tym tle zachodzi pytanie, czy podobnie jest w odniesieniu do chęci zakładania przedsiębiorstwa. Czy oddziałują podobne determinanty? Celem tych badań jest wskazanie różnic w przedsiębiorczości deklarowanej przez studentów obu płci. Jego realizacja związana jest z odpowiedzią na trzy pytania: Czy występują różnice w intencjach przedsiębiorczych pomiędzy płciami? Czy podejmowane aktywności zawodowe różnicują podejście do przedsiębiorczości pomiędzy płciami? Czy zachowania przedsiębiorcze wykazywane podczas studiów różnicują intencje przedsiębiorcze obu płci? Badania przeprowadzono w formie analizy ankiet przeprowadzonych wśród studentów uczelni polskich. Zaprezentowane wyniki są fragmentem międzynarodowych badań postaw przedsiębiorczych i migracyjnych studentów SEAMIS.

Słowa kluczowe: postawy przedsiębiorcze, determinanty przedsiębiorczości, płeć, kobiety

[*] Adres e-mail: tomasz.bernat@usz.edu.pl

[**] Adres e-mail: aleksandra.gasior@usz.edu.pl

Wprowadzenie

Kobiety z racji historycznych i kulturowych, m.in. tradycyjnego modelu i roli w społeczeństwie (Little, Panelli, 2003), nie są przygotowywane do prowadzenia życia przedsiębiorczego poza gospodarstwem domowym (Rollnik-Sadowska, 2016). Dodatkowo tradycyjne kulturowe oczekiwania płynące z otoczenia warunkują, że to kobiety powinny być raczej przygotowane do prowadzenia gospodarstwa domowego (DeMartino, Barbato, 2003; Kirkwood, 2009).

Te podstawowe różnice dziś powoli się zatracają przede wszystkim dzięki rosnącemu równouprawnieniu kobiet (Bird, Brush, 2002). Zmiany są szczególnie widoczne w krajach rozwijających się (Orser, Spence, Riding, Carrington, 2010; Welch, Welch, Hewerdine, 2008). Dobrze prowadzone gospodarstwo domowe porównuje się do dobrze prosperującego przedsiębiorstwa. Tym samym wydaje się, że kobieca przedsiębiorczość jest nabywana sukcesywnie w domu rodzinnym (Rutashobya, Allan, Nilsson, 2009).

Na tym tle należy postawić zasadnicze pytanie: jak prezentuje się przedsiębiorczość kobiet w Polsce w odniesieniu do postaw mężczyzn? Celem podjętych badań jest wskazanie różnic w przedsiębiorczości deklarowanej przez studentów obu płci. Ciekawe jest bowiem to, czy istnieją determinanty, jak działają w podejmowaniu decyzji, które w jaki sposób kształtują postawy przedsiębiorcze kobiet i mężczyzn?

Kobiety w obecnych czasach z założenia stawiane są na równi z mężczyznami, np. w odniesieniu do zdobywania poszczególnych rodzajów zawodów. Niemniej z różnych badań wynika, że kobiety w świecie gospodarczym wciąż nie są na równi z mężczyznami traktowane i doceniane (Wąsowski, 2017). Sytuacja poprawia się, gdyż np. 34% wyższej kadry kierowniczej w polskich firmach stanowią kobiety (Grant Thornton, 2018).

1. Przedsiębiorczość kobiet

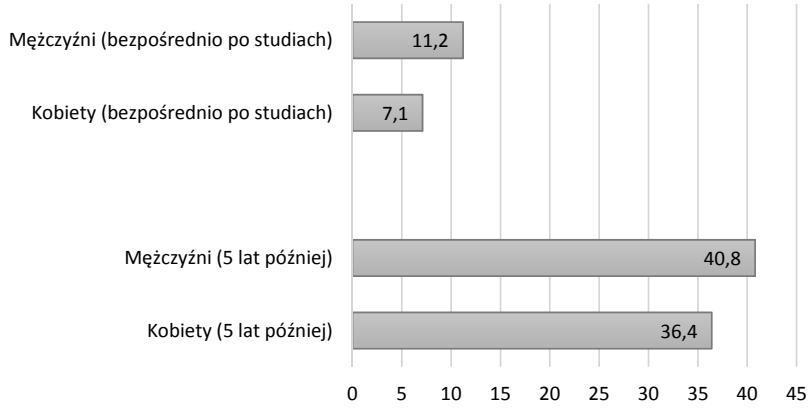
Przedsiębiorczość kobiet badana jest w naukach ekonomicznych i o zarządzaniu od ponad 40 lat. Za pierwszą pracę naukową uznaje się artykuł Schwartza (1976). Od tego czasu tematyka ta była przedmiotem wielu badań. Aktualnie skupia się w czterech obszarach tematycznych, które najsilniej związane są z przedsiębiorczością kobiet (Poggesi, Mari, De Vita, 2016). Są one następujące:

– charakterystyka przedsiębiorczości kobiet, m.in. dotycząca determinantów przedsiębiorczości (Holmén, Min, Saarelainen, 2011; Mallon, Cohen, 2001);
– finansowanie działalności biznesowej, m.in dotyczącej problemów dyskryminacji w kontaktach z instytucjami finansowymi (Brana, 2013);
– zarządzanie i strategia firmy w podejściu do kierowania firmą przez kobiety i mężczyzn (Bird, Brush, 2002);
– efektywność działania firmy dotycząca np. celów przedsiębiorstwa i podejścia do ich realizacji (Marlow, McAdam, 2013).

Całość tych obszarów tematycznych badana jest ponadto w dwóch wymiarach gospodarczych: dla krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych gospodarczo.

Przedsiębiorczość kobiet jest również analizowana wśród studentów. Z raportu GUESS (Sieger, Fueglistaller, Zellweger, 2016) wynika, że kobiety mają słabsze intencje przedsiębiorcze, bez względu na okres badania – zaraz po studiach czy później – różnica za każdym razem wynosi ponad 4% (wykr. 1).

Wykres 1. Różnice w intencjach przedsiębiorczych ze względu na płeć i czas

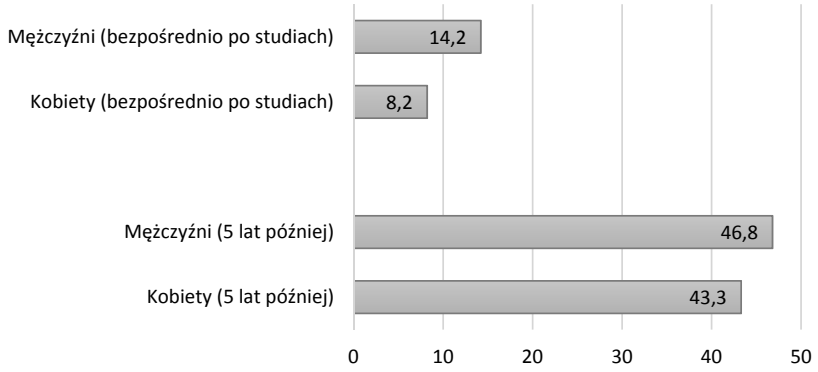


Źródło: Sieger, Fueglistaller, Zellweger (2016).

Tendencja jest zachowana jeżeli ocenia się wyniki ankietowanych ze względu na rodzaj podjętych studiów. Na szczególną uwagę zasługują studenci, którzy w badaniu GUESS zostali pokazani w grupie prawo i ekonomia (wykr. 2). Badani mężczyźni przeważają w intencjach przedsiębiorczych. Na uwagę zasługuje fakt, że

różnice między kobietami a mężczyznami ulegają zmniejszeniu wraz z czasem po ukończeniu studiów – z 6 do 3,5%.

Wykres 2. Różnice w intencjach przedsiębiorczych ze względu na płeć studentów studiów prawniczych *vs* ekonomicznych i czas



Źródło: Sieger i in. (2016).

Podsumowując, można powiedzieć, że kobiety wykazują mniejsze intencje przedsiębiorcze niż mężczyźni. Jak na tym tle prezentują się wyniki badań przeprowadzonych przez autorów?

2. Wyniki badań. Metodyka badawcza

Przedsiębiorczość w niniejszej pracy rozumiana jest jako „działania obejmujące identyfikację, ocenę oraz eksploatację szans na wprowadzenie nowych produktów i usług, sposobów organizowania, rynków, procesów oraz surowców poprzez organizację wysiłków w sposób, jaki do tej pory nie występował" (Shane, Venkataraman, 2000).

Celem podjętych badań jest wskazanie różnic w przedsiębiorczości deklarowanej przez studentów obu płci. Jego realizacja związana jest z odpowiedzią na trzy pytania.

1. Czy występują różnice w intencjach przedsiębiorczych pomiędzy płciami?
2. Czy podejmowane aktywności zawodowe różnicują podejście do przedsiębiorczości pomiędzy płciami?

3. Czy zachowania przedsiębiorcze wykazywane podczas studiów różnicują intencje przedsiębiorcze obu płci?

Realizacja celu badań została przeprowadzona w postaci analizy wyników ankiet przeprowadzonych wśród studentów uniwersytetów polskich w latach 2017–2018. Łącznie uzyskano ponad 700 ankiet, z których zakwalifikowano do dalszych badań 707. Ankietę wypełnili studenci różnych kierunków, lat i poziomów studiowania.

3. Analiza uzyskanych wyników badań

W pierwszej kolejności zostanie zaprezentowana metryka grupy respondentów, a następnie badania. W tabeli 1 przedstawiono podział tej grupy według kryterium stopnia studiów oraz kierunku studiowania (w podziale na studia ekonomiczne i nieekonomiczne).

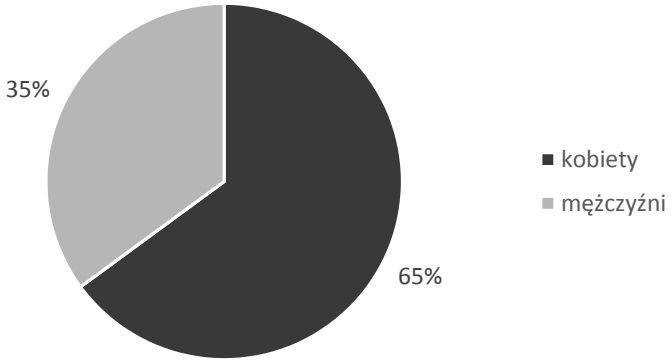
Tabela 1. Podział grupy respondentów ze względu na stopień i kierunek studiowania

Stopień studiów	licencjat	mgr
Struktura	70%	30%
Kierunek studiów	ekonomiczne	nieekonomiczne
Struktura	64%	36%

Źródło: wyniki badań ankietowych.

Dane w tabeli 1 wskazują, że większość respondentów stanowili studenci studiów licencjackich i kierunków ekonomicznych. Kolejnym podziałem, w szczególności związanym z analizowanym problemem badawczym, jest podział według płci respondentów. Zaprezentowano to na wykresie 3.

Wykres 3. Struktura respondentów, kryterium płci



Źródło: wyniki badań ankietowych.

Dane na wykresie 3 wskazują, że udział kobiet w badaniach wyniósł 65%, co stanowi dość znaczną przewagę tej płci w całej grupie odpowiadających. Jak kształtuje się ten podział w odniesieniu do wymienionych w tabeli 1 kryteriów, pokazano w tabeli 2.

Tabela 2. Podział grupy respondentów ze względu na stopień, kierunek studiowania oraz płeć

Płeć		Kobiety (%)	Mężczyźni (%)
Stopień studiów	licencjat	66	34
	magisterskie	62	38
Kierunek studiów	ekonomiczni	62	38
	nieekonomiczni	68	33

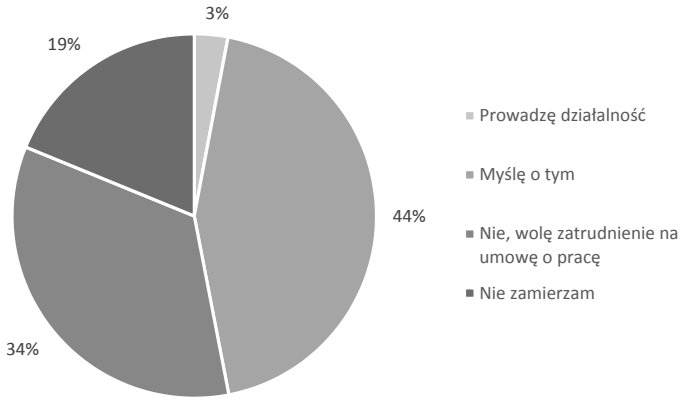
Źródło: wyniki badań ankietowych.

Dane zaprezentowane w tabeli 2 pokazują, że struktura respondentów w podziale na zadane kryteria nie różni się w znacznym stopniu. Można zatem stwierdzić, że respondenci bez względu na płeć stanowią jednorodną grupę osób.

Kolejna część badań wskazuje na intencje przedsiębiorcze – rozumiane jako chęć założenia własnego przedsiębiorstwa. Ze względu na szerszy zakres badań niż prezentowany w niniejszym tekście wskazano także odpowiedzi wykraczające poza temat badań. Pytanie, które zadano respondentom, jest następująco: Czy rozważał

Pan / Czy rozważała Pani możliwość podjęcia własnej działalności gospodarczej? Odpowiedzi udzielone przez ogół respondentów wskazano na wykresie 4.

Wykres 4. Struktura odpowiedzi na pytanie o intencje przedsiębiorcze



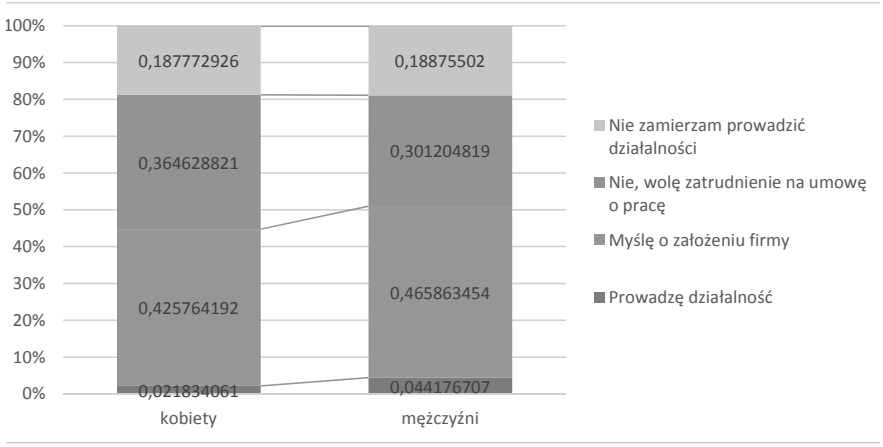
Źródło: wyniki badań ankietowych.

Dane zaprezentowane na wykresie 4 wskazują, że intencje przedsiębiorcze przejawia największy odsetek respondentów – 44%. Ponadto 3% badanych jednoznacznie wskazało, że już prowadzi biznes. Pozostałe odpowiedzi dotyczą osób, które nie chcą zakładać przedsiębiorstwa – są negatywnie nastawione do tego pomysłu (19%), a 34% osób woli pracę zarobkową na podstawie umowy o pracę w podmiocie biznesowym lub instytucji. Łącznie 53% badanych nie jest skłonnych założyć własnego przedsiębiorstwa.

Jak na tym tle prezentuje się podział według płci? Pokazano to na wykresie 5.

Dane zaprezentowane na wykresie 5 wskazują na nieco odmienne intencje przedsiębiorcze w zależności od płci badanych osób. Jak wynika z analizy, większymi tendencjami w zakresie chęci założenia własnego przedsiębiorstwa wykazują się mężczyźni. Kobiety natomiast w większym stopniu poszukują zatrudnienia na umowę o pracę. Co ciekawe, udział zadeklarowanych przeciwników pracy na własny rozrachunek jest taki sam niezależnie od płci.

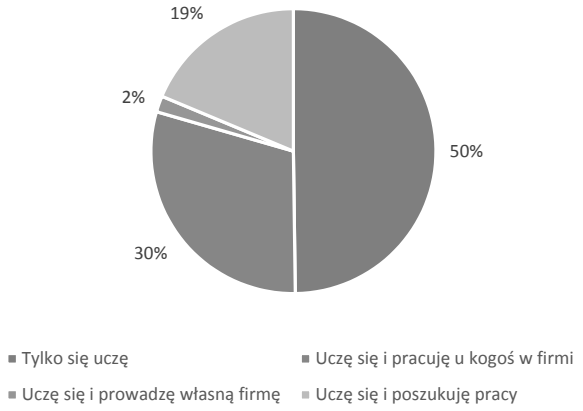
Wykres 5. Struktura odpowiedzi na pytanie o intencje przedsiębiorcze, podział według płci



Źródło: wyniki badań ankietowych.

Dwa główne założenia podjęte w tych badaniach dotyczą podstaw wyboru ścieżki życiowej: po pierwsze, odpowiedzi na pytanie, czy podczas studiów podejmowana była jakakolwiek aktywność zawodowa poza samym studiowaniem; po drugie, czy respondenci podejmowali działania, które mogą być uznane za przejaw przedsiębiorczości indywidualnej. Odpowiedź na pierwsze pytanie zaprezentowano na wykresie 6 i w tabeli 3.

Wykres 6. Podejmowane aktywności zawodowe podczas studiów



Źródło: wyniki badań ankietowych.

Na wykresie 6 pokazano podejmowane aktywności zawodowe ogółu respondentów. Jak wynika z nich, połowa badanych nie podejmuje żadnej pracy podczas studiów, 30% jest aktywnych zawodowo: pracuje i uczy się, natomiast 19% poszukuje pracy. Niewielki odsetek wskazuje na posiadanie własnego przedsiębiorstwa. Jak wygląda ten podział w odniesieniu do dodatkowego kryterium, jakim jest intencja przedsiębiorcza, zaprezentowano w tabeli 3 w podziale według płci.

Tabela 3. Podejmowane aktywności zarobkowe osób deklarujących intencje przedsiębiorcze, w podziale na płeć (w %)

Dane	Tylko się uczę	Uczę się i pracuję u kogoś w firmie	Uczę się i prowadzę własną firmę	Uczę się i poszukuję pracy
Razem	45	35	1	19
Kobiety	45	36	0	19
Mężczyźni	43	35	3	18

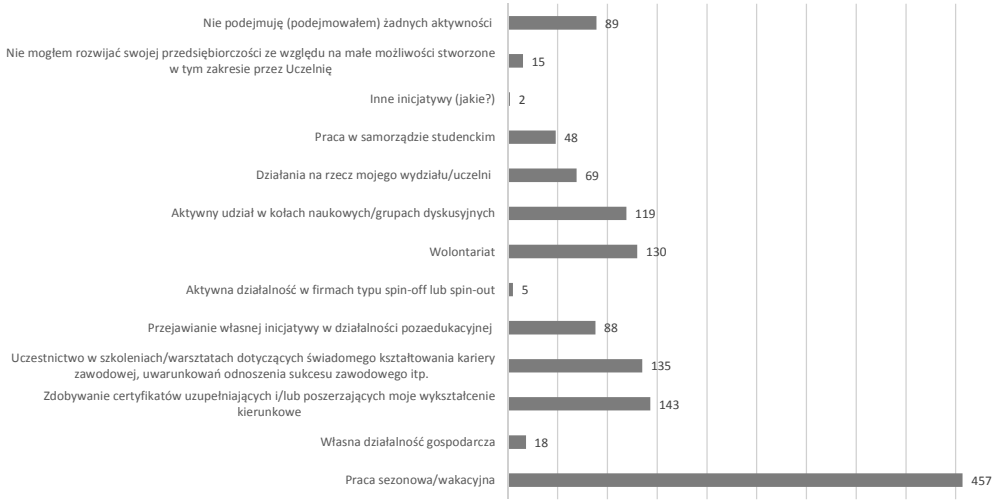
Źródło: wyniki badań ankietowych.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 3, brak jest różnic w zakresie aktywności zawodowej podczas studiów. Obie przedsiębiorcze grupy: kobiety i mężczyźni, w bardzo podobny sposób zachowują się podczas studiów. Nie można zatem stwierdzić, aby podejmowane aktywności zawodowe miały jakikolwiek wpływ na różnice w przedsiębiorczości obu płci.

Drugim determinantem mogącym wpłynąć na postawy przedsiębiorcze jest aktywne podejmowanie różnych działań, które wiążą się podejmowaniem wyzwań przez respondentów. Można do nich zaliczyć m.in. podejmowanie pracy sezonowej, uzupełnianie własnych kwalifikacji, zdobywanie certyfikatów czy wolontariat. Ogólne wyniki badania w tym zakresie zaprezentowano na wykresie 7.

Dane zaprezentowane na wykresie 7 wskazują na dość duże zróżnicowanie w zachowaniach podejmowanych podczas studiów. Jak z nich wynika, najwięcej osób podejmuje pracę sezonową lub wakacyjną. Jest to zapewne związane nie tylko z chęcią samorealizacji zawodowej czy zdobywania doświadczenia, lecz także z koniecznością własnego utrzymania się lub dorobienia do otrzymywanych stypendiów bądź wsparcia z rodziny. Bardzo ciekawe natomiast są odpowiedzi w pozostałych pytaniach. Cztery kolejno najczęściej wskazywane działalności związane są z faktycznymi zachowaniami przedsiębiorczymi: zdobywanie certyfikatów poszerzają-

Wykres 7. Zachowania przedsiębiorcze podejmowane przez studentów w trakcie studiowania



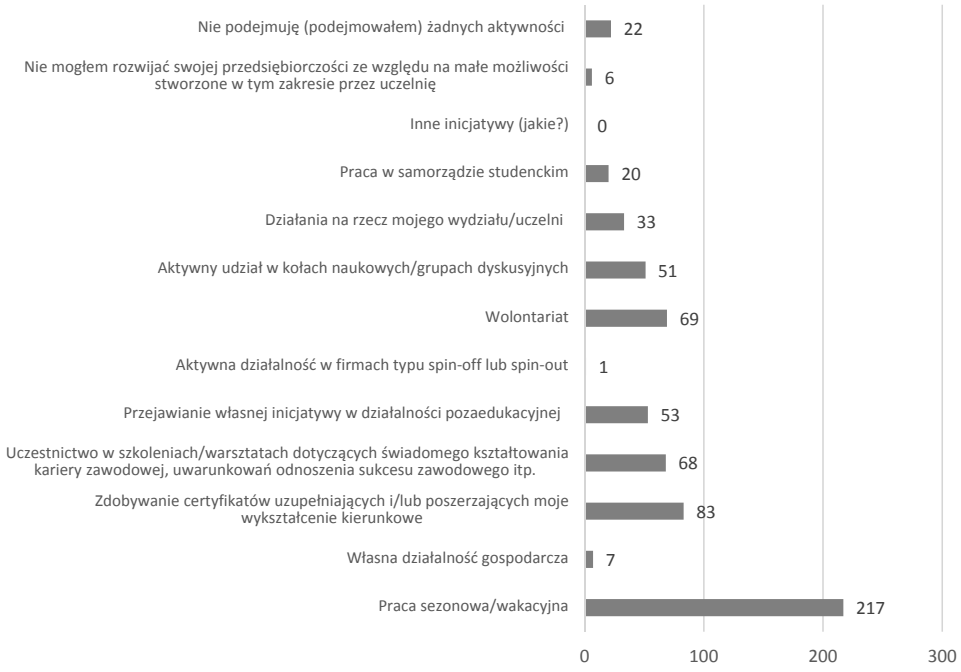
Respondenci mogli zaznaczać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: wyniki badań ankietowych.

cych wykształcenie, uczestnictwo w szkoleniach i warsztatach rozwijających kompetencje dotyczących świadomego kształtowania kariery zawodowej, wolontariat oraz praca w kołach naukowych. Wymienione aktywności przyczyniają się w największym stopniu do przyszłych postaw przedsiębiorczych. Ciekawe jest zatem, jak będą one kształtować się w grupie osób przedsiębiorczych (chcących założyć własne przedsiębiorstwo)? Wyniki odpowiedzi zaprezentowano na wykresie 8.

Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 8, odpowiedzi udzielane przez ogół badanych w porównaniu do grupy deklarującej intencje przedsiębiorcze są nieco odmienne. W największym stopniu aktywności przejawiają się w podejmowaniu pracy. Jednak na wyższym miejscu plasuje się odpowiedź: „przejawianie własnej inicjatywy w działalności pozaedukacyjnej" obok wymienianych jako najczęstsze na wykresie 7.

Wykres 8. Zachowania przedsiębiorcze podejmowane przez studentów w trakcie studiowania – grupa studentów deklarujących intencje przedsiębiorcze



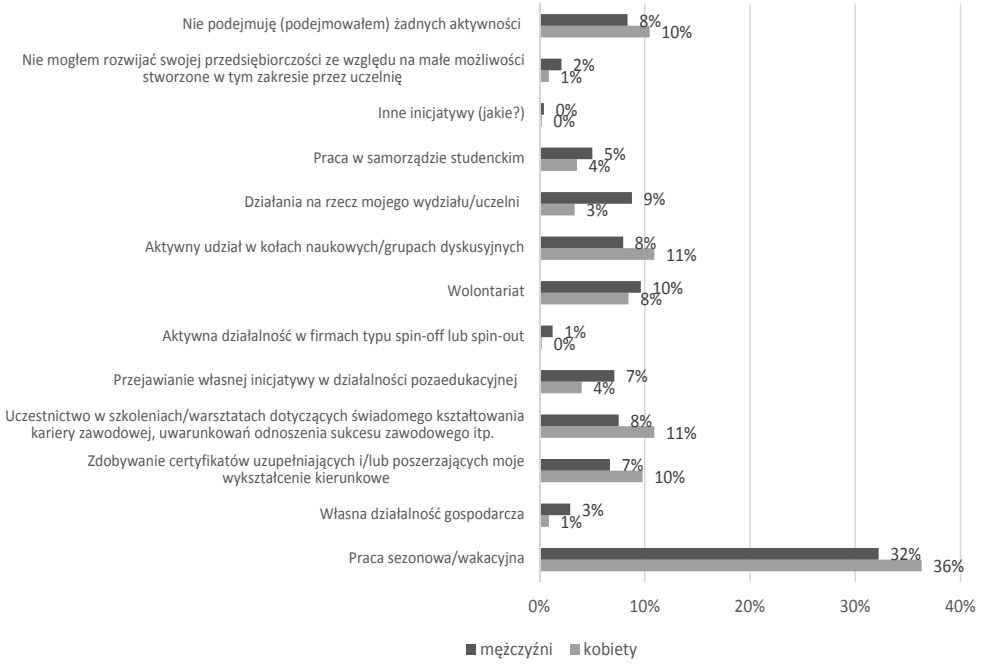
Respondenci mogli zaznaczać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: wyniki badań ankietowych.

Na wykresie 9 pokazano odpowiedzi grupy studentów przedsiębiorczych w podziale na płeć, dane w procentach udziału poszczególnych wypowiedzi w stosunku do wszystkich udzielonych odpowiedzi.

Widoczne są różnice zachodzące pomiędzy odpowiedziami udzielanymi przez respondentów ze względu na płeć. Analizując dane, wyraźnie można zauważyć, że kobiety podejmują inne aktywności o charakterze przedsiębiorczym niż mężczyźni. Obok różnicy w zakresie podejmowanej pracy (większa aktywność kobiet) studentki w większym stopniu podejmują także działalność (według kolejności wskazań), uczestnicząc w szkoleniach i warsztatach oraz działając w kołach naukowych. Częściej również starają się o certyfikaty poszerzające wykształcenie. Natomiast studenci,

Wykres 9. Zachowania przedsiębiorcze podejmowane przez studentów w trakcie studiowania – grupa studentów deklarujących intencje przedsiębiorcze, podział względem płci



Respondenci mogli zaznaczać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: wyniki badań ankietowych.

którzy – jak wynika z badania – są bardziej przedsiębiorczy, częściej są aktywni na takich polach, jak wolontariat, podejmowanie działań na rzecz wydziału, w którym studiują, a także w przejawianie własnej inicjatywy w zajęciach pozaedukacyjnych.

Podsumowanie

Cel badań wskazany w niniejszej pracy został osiągnięty. Odpowiedziano również na postawione pytania badawcze. Pozytywnie odpowiedziano na pytanie, czy występują różnice w intencjach przedsiębiorczych pomiędzy płciami. Natomiast w przypadku oceny, czy podejmowane aktywności zawodowe różnicują podejście

do przedsiębiorczości pomiędzy płciami, nie wykazano takiej różnicy. Z kolei pozytywnie odpowiedziano na ostatnie pytanie o to, czy zachowania przedsiębiorcze wykazywane podczas studiów różnicują intencje przedsiębiorcze obu płci. Wskazano przy tym na najważniejsze podejmowane działania.

Z dużą dozą ostrożności można zatem stwierdzić, że na wykresie 9 wskazano na podstawowe różnice, które wpływają na poziom intencji przedsiębiorczych studentów. Są nimi przede wszystkim podejmowane aktywności o charakterze przedsiębiorczym.

Literatura

Bird, B., Brush, C. (2002). A gendered perspective on organizational creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *3* (26), 41–65.

Brana, S. (2013). Microcredit: an answer to the gender problem in funding? *Small Business Economics*, *1* (40), 87–100.

DeMartino, R., Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, *6* (18), 815–832.

Grant Thornton (2018). *Polski biznes silny kobietami*. Wyniki badania Women in Business 2018. Grant Thornton International. Pobrano z: http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2018/03/Kobiety-w-biznesie-2018-raport-Grant-Thornton-1.pdf (15.01.2018).

Holmén, M., Min, T.T., Saarelainen, E. (2011). Female entrepreneurship in Afghanistan. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, *3* (16), 307–331.

Kirkwood, J. (2009). Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. *Gender in Management: An International Journal*, *5* (24), 346–364.

Little, J. Panelli, R. (2003). Gender Research in Rural Geography. *Gender, Place and Culture*, *3* (10), 281–289.

Mallon, M., Cohen, L. (2001). Time for a change? Women's accounts of the move from organizational careers to self-employment. *British Journal of Management*, *3* (12), 217–230.

Marlow, S., McAdam, M. (2013). Gender and entrepreneurship: advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, *1* (19), 114–124.

Orser, B., Spence, M., Riding, A., Carrington, C. (2010). Gender and export propensity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *5* (34), 933–958.

Poggesi S., Mari, M., De Vita, L. (2016). What's new in female entrepreneurship research? Answers from the literature. *International Entreprenuership Managerial Journal*, *3* (12), 735–764.

Rollnik-Sadowska, E. (2016). The Hidden Potential of Female Entrepreneurship in Rural Poland. W: K. Wiest (ed.), *Women and Migration in Rural Europe* (s. 150–169). London: Palgrave Macmillan UK.

Rutashobya, L.K., Allan, I. S., Nilsson, K. (2009). Gender, social networks, and entrepreneurial outcomes in Tanzania. *Journal of African Business*, *1* (10), 67–83.

Schwartz, E.B. (1976). Entrepreneurship: A new female frontier. *Journal of Contemporary Business*, *5*, 47–76.

Shane, S., Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, *1* (25), 217–226.

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2016). Student Entrepreneurship 2016: Insights From 50 Countries. St.Gallen/Bern: KMU-HSG/IMU, International GUESSS Report 2016. Pobrano z: http://www.guesssurvey.org/resources/PDF_InterReports/GUESSS_2016_INT_Report_final5.pdf (15.01.2018).

Wąsowski, M. (2017). *Zawód: prezeska. Polki w czołówce Europy, jeśli chodzi o przedsiębiorczość*. Pobrano z: https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/kariera/przedsiebiorczosc-kobiet-w-polsce-raport/mmegd6d (15.01.2018).

Welch, C., Welch, D., Hewerdine, L. (2008). Gender and export behaviour: evidence from women-owned enterprises. *Journal of Business Ethics*, *1* (83), 113–126.

DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIALS INTENTIONS – DOES GENDER MATTER?

Abstract

Differences between sexes in a business or family context disappear currently. Base on this the question arise: are similar situation referred to business set up? Are there similar determinants? The purpose of research is presenting the differences in entrepreneurial intentions of students' both sexes. The implementation of research creates 3 questions: are the intention different? Are there entrepreneurial activities matter in term if firm set up? The survey was conducted among Polish students. The presented results are a part of project SEAMIS.

Keywords: entrepreneurial intentions, entrepreneurship determinants, sex, women

JEL code: L26

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-04

Sławomir Czetwertyński*
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Nauk Ekonomicznych

WPŁYW FUNKCJONOWANIA NIEAUTORYZOWANYCH KANAŁÓW DYSTRYBUCJI NA BRANŻĘ FILMOWĄ

STRESZCZENIE

W artykule podjęto próbę zastosowania teorii efektów zewnętrznych do wyjaśnienia przyczyn ignorowania przez wytwórnie filmowe niektórych przejawów nieautoryzowanego kopiowania filmów za pośrednictwem Internetu. Celem niniejszego artykułu jest wykazanie sytuacji, gdy efekty zewnętrzne wywołane nieautoryzowanym kopiowaniem będą dla właściciela praw autorskich korzystne (pozytywne). W artykule rozważono trzy powszechnie występujące sytuacje, które tworzą kanały nieautoryzowanego kopiowania i ich wpływ na opłacalność produkcji filmów. Analizowane sytuacje mają charakter modelowy, natomiast rozważania prowadzone są w myśl paradygmatu neoklasycznego. Artykuł ma charakter konceptualizacyjny, wprowadzający do dalszych rozważań również na drodze analizy neointytucjonalnej.

Słowa kluczowe: Internet, nieautoryzowane kopiowanie, prawa autorskie

* Adres e-mail: slawomir.czetwertynski@ue.wroc.pl

Wprowadzenie

Nieautoryzowane kopiowanie za pośrednictwem Internetu stanowi poważny problem natury kulturowej, prawnej i ekonomicznej. Z punktu widzenia ekonomicznego jest to kwestia niezasłużonych korzyści, gdyż podmioty niebędące producentem dóbr informacyjnych ani właścicielem praw autorskich do nich osiągają z nich wymierne korzyści. W tym kontekście jest to zjawisko szkodliwe, gdyż zaburza rynkową alokację wartości opartą na idei prawa własności. To z kolei prowadzi do otwartej dyskusji odnośnie do poziomu regulacji oraz jego egzekwowania. Potocznie uznaje się, że zjawisko nieautoryzowanego kopiowania jest źródłem strat dla posiadaczy praw autorskich. Zasadniczo ze stanowiskiem tym należy się zgodzić, szczególnie w przypadkach gdy nieautoryzowane kopiowanie nie jest zaliczane do dozwolonego użytku, lecz jest przejawem piractwa.

Artykuł ten stanowi próbę rozważenia nieautoryzowanego kopiowania przez pryzmat efektów zewnętrznych. Oddziaływanie jednego podmiotu na drugi bez płacenia rekompensaty czy wynagrodzenia jest jednym z kluczowych dylematów rozważanych w „nowszej" teorii dobrobytu (Kamiński, 1980, s. 138–139; Stiglitz, 2004, s. 90). Szeroko omawiane w literaturze lat 80. ubiegłego wieku efekty zewnętrzne znalazły zastosowanie zwłaszcza w koncepcji zrównoważonego rozwoju (Sukiennik, Dokurno, Fiedor, 2017, s. 127–128), a szerzej w ekonomii ekologicznej. Efekty zewnętrzne wykorzystano również do opisu efektu sieciowego, co zaowocowało sformułowaniem koncepcji efektów zewnętrznych sieci (Liebowitz, Margolis, 1994, s. 135).

Efekty zewnętrzne są zjawiskiem powszechnym w społeczeństwie *online*, w którym relacje mają charakter globalny, a przedmiotem relacji są nierzadkie dobra informacyjne. Kwestie te można rozważać na przykładzie nieautoryzowanego kopiowania pełnowymiarowych treściach audiowizualnych, czyli potocznie filmów. Dokonano tego ze względu na specyfikę branży filmowej oraz fakt, że zjawisko nieautoryzowanego kopiowania dotyka jej w znaczącym stopniu. Specyfika branży pozwala zakładać, że mogą wystąpić przypadki, w których nieautoryzowane kopiowanie jest dla wytwórni filmowych (utożsamianych tu z właścicielami praw autorskich) korzystne. Jednak żeby tak było, musi nastąpić odpowiednie rozwiązanie równania optimum indywidualnego. Posługując się logiką neoklasyczną, można przyjąć, że zysk całkowity (TP) byłby równaniem, w którym przychody całkowite (TR) wytwórni z danego tytułu musiałyby być pomniejszone o jej koszty całkowite (TC),

powiększone o korzyści zewnętrzne (TPE) oraz pomniejszone o koszty zewnętrzne (TNB) generowane przez nieautoryzowane kopiowanie:

$$TP = \left(TR - TC\right) + TPE - TNE$$

W takim ujęciu możliwe jest zaistnienie rozwiązania maksymalizującego zysk ekonomiczny, które jest sprzeczne z obowiązującymi regułami przestrzegania praw autorskich. Stanie się tak, gdy negatywne oddziaływanie efektów zewnętrznych będzie mniejsze od pozytywnego przy stałych kosztach wytwórni (stałych, czyli nieulegających zmianie na skutek zaistnienia efektów zewnętrznych).

Głównym celem niniejszego artykułu jest wykazanie modelowej sytuacji, gdy efekty zewnętrzne wywołane nieautoryzowanym kopiowaniem będą dla właściciela praw autorskich korzystne (pozytywne). Poszukiwana jest więc sytuacja, gdy naruszanie praw autorskich prowadzi do powstawania korzyści u podmiotu, którego prawa są łamane. Metoda zastosowana w artykule ma charakter dedukcyjny, oparty na apriorycznych założeniach.

1. Nieautoryzowane kanały dystrybucji

Nieautoryzowane kopiowanie można zdefiniować jako dokładne odwzorowanie oryginalnych dzieł, na które nie zezwolił autor. Jego desygnatami będą działania legalne, mieszczące się w obszarze dozwolonego użytku osobistego (Barta, Markiewicz, 2013, s. 185–189), i nielegalne, które określa się mianem piractwa i definiuje jako komercyjne naruszenie prawnie usankcjonowanej własności intelektualnej (Johns, 2009, s. 6).

Do zaistnienia nieautoryzowanego kopiowania musi istnieć kanał, poprzez który się go dokonuje. Takich kanałów może być wiele, począwszy od zamkniętych w ramach danej grupy społecznej – ujęcie klubowe piractwa (Gopal, Sanders, 1997, s. 33; 1998, s. 385) – skończywszy na otwartych i dostępnych każdemu internaucie. W przypadku pełnowymiarowych treści audiowizualnych, a więc filmów, można wyróżnić trzy podstawowe kanały nieautoryzowanego kopiowania:

– I sytuacja dotyczy portali strumieniowych działających legalne (znany jest właściciel portalu, który ma konkretną osobowość prawną, często są to spółki notowane na giełdach), za których pośrednictwem rozpowszechniane są m.in. filmy bez zezwolenia autorów. W zasobach takich portali można od-

należć zarówno filmy dokumentalne, jak i fabularne publikowane bez zgody autora przez indywidualnych użytkowników portalu, którzy zwykle powołują się dozwolony użytek.

– II sytuacja dotyczy repozytoriów hiperłączy odsyłających do portali hostingowych, na których znajdują się filmy. Repozytoria nie podają informacji o podmiocie odpowiedzialnym ani danych kontaktowych. Na podstawie zamieszczonych w regulaminach informacji nie można stwierdzić, kto jest właścicielem repozytorium ani kto buduje bazę danych o hiperłączach. W części tego rodzaju repozytoriów niemożliwe jest określenie właściciela, który korzysta z usługi domeny prywatnej.
– III sytuacja dotyczy repozytoriów torrentów. Tworzony kanał dystrybucji opiera się na sieci BitTorrent, za której pośrednictwem poszczególni użytkownicy wymieniają symultanicznie pliki. Metoda ta wymaga oprogramowania oraz stron zawierających sumy kontrolne pozwalające na pobieranie plików (popularnie zwane torrentami). Zasada działania zbliżona jest do II sytuacji, aczkolwiek oparta na pracy partnerskiej, czyli zasoby budują jej użytkownicy bez otrzymywania wynagrodzenia (Czetwertyński, 2017, s. 508–510).

Każda z wyżej wymienionych sytuacji związana jest z funkcjonowaniem jakiejś działalności gospodarczej, choć nie zawsze możliwej do ustalenia. W trzeciej sytuacji może nie być formalnej działalności gospodarczej, a całe przedsięwzięcie może mieć charakter czysto społeczny (również niekomercyjny), co jednak nie zmienia faktu, że ich funkcjonowanie oddziałuje na sferę ekonomiczną.

Zasadniczo w każdej sytuacji można wyróżnić trzy podstawowe podmioty: odbiorca, publikujący i właściciel portalu internetowego, a cechą charakterystyczną tworzonych kanałów dystrybucji jest ich nieodpłatny charakter (nie brano tu pod uwagę bezpośrednio płatnych nielegalnych kanałów dystrybucji filmów). Nieodpłatny charakter nie oznacza, że działalność taka jest niedochodowa, lecz że przychody są generowane ze źródeł innych niż odbiorcy, na drodze wykupienia dodatkowych usług przez nieznaczny odsetek odbiorców (sprzedaż powiązana) lub poprzez kreowanie wartości kapitałowej przedsiębiorstwa. Metody te są analogiczne dla wszystkich strategii biznesowych opartych na nieodpłatnym udostępnianiu produktów wirtualnych (Czetwertyński, 2017, s. 12–13, 86–87, 99–107, 173–178).

W każdej z trzech sytuacji można zidentyfikować korzyści, które osiągają poszczególne podmioty. W pierwszej odbiorca osiąga korzyść w postaci dostępu do

danego filmu, za który nie płaci wynagrodzenia. Portal strumieniujący zyskuje popularność, która przynosi wymierne korzyści jego właścicielom np. ze sprzedaży przestrzeni reklamowej lub z kreowania wartości kapitałowej i późniejszej sprzedaży akcji bądź udziałów. W przypadku publikującego określenie korzyści jest najbardziej problematyczne, gdyż nie zawsze są one jasne. Gdy publikujący osiąga korzyści z zamieszczanych reklam, można zidentyfikować korzyści finansowe (materialne). Natomiast gdy jedyną korzyścią jest popularność publikującego, której nie sposób przełożyć na sprzedaż powiązaną, rozważania wkraczają na płaszczyznę psychospołeczną, związaną z zaspokajaniem potrzeb z pominięciem medium pieniądza (Czetwertyński 2017, s. 180–181) lub kulturą ekspozycji (Wu, 2005). Ostatecznie każda ze stron jest beneficjentem jakichś korzyści, które są niezasłużone, gdyż ich źródłem jest nieautoryzowana kopia filmu.

W drugiej sytuacji publikujący jest równocześnie właścicielem repozytorium hiperłączy, tak więc liczba podmiotów ulega zmniejszeniu o jeden, przy czym w przypadku tego rodzaju działalności dość wyraźne są korzyści, jakie odnosi właściciel repozytorium. Zwykle pochodzą one z reklam. Część tego rodzaju portali pozwala za opłatą wyeliminować reklamy (sprzedaż powiązana). Rozkład korzyści jest tu analogiczny jak w poprzednim przypadku. Odbiorca osiąga korzyść w postaci oglądania filmów, natomiast właściciel repozytorium hiperłączy uzyskuje korzyści finansowe ze sprzedaży przestrzeni reklamowej.

Trzecia sytuacja jest zbliżona do pierwszej, ponieważ występują tu trzy podmioty: odbiorca, publikujący i właściciel repozytorium torrentów. To, co różni je od portali strumieniujących, to fakt, że za ich pośrednictwem wymienia się w zasadzie wszelkie rodzaje dóbr informacyjnych (w tym oprogramowanie – co zawsze jest nielegalne). Ponadto zwykle nie mają one formy prawnej lub jest ona niemożliwa do identyfikacji. W tym aspekcie bardziej przypominają repozytoria hiperłączy, lecz budowane są przez samych odbiorów na zasadach produkcji partnerskiej (Czetwertyński, 2017, s. 508–510). Mechanizm rozkładu korzyści może albo przypominać pierwszą sytuację, albo być zmodyfikowany w taki sposób, że właściciele repozytorium torrentów działają na zasadach *non profit*, co jest charakterystyczne dla produkcji partnerskiej. Charakterystyczne dla technologii sieci BitTorrent jest to, że osoby pobierające pliki jednocześnie je udostępniają (Kuruse, Ross, 2010, s. 194–196), w rezultacie narażają się na konsekwencje karne ze względu na naruszanie praw autorskich w wyniku rozpowszechniania treści (Czetwertyński, 2016b, s. 67–69).

2. Efekty zewnętrze wywołane funkcjonowaniem nieautoryzowanych kanałów dystrybucji filmów

Każda z trzech przedstawionych wcześniej sytuacji jest formą działalności gospodarczej, której funkcjonowanie wpływa na efektywność działalności podmiotów posiadających prawa autorskie – wytwórni filmowych. Jest to przykład efektów zewnętrznych, gdy „jakaś osoba lub firma podejmuje działania, które wywierają wpływ na sytuację innej osoby lub firmy, a nie są rekompensowane odpowiednią płatnością w jedną lub drugą stronę" (Stiglitz, 2004, s. 254).

Negatywne efekty zewnętrzne, a więc koszty zewnętrzne, są oczywiste i wyrażają się w pojęciu „niespieniężonego popytu" (*Unmonetized Demand*) (Tru Optic Data Corp., 2014), który prościej można nazwać niezrealizowanymi przychodami. W tym przypadku podmioty dokonujące dystrybucji nieautoryzowanych filmów oddziałują na wytwórnie, nie odprowadzając tantiem. Internauci, którzy obejrzą dany tytuł, nie zakupią go ze źródeł autoryzowanych, toteż negatywne efekty zewnętrzne pomniejszą całkowite przychody wytwórni. Problemem jest określenie wielkości negatywnych efektów zewnętrznych, gdyż liczba obejrzanych nieautoryzowanych kopii nie oznacza, że w przypadku braku źródeł nieautoryzowanych dokładnie taka sama liczba zostałaby zakupiona ze źródeł autoryzowanych. Niemniej w przedstawionym na wstępie rachunku negatywne efekty zewnętrzne będą obniżać przychody całkowite wytwórni pochodzące ze sprzedaży kopii autoryzowanych.

Nieautoryzowane kopiowanie może być również źródłem pozytywnych efektów zewnętrznych, a więc korzyści zewnętrznych dla wytwórni. Jednak nie jest to tak oczywiste, jak w przypadku negatywnych efektów zewnętrznych i wymaga bliższego zapoznania się z mechaniką osiągania przychodów z pełnowymiarowych treści audiowizualnych. Zasadniczo wyróżnia się cztery źródła przychodów. Pierwsze to dystrybucja kinowa. To właśnie to źródło jest decydujące w określeniu, czy dana produkcja jest sukcesem, czy klapą finansową. Drugie to dystrybucja w ramach rozrywki domowej (Blu-ray, DVD i sprzedaż *online* – np. Amazon Video lub niektóre formy VOD). Trzecie to tantiemy od stacji telewizyjnych (w tym m.in. SVOD). Natomiast czwarte to sprzedaż powiązana, określana mianem okołofilmowej, której wyrazem jest np. merchandising (płatki śniadaniowe z postaciami z filmów), jak również turystyka filmowa (np. parki rozrywki tematycznej), muzyka filmowa (również koncerty), książki i komiksy na motywach oraz gry komputerowe.

$$TR = TR_A + TR_B + TR_C + TR_D$$

gdzie:

TR_A – przychody z dystrybucji kinowej,
TR_B – przychody z rozrywki domowej,
TR_C – przychody z emisji telewizyjnych,
TR_D – przychody ze sprzedaży powiązanej.

Działanie nieautoryzowanych kanałów dystrybucji ma najmniejszy wpływ na przychody ze sprzedaży biletów, gdyż nie ma w obiegu kopii dobrej jakości, a kino domowe nie jest tym samym co sala kinowa. W tym ujęciu nieautoryzowane kopie filmów nie są bliskim substytutem seansu kinowego, a więc występuje duże prawdopodobieństwo, że osoby, które obejrzały nieautoryzowaną kopię określaną mianem *cum* lub TS (*telesync*), i tak nie kupiłyby biletu do kina. W tym przypadku substytuty są na tyle odległe, że to dwa różne produkty na dwóch różnych rynkach. Filmy, które najczęściej są kopiowane w sposób nieautoryzowany, osiągają najwyższe wyniki *box office*, czyli przychodów ze sprzedaży biletów. W 2016 roku niechlubnym zwycięzcą najczęściej „piraconego" filmu była produkcja *Deadpool*. W tym samym roku w rankingu Box Office uplasowała się na dziewiątym miejscu (spośród 433 filmów) z przychodami z globalnej dystrybucji kinowej w wysokości 783,1 mln USD (mniej więcej połowa przypada wytwórni). Fakt, że był to najczęściej nieautoryzowanie kopiowany film, mógł mieć wpływ na przychody, lecz nie spowodował jego spadku z pierwszej dziesiątki. Warto również zauważyć, że jego koszt produkcji wynosił około 58 mln USD, a więc każdy zainwestowany przez wytwórnię dolar przyniósł 13,5 USD przychodu. W tabeli 1 dokonano porównania przychodów z filmów oraz ich pozycji w rankingu najczęściej „piraconych".

Można sfalsyfikować więc hipotezę, że nieautoryzowany obrót wpływa w sposób decydujący na przychody ze sprzedaży biletów. Nie oznacza to, że nie ma on wpływu, lecz że nie przesądza o nieopłacalności produkcji. Natomiast bardziej narażona jest opłacalność sprzedaży płyt oraz kopii *online* za pośrednictwem legalnie działających portali VOD lub np. Amazon.com, który umożliwia zakup kopii i przetrzymywanie jej w chmurze. Zagrożenie to wynika z faktu, że kopie autoryzowane są w zasadzie dokładnie takie same jak kopie nieautoryzowane. Różnica jakości jest bardzo niewielka (na korzyść autoryzowanych) lub w ogólne jej nie ma. Kopie nie-

Tabela 1. Najczęściej „piracone" filmy w 2016 roku a ich przychody ze światowej sprzedaży biletów

Najczęściej „piracone" tytuły	Pozycja w rankingu Box Office	Przychody z ogólnoświatowej sprzedaży biletów w mln USD
1. Deadpool	9	783,1
2. Batman v Superman: Dawn of Justice	7	873,6
3. Captain America: Civil War	1	1153,3
4. Star Wars: The Force Awakens	– (film znajduje się na liście Box Office z 2015 r., na której zajął pierwsze miejsce, a trzecie w rankingu wszechczasów)	2068,2
5. X-Men: Apocalypse	15	543,9
6. Warcraft	18	433,7
7. Independence Day: Resurgence	21	389,7
8. Suicide Squad	10	746,8
9. Finding Dory	3	1028,6
10. The Revenant	– (film znajduje się na liście Box Office z 2015 roku, na której zajął trzynaste miejsce)	533,0

Źródło: opracowanie na podstawie IMDb.com Inc. (2015, 2016); Trendell (2017).

autoryzowane są więc bliskim lub doskonałym substytutem kopii autoryzowanych. Zjawisko to jest wyraźne dostrzegalne w chwili tzw. premiery na Blu-ray (DVD) lub wersji *online*. Zaraz po takiej premierze kopie nieautoryzowane pojawiają się we wszystkich trzech analizowanych w tym artykule kanałach dystrybucji (Czetwertyński 2016a, s. 10–12). Z pewnością na tym etapie strategii sprzedażowej wytwórcy narażeni są najsilniej na negatywne efekty zewnętrzne.

Z kolei pozytywne efekty zewnętrzne z tytułu nieautoryzowanego kopiowania będą najsilniej wpływać na wartości marki, a więc na sprzedaż okołofilmową, która jest bezpośrednio skorelowana z popularności danego tytułu. W przypadku najpopularniejszych produkcji w dłuższej perspektywie sprzedaż okołofilmowa przynosi wielokrotnie większe przychody niż osiągane ze sprzedaży biletów. Aby jednak ta strategia się powiodła, konsumenci muszą być fanami danej marki. Przykładem doskonale zaprojektowanej strategii tego rodzaju są działania The Walt Disney Company względem serii *Gwiezdnych wojen* oraz uniwersum superbohaterów Marvela. W przypadku praw do *Gwiezdnych wojen* zakupionych w 2012 roku od twórcy serii

za 4 mld USD strategia opiera się nie tylko na corocznym wprowadzaniu do kin kolejnych części, lecz także na tantiemach z licencji za wykorzystanie wizerunku bohaterów serii. The Walt Disney Company zakupił prawa do serii, która od siedmiu lat nie była kontynuowana, licząc głównie na przychody z merchandisingu i gier komputerowych, czyli ze sprzedaży powiązanej.

Problemem jest zatem relacja między ograniczeniem dostępu a popularnością danego tytułu. Produkcje, dla których głównym źródłem przychodu są sprzedaż płyt i dystrybucja telewizyjna, ucierpią najbardziej na nieautoryzowanym kopiowaniu. Z kolei produkcje, które większość przychodów czerpią ze sprzedaży biletów oraz sprzedaży okołofilmowej, ucierpią najmniej, a nawet mogą zyskać. W konsekwencji dzisiejszy rynek filmowy składa się w większości albo z kontynuacji dobrze ugruntowanych marek, albo z produkcji, które nastawione są na zyski z tantiem z dystrybucji telewizyjnej.

Podsumowanie

Najprostszym sposobem likwidacji efektów zewnętrznych będących konsekwencją działania nieautoryzowanych kanałów dystrybucji filmów byłoby przestrzeganie prawa autorskiego. W konsekwencji upublicznianie konkretnych filmów byłoby tylko i wyłączenie w gestii wytwórni, która określałaby warunki i mechanizmy dystrybucji. Wbrew pozorom nie oznaczałoby to całkowitego ograniczenia dostępu, lecz władzę nad nim tych podmiotów, które mają do tego prawo, w tym na zasadach instytucji użytku dozwolonego. Całkowite ograniczenie wcale nie byłoby dla wytwórni opłacalne, gdyż mogłoby oznaczać spadek popularności i mniejsze przychody ze sprzedaży powiązanej. Oddziaływanie wytwórni na kanały nieautoryzowane jest większe niż by się wydawało, przy czym należy zaznaczyć, że najsilniejsze jest w pierwszej sytuacji, gdyż podmioty działające legalnie usuwają natychmiast treści, wobec których zgłoszono podejrzenie naruszania praw autorskich. Zdecydowanie mniej efektywne są próby oddziaływania w drugiej i trzeciej sytuacji, gdy jedyną skuteczną metodą są działania za pośrednictwem organów ścigania. Niemniej utopijna wizja społeczeństwa, które nie tylko zna regulacje dotyczące praw autorskiego, lecz także przestrzega ich z taką samą determinacją, z jaką przestrzega się prawa własności, jest chwilowo nierealna. Z tego względu wytwórnie muszą dostosowywać działania do zastanej sytuacji.

Rachunek efektów zewnętrznych wyjaśnia w ramach ortodoksji ekonomicznej sytuację, gdy nieautoryzowane kopiowanie filmów może być korzystne dla wytwórni. O ile korzyści zewnętrzne będą zwiększać sumę całkowitych korzyści wytwórni bardziej niż koszty zewnętrzne będą ją zmniejszać, o tyle wytwórnia kierująca się maksymalizacją zysku może częściowo ignorować istnienie nieautoryzowanych kanałów dystrybucji. Można to wyrazić następująco:

$$TP = \left(TR - TC\right) + TPE - TNE\,,$$

gdzie:

$$TR = \left[\left(TR_A + TR_B\right) - TNE\right] + TR_C + \left(TR_D + TPE\right)$$

$$TC = constans.$$

Negatywne efekty zewnętrzne funkcjonowania nieautoryzowanych kanałów dystrybucji będą zatem obniżać przychody wytwórni z dystrybucji kinowej (z relatywnie małą siłą) i przychody z rozrywki domowej (z relatywnie dużą siłą). Natomiast pozytywne efekty zewnętrzne funkcjonowania nieautoryzowanych kanałów dystrybucji będą zwiększać przychody ze sprzedaży okołofilmowej. O ile pozytywne efekty będą większe (ewentualnie równe) od negatywnych, o tyle wytwórnia nie ma ekonomicznej motywacji do walki z podmiotami dopuszczającymi się naruszania i łamania praw autorskich. Natomiast jeżeli negatywne efekty są większe od pozytywnych, to wytwórnia musi interweniować aż do momentu, w którym efekty te się zrównają. Wyjaśnia to, dlaczego oddziaływanie ma wybiórczy charakter, a część kanałów jest ignorowana.

Analiza ta jest jednak wyjaśnieniem częściowym, gdyż nie bierze pod uwagę kosztów transakcyjnych. Niemniej w ramach paradygmatu neoklasycznego stanowi ona rozwiązanie „Kuhnowskiej łamigłówki". Z tego punktu należałoby przejść do analizy kosztów transakcyjnych przeciwdziałania piractwu, którego tu nie wzięto pod uwagę (koszty wytwórni uznano za stałe). Te z kolei są ponoszone zarówno przez wytwórnie (np. zgłoszenie naruszenia prawa autorskich na portalu strumieniowym to przykład kosztów transakcyjnych *ex post*), jak i całe społeczeństwo (np. ściganie z urzędu łamania praw autorskich). O ile w pierwszej sytuacji są one relatywnie niskie (zgłoszenie administratorowi portalu zwykle rozwiązuje problem – konieczne jest jednak monitorowanie zawartości portali), o tyle w drugiej i trzeciej będą one już znaczące. Rozważania te stanowią jednak odrębną materię.

Literatura

Barta, J., Markiewicz, R. (2013). *Prawo autorskie*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Czetwertyński, S. (2016a). Nieformalne kanały dystrybucji dóbr kulturowych w internecie. *Studia Informatica Pomerania*, *2* (40), 5–14. DOI: 10.18276/si.2016.40-01.

Czetwertyński, S. (2016b). Oportunizm a prawa autorskie na przykładzie sieci BitTorrent. *Studia i Prace WNEiZ US*, *2* (44), 59–72.

Czetwertyński, S. (2017). *Paradoks cenowy produktów wirtualnych*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Gopal, R.D., Sanders, G.L. (1997). Preventive and deterrent controls for software piracy. *Journal of Management Information Systems*, *4* (13), 29–47.

Gopal, R.D., Sanders, G.L. (1998). International Software Piracy: Analysis of Key Issues and Impacts. *Information Systems Research*, *4* (9), 380–397.

IMDb.com Inc. (2015). 2015 Worldwide Grosses. *Mojo Box Office*. Pobrano z: http://www.boxofficemojo.com/yearly/chart/?view2=worldwide&yr=2015&p=.htm (19.02.2018).

IMDb.com Inc. (2016). 2016 Worldwide Grosses. *Mojo Box Office*. http://www.boxofficemojo.com/yearly/chart/?view2=worldwide&yr=2016&p=.htm (19.02.2018).

Johns, A. (2009). *Piracy. The Intellectual Property Wars from Gutenberg to Gates*. Chicago–London: The University of Chicago Press.

Kamiński, W. (1980). *Współczesna teoria dobrobytu*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.

Kuruse, J.F., Ross, K.W. (2010). *Sieci komputerowe. Ujęcie całościowe*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.

Liebowitz, S.J., Margolis, S.E. (1994). Network externality: An uncommon tragedy. *Journal of Economic Perspectives*, *2* (8), 133–150.

Stiglitz, J.E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Sukiennik, J., Dokurno, Z., Fiedor, B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju. *Ekonomista*, *2*, 121–143.

Trendell, A. (2017). *The top 10 most pirated movies of 2016 revealed*. NME, Jan 3, 2017. Pobrano z: http://www.nme.com/news/film/top-10-pirated-movies-2016-revealed-torrent-download-deadpool-batman-1932469 (19.02.2018).

Tru Optic Data Corp. (2014). *Unmonetized Digital Media Demand since JAN 1 2014*. Pobrano z: http://truoptik.com/# (20.11.2014).

Wu, T. (2005*). Leggo My Ego. Google Print and the other culture war*. Slate, Oct. 17, 2005. Pobrano z: http://www.slate.com/articles/news_and_politics/jurisprudence/2005/10/leggo_my_ego.html (19.02.2018).

THE INFLUENCE OF UNAUTHORIZED DISTRIBUTION CHANNELS ON THE FILM INDUSTRY

Abstract

The article attempts to apply the theory of external effects to explain the reasons for film studios to ignore certain situations of unauthorized copying of films via the Internet. The purpose of this article is to show the situation when the external effects caused by unauthorized copying will be beneficial (positive) for the copyright holder. The article considers three commonly occurring situations that create channels of unauthorized copying and their impact on the profitability of film production. The analyzed situations are model, while the considerations are conducted in the neoclassical paradigm. The article is concept, preparing the field to further considerations in neo-institutional way.

Keywords: Internet, unauthorized copying, copyrights

JEL codes: D01, D62

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-05

Ireneusz Drabik*
Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Prawa, Administracji i Ekonomii

COMPREHENSIVE RISK MANAGEMENT IN A BUSINESS

ABSTRACT

A comprehensive approach constitutes a new paradigm of risk management in a business in the current conditions characterized by turbulence and uncertainty of the business environment. It results from the evolution of the risk management concept, whose origins can be traced in the insurance activity and then in what is referred to as the dispersed (fragmented) approach. Comprehensive risk management concerns all types of risks identified in the business functional areas. It is realized on a continuous basis at all management levels and co-ordinated across the company. Comprehensive risk management should take account of both pure and speculative risk management on the one hand, and operational and strategic risk management on the other. It is not only comprehensiveness that matters – the risk management strategic and integrated character is also important, which means that risk should be incorporated into the process of the business management.

Keywords: risk, management, strategy, competitive advantage

* E-mail: ireneusz.drabik@up.krakow.pl

Introduction

Almost all authors generally agree that the risk notion has an inter- or even a trans-disciplinary character. Risk appears in almost all scientific disciplines, including psychology, sociology, mathematics and statistics, natural and technical sciences, economics and management (McNeil, Frey, Embrechts, 2015). Economics or management experts make attempts to identify and characterize risk in the economic reality (Drennan, McConnell, 2007; Hull, 2012; Urbanowska-Sojkin, 2013, p. 20).

Economic or management sciences offer no uniform interpretation of risk because risk is the focus of interest of researchers coming from different specialist areas or disciplines, such as insurance, finance, accounting, banking, auditing and corporate governance or business management. Depending on the specialization and the adopted research approach, the point of view and some specific aspects of the analysis will refer to a different layer and class of issues. But regardless of the differences in the research approach, it is undeniable that risk is an inherent part of the activity of any market entity or organization, especially at the time of continuous and increasing turbulence affecting business processes (Buła, 2015, p. 13).

The aim of this paper is to present the essence of risk and the evolution of risk management in the economic activity (in a business), including characterization of the role and significance of comprehensive and integrated risk management compared to the traditional approach to risk (referred to as the dispersed approach).

1. Risk management as a strategic instrument for creating competitive advantage of a business

Colloquially, risk is usually understood as a concept that entails a possibility of failure. It may be related to a venture the result of which is uncertain. In literature, risk is often identified with the function of two variables: the probability of failure and the potential loss (Nahotko, 2001, p. 38). This understanding of the term is included in what is referred to as the negative concept of risk. Nowadays, there is a need to put the risk issue in a broader perspective. More and more often, it is considered from a positive angle, i.e. attention is focused on taking advantage of opportunities for benefits. In this case, risk can be described as failure to seize opportunities that present themselves (Garlick, 2006, p. 12). The third concept – referred to as neutral

– is based on the assumption that risk is neither positive nor negative. It is related to the uncertainty concerning the future outcome of specific events (Urbanowska-Sojkin, 2013, p. 19).

Risk management becomes a strategic instrument for creating the business competitive advantage on the market and for increasing the level of gain and profitability. Due to the higher rate of changes taking place in companies, the management staff have to face a huge number of complex types of risk that have a substantial impact on the functioning of their entities (Anderson, 2014).

How risk management is defined depends on the adopted definition of risk. Using a negative perspective, risk means a possibility of incurring a loss. Under this approach, risk management can be treated as a set of measures enabling identification of threats arising in a company that make it impossible to achieve the assumed financial result, or limiting the possibility of the occurrence of threats or – if they do occur – mitigating their effects. The aim of risk management is to prevent losses that might have a negative impact on further functioning of the business. If the neutral concept of risk is adopted, risk management is treated differently. It can be defined as a process that the company officers use to define, assess, monitor and control the risk related to the business activity, where the aim of the process is not to minimize the risk but to keep it below a level acceptable in terms of the business strategy (Thlon, 2012, p. 41).

Risk management is by no means a novel issue because as early as in 1916 Fayol pointed to the safety function (*la function de sécurité*) as one of six basic functions of a business. The traditional approach to risk, developed in theory and in practice in the 1940's and 1950's, was limited primarily to the management of pure risk related to the protection of property and employees covered by insurance. And it was insurance activity that for a long time remained one of the main instruments of risk management (Rejda, 2011). In the 1960's and 1970's it was found that the scope of risk management was much wider, and insurance was not the only way to influence the risk level in a business. Some comprehensive challenges to risk management were noticed that concerned not only specific measures to be taken but also organizational formalization of the activity. In the late 1970's individual types of business risk were defined, widening the traditional perception of financial risk (Monkiewicz, 2010, p. 64).

In the next years, with changes in social and economic life and with different business activity methods, the approach to risk started to change, too. Due to the achieved level of the insurance sector development, the company's attention shifted primarily towards speculative, dynamic risk which involves taking specific active steps. However, this type of risk is characterized by a different degree of measurability. The beginnings of the contemporary approach to risk management in a business can also be linked to the development of the project risk management concept, the origins of which can be traced back to the 1970's (Chapman, Ward, 2003; Raydugin, 2013).

At present, a multi-stage perspective of the risk management process dominates in literature, and individual proposals vary from one author to another. Despite the differences, however, some common elements of the process can be distinguished, such as the risk factor analysis, risk identification and quantification, measures taken in response to individual risk types, monitoring and analysis of the process and of the process results. The process stages make up a logical sequence, and every step is considered taking account of the effects and conclusions derived from previous stages. The entire process draws on the feedback covering the analysis of the effects of risk management and of the course of the process itself (Adamska, 2009, pp. 16–18).

2. Comprehensive approach as the new paradigm of risk management

Risk management can be performed applying two basic approaches – the dispersed and the comprehensive one. In the former, used practically by most companies (and also referred to as the silo or the traditional approach), risk management has a fragmented character – it concerns selected risk types and is rooted in different functional areas and at different levels of management which are often determined by industry-specific conditions. In this format, risk management organization assumes focusing on specific areas of the business activity and ceding managerial functions to selected units in the company's organizational structure that – independently of each other – realize the process of the management of risks specific to a given area (Buła, 2015, p. 56). Managing individual types of insurance, technological, financial, marketing or ecological risk has an independent character. Consequently, there is generally no co-ordination in the risk management sphere and new risks that arise are not identified fast enough (Krzakiewicz, 2013, p. 136).

The turn of the 20th and the 21st century marked a transition to another risk management paradigm which recommends analysing all organizational units and all directions of the company business activity in terms of the occurrence of risk (Woods, 2011). From this perspective, the essence of risk management is not really counteracting or eliminating risk but rather exerting influence on the risk source. The new model of strategic risk management, also referred to as comprehensive and integrated, has a universal nature – risk management is performed and co-ordinated across the entire company (Krzakiewicz, 2013, p. 136).

Comprehensive risk management can be defined as "a process realized across the entire company, aiming to identify all risk factors, whether positive or negative, and to rationalize the risk consequences. This means making decisions and taking measures to minimize or eliminate the negative impact of risk, as well as controlling risk and making informed decisions which concern the chances of development without exceeding the acceptable risk level in order to maximize the company's value" (Buła, 2015, pp. 23–24). The process should cover all areas of the company's activity and run at all management levels (cf. Fig. 1).

Figure 1. Comprehensive risk management in a business



Source: Buła (2015, p. 23).

The integrated nature of the risk management process means that risk is incorporated into the management of the company (Kaczmarek, 2008, pp. 116–119). Decision-making in a company is always fraught with risk because the decisions are oriented towards future effects. More and more often now, the process of the company management is assigned the strategic safety element, which can be understood as the company's general state characterized by the maximum limitation of the impact of negative factors on efficiency and the strategic potential – the company's main resources and skills (Stabryła, 2000, p. 107). In this case, risk is related among others to the danger of making wrong decisions that make it impossible to achieve assumed targets. The negative approach to risk described above should be connected with the positive aspect in the form of seizing an opportunity, i.e. gaining a benefit.

Recognizing the need for changes, many companies make a gradual transition to the new risk management model which is comprehensive and integrated. The managers of such companies assume that by using the comprehensive approach to risk management they create, protect and increase the organization assets.

3. Basic types of risk in the comprehensive approach

The comprehensive character of the risk management process in a company means that it covers both pure and speculative risk management on the one hand, and operational and strategic risk management on the other. Pure risk can be defined as risk causing only negative or neutral effects for the company (loss or lack of loss). It has a static and defensive nature and the company has no impact on it whatsoever. It occurs on a massive scale and can be observed by recording the number of events over time and their negative effects. Pure risk management aims to eliminate or limit negative random consequences of phenomena which are beyond the company's control, and most efforts concentrate on the procedures for formal risk assessment. This kind of risk is usually referred to the effects of random events and it is managed mainly through an adequate insurance policy.

Pure risk with a random character, insurable risk in particular, does not in fact constitute the strategic approach to risk management in the company. From the point of view of risk management, a more important issue is speculative risk, which is often interpreted as risk inherent in activity or managing. Its core is not the probability of incurring a potential loss due to the occurrence of unfavourable events (processes)

but the possibility of deviating from the goal (advantageous or disadvantageous), the achievement of which depends on a decision fraught with risk. Speculative risk is related to a situation that may entail effects in the form of a loss or lack thereof, but also – which is of utmost importance from the point of view of management – in the form of potential benefits. Understood in this manner, risk inherent in a benefit-oriented economic activity is one of the most significant components of entrepreneurship.

The comprehensive approach to the risk management concept refers pure and speculative risks to individual levels of the company hierarchical management (operational and strategic). In the theory of management, operational risk is usually perceived as short-term risk related to the current activity in the technical and organizational area, including the inefficiency of the course of processes and of the functioning of technical or technological systems, human errors and inappropriate control. Considering this, it has rather negative connotations. The aim of operational risk management is to prevent the loss of key resources or the loss of control over them. It is realized by ongoing monitoring of internal processes in the company, assessing the functioning of systems and people, detecting and counteracting negative effects of risk arising from external events, as well as implementing the necessary corrections or preventive measures for this purpose (Buła, 2015, pp. 22–23).

An intensive growth of interest can now be observed in the problem of strategic risk identification and assessment, but interpretations of the concept differ substantially depending on the source. Although the concept draws on the achievements in sciences of management and is usually defined based on them, other areas of science often offer their own specific interpretation of the word "strategic". Taking strategic risk has always been an integral part of strategic planning with a long-term character. Nowadays, the interpretation of strategic risk is related to the company's strategy, to the creation of the strategic position and the achievement of strategic goals. A trend can also be observed that refers to psychology and sociology. In it, the strategic risk issue emerges clearly in the context of managers having to make strategic decisions.

Literature adopts a fairly broad concept of strategic risk. In one of the earliest definitions, strategic risk is identified with "strategic actions oriented towards improving the company's results related to ventures so far unknown, the fiasco of which could shake the fundamentals of the company. The effects of those actions, as well as the probability of their occurrence, are not known entirely, and therefore their objectives, which are difficult to define, may not be achieved" (Światowiec-Szczepańska, 2012, p. 108).

Another approach defines strategic risk as "the possibility of the company failing to succeed in the achievement of objectives which are fundamental to its existence, conditioned by factors related to the internal potential and its environment" (Urbanowska-Sojkin, 2013, p. 57).

Taking account of the strategic management process components, the following types of strategic risk, made of many elements, are distinguished (Urbanowska-Sojkin, 2013, p. 63):

- the risk of strategic choices, which is related to the selection process and to the selection results in the form of decisions concerning strategic goals and strategies subject to implementation and realization;
- the risk involved with the implementation of strategic decisions and its determinants in the following phases: goal operationalization, securing resources, motivating employees, IT support of management processes and adjusting organizational methods and the company's organizational culture to future conditions of activity;
- the risk related to monitoring and forecasting changes in the environment and within the company (control), treated as the basis for dynamic adjustment to them.

Conclusion

Comprehensive risk management across a business reflects the changes in the paradigm that managers rely on, acting on the uncertainty factors which make it difficult to achieve the business objectives. While the traditional paradigm was characterized by a dispersed approach to risk management – each risk type was analysed separately – the modern strategic approach has a comprehensive nature that takes account of all risk types presenting themselves in a business (cf. Table 1).

The development and implementation of a comprehensive risk management system is a complex and difficult task which depends on a number of variables. There is no unequivocal or precise procedure that could ensure that such a venture will be successful in terms of achieving all assumed goals. This results from the fact that implementation of this type of management usually involves a substantial organizational change affecting the company as a whole and having an impact on long-standing habits and the order of work (Sosiński, 2011, p. 148). According to Krzakiewicz

Table 1. Old and new paradigm of risk management in a business

Properties	Old paradigm of risk management – dispersed approach	New paradigm of risk management – comprehensive approach
Process	Fragmented – risk management refers to the company's individual functional areas and is realized at selected levels of management	Integrated – risk management refers to the company's all functional areas; it is realized at all management levels and co-ordinated across the company's entire structure at the same time
Nature	Episodic – risk management is realized if a need arises only, as a response to a given risk	Permanent – risk management is realized on an ongoing basis, continuously
Scope	Limited – risk management concerns selected risk types and selected functional areas of the company	Full – risk management concerns all risk types in all functional areas of the company

Source: Krzakiewicz (2013, pp. 137–138).

(2013, p.139), "there is no single recipe for an effective risk management system within a business as a whole. Much depends here on the company's organizational culture and the features of the managers involved in perfecting the system".

(*Translated by Ryszard Duda*)

References

Adamska, A. (2009). Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – podstawowe zagadnienia. In: A. Fierla (ed.), *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty* (pp. 11–21). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Anderson, E.J. (2014). *Business risk management: models and analysis*. Chichester: Wiley.

Buła, P. (2015). *System zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie jako element nadzoru korporacyjnego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Chapman, Ch., Ward, S. (2003). *Project risk management: processes, techniques, insights*. Chichester: Wiley.

Drennan, L.T., McConnell, A. (2007). *Risk and crisis management in the public sector*. London: Routledge.

Garlick, A. (2006). *Estimating risk: a management approach*. England: Gower Publishing.

Hull, J.C. (2012). *Risk management and financial institutions*. Hoboken: Wiley.

Kaczmarek, T.T. (2008). *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa: Difin.

Krzakiewicz, K. (2013). Zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem w zarządzaniu strategicznym. In: E. Urbanowska-Sojkin, M Brzozowski (ed.), *Ryzyko w zarządzaniu strategicznym. Natura i uwarunkowania* (pp. 135–146). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Monkiewicz, J. (2010). Przedsiębiorstwo jako podmiot ryzyka – rozwój koncepcji zarządzania ryzykiem. In: J. Monkiewicz, L. Gąsiorkiewicz (ed.), *Zarządzanie ryzykiem gospodarczym* (pp. 63–73). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Nahotko, S. (2001). Ryzyko ekonomiczne w działalności gospodarczej. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego.

McNeil, A.J., Frey, R., Embrechts, P. (2015). *Quantitative risk management: concepts, techniques and tools*. Oxford: Princeton University Press.

Raydugin, Y. (2013). *Project risk management: essential methods for project teams and decision makers*. Hoboken: Wiley.

Rejda, G.E. (2011). *Principles of risk management and insurance*. Boston: Pearson.

Sosiński, D. (2011). Rola IT w zarządzaniu zintegrowanym ryzykiem. In: S. Kasiewicz (ed.), *Zarządzanie zintegrowanym ryzykiem przedsiębiorstwa w Polsce. Kierunki i narzędzia* (pp. 132–153). Warszawa: Wolters Kluwer.

Stabryła, A. (2000). *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Światowiec-Szczepańska, J. (2012). *Ryzyko partnerstwa strategicznego przedsiębiorstw. Ujęcie modelowe*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Thlon, M. (2012). *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym przedsiębiorstwa. Metoda oszacowania ryzyka delta-EVT*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Urbanowska-Sojkin, E. (2013). *Ryzyko w wyborach strategicznych w przedsiębiorstwach*. Warszawa: PWE.

Woods, M. (2011). *Risk management in organizations: an integrated case study approach*. London: Routledge.

KOMPLEKSOWE ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Streszczenie

Podejście kompleksowe stanowi nowy paradygmat zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie w aktualnych warunkach turbulencji i niepewności otoczenia. Jest ono efektem ewolucji koncepcji zarządzania ryzykiem, którego początków można upatrywać w działalności ubezpieczeniowej, a następnie w tzw. podejściu rozproszonym (fragmentarycznym). Kompleksowe zarządzanie ryzykiem dotyczy wszystkich rodzajów ryzyka zidentyfikowanych w poszczególnych obszarach funkcjonalnych przedsiębiorstwa. Jest realizowane w sposób ciągły na wszystkich poziomach zarządzania i koordynowane w skali całego przedsiębiorstwa. W jego ramach należy uwzględnić zarówno zarządzanie ryzykiem czystym, jak i spekulatywnym, a także operacyjnym i strategicznym. Oprócz kompleksowości ważny jest również strategiczny i zintegrowany charakter zarządzania ryzykiem, co oznacza jego scalenie z ogólnym procesem zarządzaniem przedsiębiorstwem.

Słowa kluczowe: ryzyko, zarządzanie, strategia, przewaga konkurencyjna

Kody JEL: D81, G32, L20

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-06

Maria Forlicz*
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny

SKILLS AND WILLINGNESS TO BUY INSURANCE POLICIES

ABSTRACT

In this article attention is paid to the influence of one's skills on the propensity to buy insurance policy and the aim of the work is to check whether in some situations decisions on concluding insurance policy are connected with individuals' ability to avoid harmful event. A hypothesis is put forward that people skilled higher are less willing to buy insurance policy against material loss (which probability is somehow related to a person's skills) than people with lower skills. To verify the hypothesis an experiment was conducted. It consisted of asking students if they would like to insure themselves against obtaining negative points on the exam and later checking how many points they would get if not insured. Results show there is no significant difference between decisions made by those who gained more and less points.

Keywords: insurance, behavioral economy, decision under uncertainty

Introduction

Most of decisions a person is making in her life are decisions taken under conditions of risk or uncertainty. Deciding where to go on holiday is connected with uncertainty about weather, safety or hotel's standard. Choosing your major in the

* E-mail: mforlicz@ue.wroc.pl

university can in the future make you unoccupied or a rich man. Deciding whether to buy home or car insurance is also an example. The determinants of daily decisions may be seen to lie in both personal character traits (a different level of knowledge, different propensity to risk, etc.) and external conditions relating to the consequences of potential decisions, access to information, etc. In this article attention is paid on the influence of one's skills on the propensity to buy insurance policy and the aim of the work is to check whether in some situations decisions on concluding insurance policy are connected with individual's ability to avoid harmful event. It seems that a person who is considering buying an insurance policy for his car is not only looking on the general loss ratio (which, by the way, he doesn't know exactly) but also on his driving skills. It has been shown that most car drivers overestimate their driving skills and think they are less likely to have a car accident than others (eg. Sandroni, Squitani, 2004). Allegedly that is why they don't buy as much insurance policies as they should. Moreover, it has been shown that also in other aspects of life people tend to overestimate their skills (Kruger, Dunning, 1999). Knowing that eliciting true values of intangible variables is difficult and different methods of eliciting estimates of perceived skills can lead to different results (De Craen, Twisk, Hagenzieker, Elffers, Brookhuis, 2011) Author of this paper decided to verify a hypothesis that people skilled higher are less willing to buy insurance policy against material loss (which probability is somehow related to a person's skills) than people with lower skills. If the hypothesis is true it could mean that individuals' estimation of their skills is in a way correlated with their real skills. If the hypothesis is false it could mean that or decision about buying insurance has nothing in common with the assessment of own skills or that the assessment is completely wrong.

1. Literature review

Nowadays, a person can get insurance policy almost against all harmful events. We can buy insurance against UFO attack or against losing our good look. An individual who is considering buying an insurance policy has to determine whether the price of the insurance is consistent with the value of the insurance product and sufficiently low to transfer the risk to an insurance company. To do so, he can carry out an analysis that is mainly based on the value of the insured entity (the only known value to be compared with the price), the subjective evaluation of the proba-

bility of loss occurrence (or the frequency of such loss in the past) and the cost of the past losses (if any were present). The most problematic part seems to be assessing the probability of loss occurrence. It's been shown that people in case of choice under uncertainty overestimate small probabilities (Erev, Wallsten, 1993), which may cause the increased belief that a loss may occur. On the other hand, it has been shown that small probabilities (when known) are underweight (Weber, Blais, Shafir, 2004), which may influence the willingness to buy insurance in a different direction. Sometimes probability of an unwanted event is completely independent of us and sometimes we may have some influence on diminishing the threat. For example a farmer has no influence on the strong frost occurrence but homeowner can diminish the risk of burglary by installing an alarm. However, people often do not realise which probabilities they can affect. It has been noticed that in many cases individuals suffer of so called illusion of control – especially in cases when the decision situation is more similar to "a skill situation in outcome-independent ways" people tend to believe they can somehow influence outcomes' probabilities (Langer, 1975) and therefore they tend to underestimate risks that seem to be under their control (Nordgren, Pligt, Harreveld, 2007).

In a situation when the probability of an unwanted event can really be affected it could be hard to estimate the degree of influence. As it was mentioned earlier in case of driving people often overestimate their skills what leads easily to underestimation of probability of participating in car accident. It is surely connected with the fact that "subjects who are led to believe they are very competent at decision making see more opportunities in a risky choice and take more risks" (Krueger, Dickson, 1994). However, valuing high your skills doesn't mean you are really skilled. It was shown that people skilled in earning non-monetary rewards (not those who think they are skilled) take more prudent decisions in case of possible additional non-monetary gains but there is no statistical difference in risk attitude between more and less skilled in case of non-monetary losses (Rólczyński, Forlicz, Kuźmiński, 2015). Having that in mind one would expect that a person skilled for example in driving and person less skilled wondering whether to buy insurance policy against car damage not taking into consideration their skills should make the same decision. If they could asses their skills properly and took this factor into consideration a person with higher skills should be less willing to buy insurance. But, if the assessment is somehow biased that could not happen.

2. Research method

The simplest and the cheapest method of conducting research on risky decisions is a questionnaire. However, very often this form of research is accused of not allowing the actual preferences of the respondents to be extracted. For example it was shown that there are significant differences between the declared and the actual amount for which the respondents would decide to sell or buy some specified good (Bishop, Heberlein, 1979; List, Shogren, 1998; Neill, Cummings, Ganderton, Harrison, McGukin, 1994), and also that declarations regarding hypothetical behaviors in a given situation often differ from real behaviors (Chang, Lusk, Norwood, 2009; Fifer, 2011, p. 177). On the other hand, some scientists point to the fact that despite the existence of hypothetical bias, the results of surveys can be a good predictor of real actions (Botelho, Pinto, 2002; Dohmen et al., 2005). A characteristic feature of the results obtained in hypothetical studies is greater variability of results (Barreda-Tarrazona, García-Gallego, Georgantzís, Andaluz-Funcia, Gil-Sanz, 2011; Etchart-Vincent, L'Haridon, 2011; Irwin, McClelland, Schulze, 1992), which could indicate that the respondents put less weight on hypothetical decisions. This is confirmed by Taylor's research (2012), which showed that the respondents put less effort and devote less attention to hypothetical decisions. A better form of conducting research on preferences seems to be an experiment that provides real payouts. The advantage of this form of research in relation to the survey is the exclusion of the hypotheticality of the decision, and in relation to the observation of real behavior, meeting ceteris paribus condition. For this reason an experimental research was conducted in order to verify the hypothesis (and also other hypotheses not mentioned in this work) stated in the introduction part.

The study was conducted among 124 students frequenting a course in quantitative methods. Most of the respondents were between 20 and 25, 10% of people were between 40 and 50 years of age, 70% were women. Payoffs (or better say losses) in the experiment were real although non-monetary. The course of the experiment was spread over time and took part during classes. During the first meeting students were informed that they were given 30 points that would be added at the end of the course to their total score in the subject. Moreover, they were also informed how many points one needs to score to obtain certain note (see Table 1) and were warned that on the exam it would be possible to gain or lose points and that maximum points to be gained would be 30.

Table 1. Final punctation and notes

Points	Final note
<0;30>	Unsufficient
(30;36>	Sufficient
(36;42>	Plus Sufficient
(42;48>	Good
(48;54>	Plus Good
(54;60>	Very good

Source: own work.

30 points given to the students at the beginning of first classes were assigned to them for two reasons. Firstly, students needed to get accustomed to possessing those points, so that later the possibility of losing them would seem more painful and so subjects would not treat them as windfall money. Secondly, the 30 points needed to be assigned to students so that they had something to lose (so a situation of decision about buying insurance could be reflected). In the second part of the experiment, during last classes before exam, students were informed that there would be three questions on the exam. One question would make possible losing 18 points in the worst case and gaining 10 points in the best case, second question could give a result between minus 9 and plus 10 points and third between minus 3 and plus 10 points. Not to make students think that the question with minus 18 points would be most difficult question numbers of questions were randomized. Moreover, in case of every question in order to get at least 0 points one needed to answer the question correctly in 50%. This way students should assign same probability of obtaining negative points in each question. Next, students were offered a possibility to buy insurance against obtaining negative number of points in each question. Prices of these insurance policies, which were subtracted from the initial amount of 30 points, were calculated as 40% of a maximum possible loss (for prices see Table 2). The prices were set at 40% because of the past "loss ratio" i.e. percentage of people who usually could not cope with questions in quantitative subjects. Students were asked to state their decision on a piece of paper and give it to their teacher.

Table 2. Insurance policies prices according to questions' punctation

Points to be gained in a question	Insurance policy price
<–18;10>	7.2 point
<–9;10>	3.6 point
<–3;10>	1.2 point

Source: own work.

After the exam information about points gained during exam were combined with information on people who decided to buy insurance policy/policies.

3. Results

Out of 124 students present in the last classes before exam 116 approached it two weeks later. Among those 42% decided not to buy any insurance and 34% decided to insure all questions. 11% of students insured one out of three questions and 13% insured two questions. Average number of points gained by those who decided not to insure any question (49 students) was 3.31 and among those who decided to insure every question (39 students) was slightly higher 4.38, however, the difference is not statistically significant ($p=0.6816$). If we compared those who didn't buy any insurance with those who have insured at least one question the difference is even lower (average in this group was 2.51 and p-value for difference between two means 0.7363). When we reverse the calculation and compare decisions of students who gained positive number of point with decisions of those who gained negative number of points we see that in the former group 36% decided not to buy any insurance and in the latter 42%, but again the difference is statistically insignificant (chi-square test, p-value=0.7758).

4. Discussion

Results that were obtained in the course of the experiment can lead to diverse conclusions. Firstly, they can mean that people do not realize at all how they are skilled in some field. Secondly, it could mean that considering whether to buy insurance policy they do not put any attention on their ability to avoid harmful event (in this case losing points) and possibly they think of the result of an exam in terms of having good or

bad lack (it was shown in various works that students attribute partially their failure in the exam to external factors and not only to their abilities (eg. Forsyth, Story, Kelley, McMillan, 2009)). In the future it would be worth to examine if drawing individual's attention to his skills would make him take decisions more consistent with his abilities.

Conclusions

At the beginning of this paper a hypothesis was put that people skilled higher are less willing to buy insurance policy against material loss (which probability is somehow related to a person's skills) than people with lower skills. The hypothesis was verified by conducting an experiment which consisted of offering a group of students possibility to insure themselves against obtaining negative points on the exam. After making this proposal and after the exam Author calculated how many points every person would get if she hadn't bought insurance. Number of points gained was combined with person's decision about insurance. Results showed that there was no statistically significant difference between decisions made by students who gained more and less points.

References

Barreda-Tarrazona, I., García-Gallego, A., Georgantzís, N., Andaluz-Funcia, J., Gil-Sanz, A. (2011). An experiment on spatial competition with endogenous pricing. *International Journal of Industrial Organization*, *1* (29), 74–83.

Bishop, R., Heberlein, T. (1979). Measuring values of extramarket goods: Are indirect measures biased? *American Journal of Agricultural Economics*, *5* (61), 926–930.

Botelho, A., Pinto, L. (2002). Hypothetical, real, and predicted real willingness to pay in open-ended surveys: Experimental results. *Applied Economics Letters*, *9* (15), 993–996.

Chang, J., Lusk, J., Norwood, F. (2009). How closely do hypothetical surveys and laboratory experiments predict field behavior? *American Journal of Agricultural Economic*, *2* (91), 518–534.

De Craen, S., Twisk, D.A., Hagenzieker, M.P., Elffers, H., Brookhuis, K.A. (2011). Do young novice drivers overestimate their driving skills more than experienced drivers? Different methods lead to different conclusions". Accident *Analysis & Prevention*, *5* (43), 1660–1665.

Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., Wagner, G.G. (2005). *Individual risk attitudes: New evidence from a large, representative, experimentally-validated survey*. IZA Discussion Papers, No. 1730.

Erev, I., Wallsten, T.S. (1993). The effect of explicit probabilities on the decision weights and the reflection effect. *Journal of Behavioral Decision Making*, *6*, 221–241.

Etchart-Vincent, N., L'Haridon, O. (2011). Monetary incentives in the loss domain and behavior toward risk: An experimental comparison of three reward schemes including real losses. *Journal of Risk and Uncertainty*, *1* (42), 61–83.

Fifer, S. (2011). *Hypothetical bias in stated preference experiments: Is it a problem? And if so, how do we deal with it?* Retrieved from: http://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/2123/7923/1/ sj-fifer-2011-thesis.pdf (20.10.2015).

Forsyth, D.R., Story, P.A., Kelley, K.N., McMillan, J.H. (2009). What causes failure and success? Students' perceptions of their academic outcomes. *Social Psychology of Education*, *2* (12), 157–174.

Irwin, J., McClelland, G., Schulze, W. (1992). Hypothetical and real consequences in experimental auctions for insurance against low-probability risks. *Journal of Behavioral Decision Making*, *2* (5), 107–116.

Krueger, N., Dickson, P.R. (1994). How Believing in Ourselves Increases Risk Taking: Perceived Self-Efficacy and Opportunity Recognition. *Decision Sciences*, *25*, 385–400.

Kruger, J., Dunning, D. (1999). Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments. *Journal of Personality and Social Psychology. American Psychological Association*, *6* (77), 1121–1134.

Langer, E.J. (1975). The Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *2* (32), 311–328.

List, J., Shogren, J. (1998). Calibration of the difference between actual and hypothetical valuations in a field experiment. *Journal of Economic Behavior and Organization*, *2* (37), 193–205.

Neill, H., Cummings, R., Ganderton, P., Harrison, G., McGukin, T. (1994). Hypothetical surveys and real economic commitments. *Land Economics*, *70*, 145–154.

Nordgren, L.F., Pligt van der, J., Harreveld van, F. (2007). Unpacking Perceived Control in Risk Perception: The Mediating Role of Anticipated Regret. *Journal of Behavioral Decision Making*, *5* (20), 533–544.

Rólczyński, T., Forlicz, M., Kuźmiński, Ł. (2015). Risk attitude in case of losses or gains – an experimental study. *The European Journal of Finance*, *6* (23), 474–486.

Sandroni, A., Squitani, F. (2004). *A Survey on Overconfidence, Insurance and Self-Assessment Training Programs*. Retrieved from: https://warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/fsquintani/research/survey_overconfidence.pdf (2.07.2018).

Taylor, M. (2012). *Risk aversion and information acquisition across real and hypothetical settings*. Retrieved from: https://scholarsbank.uoregon.edu/xmlui/bitstream/handle/1794/12401/Taylor_oregon_0171A_10391.pdf?sequence=1 (20.10.2015).

Weber, E.U., Blais, A.R., Shafir, S. (2004). Predicting risk sensitivity in humans and lower animals: Risk as variance or coefficient of variation. *Psychological Review*, *111*, 430–445.

SKŁONNOŚĆ DO ZAWIERANIA UMÓW UBEZPIECZENIOWYCH W ZALEŻNOŚCI OD UMIEJĘTNOŚCI

Streszczenie

W niniejszym artykule skupiono się na wpływie, jaki mają umiejętności danej osoby na jej skłonność do zawarcia umowy ubezpieczenia. Celem pracy jest sprawdzenie, czy w pewnych sytuacjach decyzje dotyczące ubezpieczania się są związane z umiejętnością jednostki do unikania niechcianych szkodliwych zdarzeń. Postawiono hipotezę, że osoby wyżej uzdolnione są mniej chętne do ubezpieczania się od strat materialnych (których prawdopodobieństwo zaistnienia jest w pewien sposób powiązane ze wspomnianymi umiejętnościami) niż osoby niżej uzdolnione w tej kwestii. W celu weryfikacji postawionej hipotezy przeprowadzono eksperyment, który polegał na zaproponowaniu studentom możliwości ubezpieczenia się od otrzymania na egzaminie punktów ujemnych, a następnie sprawdzeniu, jak sobie poradzili na owym egzaminie. Rezultaty wskazują, że nie występuje istotna różnica w decyzjach podjętych przez osoby mniej i bardziej uzdolnione w materii, której dotyczył egzamin.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia, ekonomia behawioralna, decyzje w warunkach niepewności

Kody JEL: D81, D91

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-07

Maria Forlicz*
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny

Tomasz Rólczyński**
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu
Wydział Finansów i Zarządzania

DYSKONTOWANIE ODŁOŻONYCH W CZASIE ZYSKÓW I STRAT W ŚWIETLE TEORII PERSPEKTYWY

STRESZCZENIE

Teoria perspektywy zakłada, że ludzie, podejmując decyzje, oceniają dostępne możliwości, mając na uwadze pewien punkt odniesienia. Zdarzenia, które w stosunku do punktu odniesienia traktowane są jako straty, odczuwane są silniej niż te, które postrzegane są jako zyski. Wiele badań wskazuje, że w wyborze międzyokresowym właśnie tak się dzieje, ponieważ przyszłe wypływy pieniężne są mocniej dyskontowane niż wpływy. Ponadto badania ankietowe wskazują, że ludzie używają innych stóp, gdy są pytani o to, ile by musieli dostać pieniędzy teraz, by zrezygnować z otrzymania tysiąca złotych za rok (kwota wypłacona dziś powinna być niższa, co może powodować odczuwanie takiej zamiany jako straty), a innych stóp, gdy pyta się ich, ile by sobie zażyczyli w zamian za czekanie na zainkasowanie tysiąca złotych, które powinny być wypłacone dziś (w tej sytuacji ankietowany może odczuwać, że coś zyskuje). Odwrotnie dzieje się w przypadku kwot, które zainteresowany miałby przekazać innemu podmiotowi. W artykule przedstawiono wyniki badań dotyczących dyskon-

* Adres e-mail: mforlicz@ue.wroc.pl

** Adres e-mail: tomasz.rolczynski@wsb.wroclaw.pl

towania zysków i strat przeprowadzonych wśród studentów dwóch wrocławskich uczelni wyższych. Wynika z nich, że dość często ludzie dyskontują wypływy pieniężne z taką samą siłą jak wpływy. Jeśli obserwowany jest efekt kierunku przepływu pieniądza, to raczej taki, przez który potrzeba wyższego oprocentowania, by przekonać jednostkę do późniejszego odbioru pieniędzy z depozytu, niż wystarczy, by skłonić ją do wcześniejszej spłaty kredytu.

Słowa kluczowe: wybór międzyokresowy, efekt znaku, subiektywne stopy dyskontowe

Wprowadzenie

W 1979 roku Kahneman i Tversky (1979) zauważyli, że reakcja ludzi na możliwość zaistnienia straty jest o wiele silniejsza niż na możliwość zaistnienia zysku. Większość ludzi cechuje awersja do strat. W wypadku postrzegania wartości pieniądza w czasie może przejawiać się ona tym, że przy ocenianiu wartości obecnej przyszłych wpływów używane są niższe stopy dyskonta niż przy kalkulowaniu wartości obecnej przyszłych wypływów[1]. Z kolei przy ocenianiu wartości przyszłej obecnych wpływów stosowane są wyższe stopy procentowe niż przy wycenianiu wartości przyszłej teraźniejszych wypływów. Ludzie są skłonni także zgodzić się na potrącenie mniejszej części przyszłego wpływu w zamian za przyspieszenie go (traktując potrącenie jako stratę, a straty są silniej odczuwane niż zyski), niż chcieliby, by im zapłacono w zamian za odroczenie wpływu. Uważają także, że zniżka za przyspieszenie wypływu powinna być większa (traktując zniżkę jako zysk) niż zapłata za opóźnienie wypływu. W literaturze tematu najczęściej rozróżnia się pomiędzy efektem znaku (*sign effect*) odnoszącym się do kierunku przepływu pieniądza oraz efektem opóźnienia/przyspieszenia (*delay/speedup asymmetry*), choć, tak jak wspomniano, wydaje się, że obydwa efekty związane są z postrzeganiem przez ludzi pewnych wydarzeń jako ponoszenie zysków lub strat. Celem artykułu jest porównanie stóp dyskonta dla pozytywnych i negatywnych przepływów pieniężnych. W związku z celem pracy postawiono hipotezę, że silniej dyskontowane są ujemne przepływy pieniężne w porównaniu do dodatnich, co wynika z chęci odroczenia płatności traktowanej jako strata.

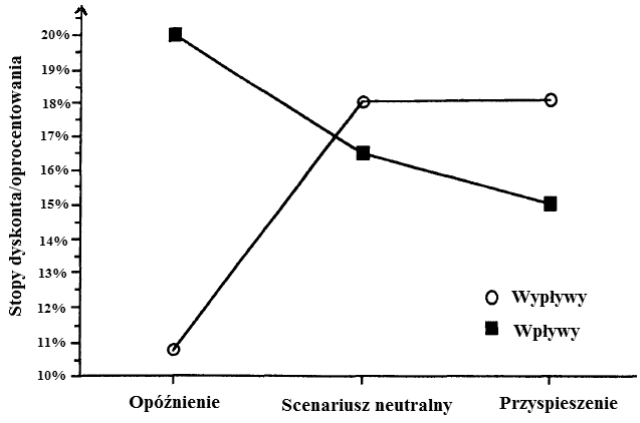
[1] W przypadku wyborów otrzymać mniej wcześniej – otrzymać więcej później, zapłacić mniej wcześniej – zapłacić więcej później, inny wzór zachowań obserwowany jest, gdy trzeba zapłacić za przyszły wpływ lub gdy można otrzymać pieniądze teraz w zamian za przyszły wypływ.

1. Przegląd literatury

Jedno z większych badań (próba 282 osób) nad asymetrią w dyskontowaniu zysków i strat przeprowadzili Benzion, Rapoport i Yagil (1989). Badanie to wykazało, że w przypadku odroczenia wpływu średnie stopy oprocentowania (26,7%) są wyższe niż w przypadku odroczenia wypływu (16,7%), w przypadku przyspieszenia wypływu stopy dyskonta (24,1%) są wyższe niż w przypadku przyspieszenia wpływu (17,6%), a także w przypadku odroczenia wpływu stopy procentowe są wyższe niż stopy dyskonta w przypadku przyspieszenia wpływu, w przypadku przyspieszenia wypływu stopy dyskonta są wyższe niż stopy procentowe w przypadku odroczenia wypływu.

Shelley (1993), podobnie jak Benzion i in., sprawdzała, jaki wpływ na stopy dyskonta/oprocentowania mają kierunek przepływu pieniądza oraz opisanie sytuacji wyboru w czasie w formie przyspieszenia, opóźnienia i neutralnej (w scenariuszu neutralnym nie wskazywano, czy przypływ jest przyspieszany, czy odraczany, proszono jedynie o podanie wartości obecnej przyszłego wpływu lub podanie wartości obecnej przyszłego wypływu). Średnie otrzymane wartości stóp dla sześciu różnych scenariuszy pokazano na rysunku 1.

Rysunek 1. Wpływ kierunku przepływu pieniądza oraz ujęcia problemu dyskontowania na subiektywne stopy dyskonta/oprocentowania



Źródło: Shelley (1993).

Z analizy wykresu wynikają prawidłowości opisane już wcześniej, jednak wedle wyliczeń Shelley ani kierunek przepływu pieniądza (p-value 0,0632[2]), ani sposób opisania sytuacji w wyborze międzyokresowym (p-value 0,397) nie mają istotnego wpływu na stopy dyskonta/oprocentowania. Z drugiej strony połączenie efektu znaku i odroczenia/przyspieszenia ma istotny wpływ na stopy dyskonta/oprocentowania[3]. Możliwe jest też, co wynika m.in. z badań, które przeprowadzili Read, Orsel, Rahman i Frederick (2004), że w wyborze międzyokresowym podmioty cechują się innymi stopami przy ocenianiu wartości obecnej, a innymi przy wycenianiu wartości przyszłej, nawet jeżeli problem decyzyjny nie jest przedstawiony jako opóźnienie czy przyspieszenie[4]. Również istnienie tego zjawiska można wytłumaczyć awersją do strat. Dyskontując wartość późniejszego wpływu na moment wcześniejszy, podmioty czują, że tracą część przyszłego zysku i chcą, by ta strata była jak najmniejsza, a obliczając wartość przyszłą wpływu, chcą z kolei zyskać jak najwięcej.

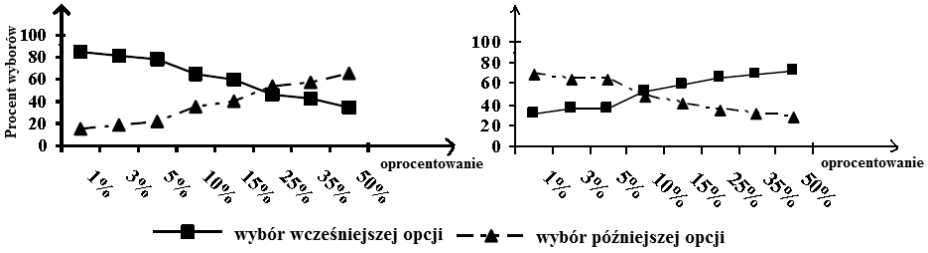
Kolejne badania przeprowadzono w Europie kontynentalnej (Faralla, Benuzzi, Nichell, Dimitri, 2010), motywując badanych do udzielania zgodnych z prawdą odpowiedzi doładowaniami telefonów na kartę wszystkich uczestników. Wartość doładowania była obliczana tak, że dla każdego ankietowanego losowano jedno pytanie związane z wpływami i jedno z wypływami, a następnie uśredniano odpowiedzi. Wyniki tego badania podsumowano na rysunku 2. Wynika z niego, że w około 80% wyborów oprocentowanie w wysokości 1% nie było wystarczająco wysokie dla badanych, by przekonać ich do inwestowania, a z drugiej strony w około 70% oprocentowanie 1% nie było wystarczająco wysokie, by przekonać ich wcześniejszej do spłaty. Jeżeli chodzi o wpływy, to zrównanie liczby wyborów wcześniejszej opcji i późniejszej osiągnięto by najprawdopodobniej przy 20% oprocentowaniu, a dla wypływów można szacować, że taką proporcję uzyskano by przy oprocentowaniu około 7,5%.

[2] Według autorów badań ta wartość *p* nie zapewnia istotności parametru na konwencjonalnie przyjmowanych poziomach istotności.

[3] Dwuczynnikowa ANOVA, p-value 0,0001.

[4] Efekt ten otrzymano przy tradycyjnym w badaniach tego typu sformułowaniu pytania, określając opóźnienia jako okresy czasu, nie zauważono opisanego efektu, gdy zamiast opóźnień podawano daty wypłat.

Rysunek 2. Procent odpowiedzi dla wpływów (po lewej) i wypływów (po prawej) dla różnych stóp oprocentowania



Źródło: Faralla i in. (2010).

2. Metoda badawcza

Badanie przeprowadzono w formie dwuczęściowej ankiety, w której udział wzięło łącznie 208 studentów. Wypełnienie poszczególnych części ankiety następowało w odstępie jednego tygodnia. Pytania były pytaniami zamkniętymi, ankietowany wybierał jedną z dwóch podanych opcji (w angielskiej literaturze określa się ten typ ankiety nazwą *choice*, w przeciwieństwie do metody *matching*). Stopy dyskonta zastosowane w pytaniach wahały się od 0% do powyżej 112% w skali roku. Badanych podzielono na cztery podgrupy wedle schematu przedstawionego w tabeli 1. Pytania w poszczególnych grupach różniły się od siebie jedynie kierunkiem i momentem przepływu pieniędzy, a ich forma była następująca:

Pan Fushimoto Kuoryaki jest zwykłym pracującym w biurze człowiekiem, żyjącym w kraju o stabilnej sytuacji politycznej, w którym inflacja od lat utrzymuje się na zerowym poziomie (ceny produktów w sklepach nie rosną, opłaty za gaz czy prąd pozostają niezmienione). Zarabia przeciętne pieniądze, które wystarczają mu na utrzymanie siebie i rodziny. Nie stać go zazwyczaj na żadne szaleństwa, ale też nie brakuje mu do pierwszego. Dysponując większą gotówką, mógłby kupić lepszy samochód, zabrać rodzinę na wakacje czy kupić dobry sprzęt elektroniczny do domu, mógłby też zainwestować na giełdzie albo w fundusz inwestycyjny czy w jakąś dobrą lokatę. No właśnie, *a propos*, jakiś czas temu panu Fushimoto udało się zaoszczędzić pewną kwotę i ulokować na lokacie elastycznej. Lokata ta wkrótce wygasa, ale wedle umowy właściciel lokaty ma prawo wybrać jeden z dwóch momentów wypłacenia pieniędzy. Wkrótce pan Fushimoto wybiera się do banku, żeby poinformować bankiera o tym,

kiedy woli wypłacić pieniądze, ale jeszcze dokładnie nie wie, jakie kwoty zostaną mu zaproponowane. Doradź mu, co powinien wybrać w każdym z poniższych przypadków (dla ułatwienia decyzji kwoty przekonwertowano na złotówki).

– 9 438,74 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 479,17 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 521,98 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 567,44 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 615,90 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 667,76 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 723,50 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 783,74 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 815,77 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 849,21 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 884,21 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 920,89 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 959,42 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 9 975,40 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni
– 10 000 zł za tydzień czy 10 000 zł za pięć tygodni"

Tabela 1. Schemat podziału ankietowanych na podgrupy

Podgrupa	Tydzień pierwszy	Tydzień drugi
1	Wpływ za tydzień czy za 5 tygodni	Wpływ natychmiast czy za 4 tygodnie
2a	Wpływ natychmiast czy za 4 tygodnie	Wypływ natychmiast czy za 4 tygodnie
2b	Wypływ natychmiast czy za 4 tygodnie	Wpływ natychmiast czy za 4 tygodnie
3	Wypływ za tydzień czy za 5 tygodni	Wypływ natychmiast czy za 4 tygodnie
4	Wpływ za tydzień czy za 5 tygodni	Wypływ za tydzień czy za 5 tygodni
4a	Wypływ za tydzień czy za 5 tygodni	Wpływ za tydzień czy za 5 tygodni

Źródło: opracowanie własne.

3. Rezultaty

Z punktu widzenia przeprowadzonego badania najważniejsze są odpowiedzi w podgrupach drugiej i czwartej. W podgrupie drugiej otrzymano 35 par popraw-

nych odpowiedzi (tj. par z dwóch tygodni) wśród tych samych osób, a w podgrupie czwartej 27 par. Ogólnie z ponad 200 osób, które brały udział w badaniu, około 10% wypełniło ankietę albo tylko w jednym tygodniu, albo pomijając któryś punkt, a kolejne 10% osób wypełniło ankietę błędnie[5].

Dla każdej osoby oznaczono punkt, w którym zmieniła ona swoją odpowiedź z wyboru późniejszej opcji na wybór wcześniejszej opcji i dzięki temu oszacowano subiektywną stopę dyskonta w danej sytuacji. Ankietowanych, którzy wybierali albo jedynie opcje wcześniejsze, albo jedynie opcje późniejsze, uznawano za osoby o stopie dyskonta mniejszej lub równej zero lub wyższej od 112% rocznie (w zależności od kierunku przepływu).

Porównując odpowiedzi na poziomie jednostki otrzymano następujące wyniki:

W grupie, w której wpłata/wypłata następowała za tydzień lub za pięć tygodni, 15 osób cechowało się takimi samymi stopami dyskonta dla kredytów i depozytów, 5 osób silniej dyskontowało ratę kredytu niż wypłatę depozytu, a 7 osób miało wyższą stopę dyskonta przy decydowaniu o momencie wypłaty depozytu.

W grupie, w której wpłata/wypłata następowała natychmiast lub za cztery tygodnie, 9 osób miało równe stopy dyskonta dla kredytów i depozytów, 7 osób dyskontowało silniej wypływ pieniędzy, a 19 osób wpływ.

Okazuje się, że sporo osób cechowało się równymi stopami zarówno dla depozytów, jak i kredytów, a najwięcej (sumując wyniki z obydwu podgrup) silniej dyskontowało wpływy. Jest to wynik niezgodny z tym uzyskanym przez Shelley przy scenariuszu neutralnym. Może to być skutkiem zastosowania odmiennej procedury zadawania pytań – mimo że scenariusz Shelley nazwany został neutralnym, wydaje się, że jednak taki nie był, ponieważ proszono o podanie wartości obecnej przyszłego przepływu. Prawdopodobnie pytanie zadane w drugą stronę, czyli o wartość przyszłą obecnego przepływu, dałoby inne wyniki. W polskim badaniu natomiast wyeliminowano ten dodatkowy czynnik w postaci kierunku przeliczania wartości przepływu (z momentu późniejszego na wcześniejszy lub z momentu wcześniejszego na późniejszy). Inną sprawą jest to, że na silniejsze dyskontowanie wpływów możemy popatrzeć inaczej – jak na wyższą wymaganą stopę zwrotu z inwestycji, a na słabsze dyskontowanie kredytu, jak na niezgodę na dopłacanie do tego, co pan Fushimoto miałby spłacić (ponieważ zysk jest słabiej odczuwany niż strata, to trzeba większego zysku, by jednostka

[5] Ankietę uznaje się za błędnie wypełnioną, gdy np. ankietowany woli dostać teraz 9438,74 zł niż 10 000 zł za 4 tygodnie, a równocześnie woli dostać 10 000 zł za 4 tygodnie niż 9 479,17 zł teraz.

przystała na późniejszy odbiór pieniędzy, a już niższa strata daje bodziec do szybszej spłaty). Poza tym chęć do jak najszybszej spłaty kredytu może wynikać z polskiej kultury, większość Polaków nie chce żyć z kredytem, woli go spłacić jak najszybciej, by uniknąć ryzyka związanego ze spłatą w przyszłości.

Oprócz analizy zachowania poszczególnych jednostek zbadano także zachowanie stóp dyskonta na poziomie całej grupy. Średnie stopy dyskonta dla wszystkich osób biorących udział w badaniu zawarto w tabelach 2 i 3.

Tabela 2. Średnie stopy dyskonta przy wyborze pomiędzy przepływem za tydzień a przepływem za pięć tygodni

	Średnia zannualizowanych stóp
Depozyt	48,94% (n = 91)
Kredyt	44,07% (n = 67)

Źródło: opracowanie własne.

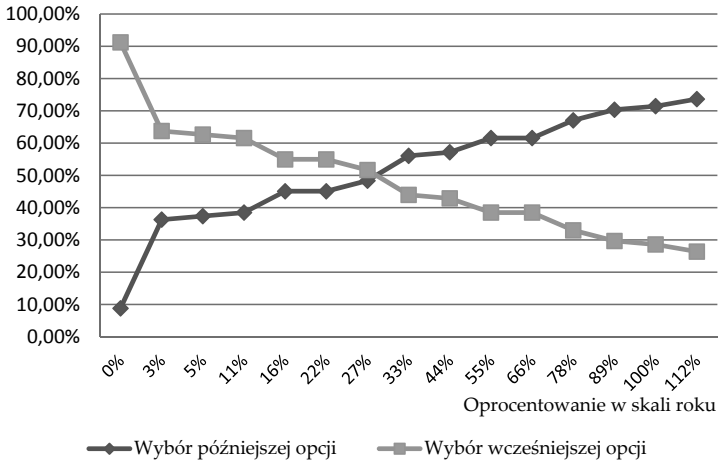
Tabela 3. Średnie stopy dyskonta przy wyborze pomiędzy przepływem natychmiast a przepływem za cztery tygodnie

	Średnia zannualizowanych stóp
Depozyt	26,77% (n = 88)
Kredyt	16,92% (n = 89)

Źródło: opracowanie własne.

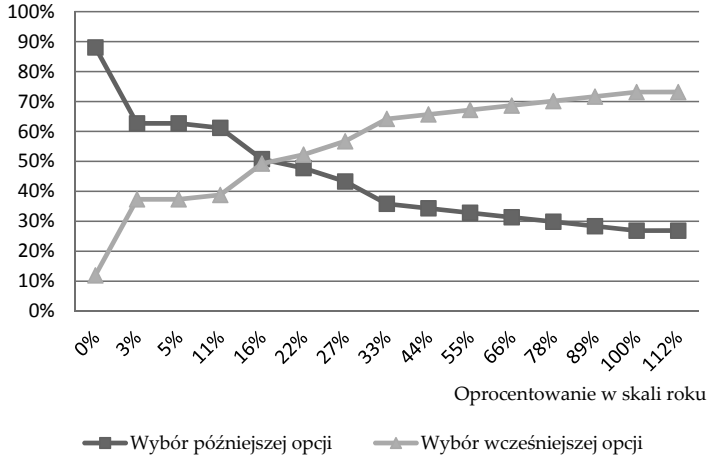
Zarówno przy wcześniejszym przepływie odroczonym, jak i nie średnie stopy dyskonta są wyższe dla depozytu niż dla kredytu, choć różnica ta nie jest istotna statystycznie (przy poziomie istotności 0,05). Można by więc przyjąć, że średnio rzecz ujmując, polscy studenci nie ulegają zbyt silnemu wpływowi efektu kierunku przepływu pieniądza, jednak rezultaty jeszcze jednej analizy mogą temu przeczyć. Na rysunkach 3, 4, 5 i 6 przedstawiono, jaki procent osób wybierał wcześniejszą lub późniejszą opcję przy danym oprocentowaniu/stopie dyskonta. Zrównanie liczby osób wybierających wcześniejszą i późniejszą opcję najprawdopodobniej nastąpiłoby w przypadku kredytów przy niższym oprocentowaniu niż w przypadku depozytów, choć różnica ta jest bardziej widoczna w przypadku, gdy wcześniejszy przepływ jest odroczony (około 28% *vs* około 18% w przypadku wystąpienia opóźnienia i około 5% vs około 2% przy braku opóźnienia).

Rysunek 3. Procent wyborów wcześniejszej i późniejszej opcji przy danym oprocentowaniu przy pytaniu o depozyt wypłacany za tydzień lub za pięć tygodni



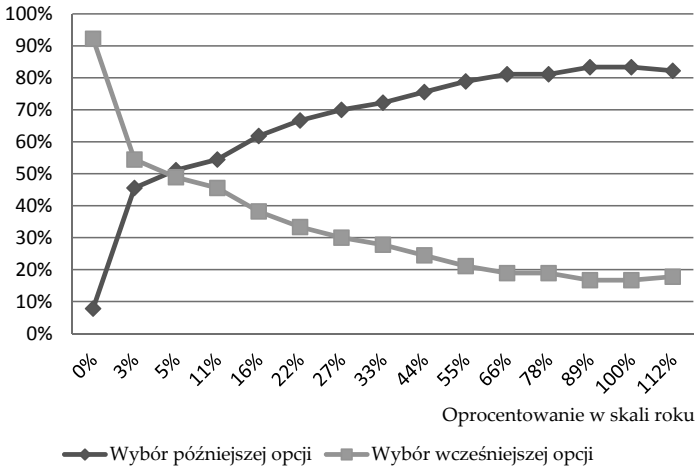
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 4. Procent wyborów wcześniejszej i późniejszej opcji przy danym oprocentowaniu przy pytaniu o kredyt spłacany za tydzień lub za pięć tygodni



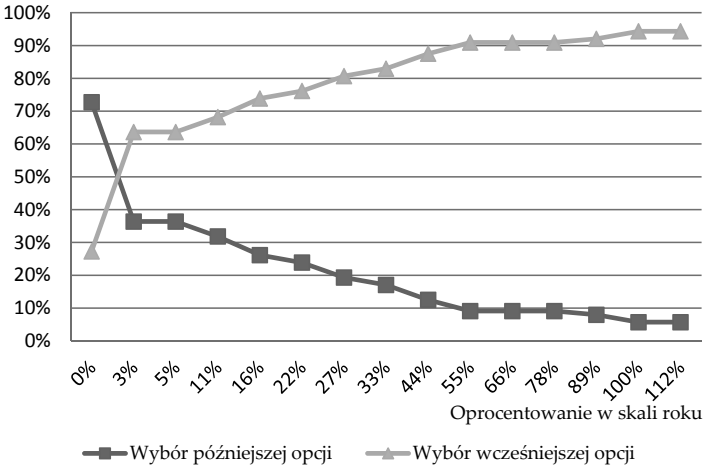
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 5. Procent wyborów wcześniejszej i późniejszej opcji przy danym oprocentowaniu przy pytaniu o depozyt wypłacany natychmiast lub za cztery tygodnie



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 6. Procent wyborów wcześniejszej i późniejszej opcji przy danym oprocentowaniu przy pytaniu o kredyt spłacany natychmiast lub za cztery tygodnie



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że polscy studenci dyskontują wypływy pieniężne z taką samą siłą jak wpływy, co oznacza, że postawiona na wstępie hipoteza nie została potwierdzona. Jeśli obserwowany jest efekt znaku, to raczej taki, przez który potrzeba wyższego oprocentowania, by przekonać jednostkę do późniejszego odbioru pieniędzy z depozytu, niż wystarczy, by skłonić ją do wcześniejszej spłaty kredytu. Jak już wspomniano, może to wynikać z domniemanej awersji Polaków do długów oraz z niechęci do spłacania jeszcze wyższej kwoty niż ta wcześniejsza. Odmienne postrzeganie zysków i strat przejawia się więc w wypadku wyboru w czasie tym, że badani są bardzo wrażliwi na każde zwiększenie wysokości poniesionej straty, natomiast znacznie słabiej odczuwają zwiększenie zysku, dlatego przyrost ten musi być znaczący, by wybrali opcję odroczoną.

Literatura

Benzion, U., Rapoport, A., Yagil, J. (1989). Discount rates inferred from deciosions: an experimental study. *Management Science*, *3* (35), 270–284.

Faralla, V., Benuzzi, F., Nichell, P., Dimitri, N. (2010). *Gain and losses in intertemporal preferences: a behavioural study*. LABSI working papers. Pobrano z: http://www.labsi.org/wp/labsi29.pdf (15.082011).

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk, *Econometrica*, *2* (47), 263–292.

Read, D., Orsel, B., Rahman, J., Frederick, S. (2004). *Four score and seven years from now*: *the date/delay effect in temporal discounting, working paper*. Pobrano z: http://eprints.lse.ac.uk/22749/(11.10.2011).

Shelley, M.K. (1993). Outcome signs, question frames and discount rates. *Management Science*, *39*, 806–815.

DISCOUNTING OF DEFERRED PROFITS AND LOSSES IN VIEW OF THE PROSPECT THEORY

Abstract

The prospect theory assumes that while making decisions, people assess available possibilities from a certain reference point. Events which in their relation to the reference point are treated as losses are felt more strongly than those perceived as gains. Numerous studies suggest that this is precisely the case in intertemporal choice as future monetary payments are discounted to a larger degree than receipts. Moreover, surveys indicate that people apply various rates when asked how much money they would have to get now in order to give up a thousand PLN in a year (the amount paid today should be smaller, which may cause that such an exchange feels like a loss), and various rates when asked how much they would like to get in exchange for waiting to pocket a thousand PLN, which should be paid today (in this situations respondent may feel as if he were gaining something). It is the other way round, if the interested party was to transfer the amounts to another agent. The article presents the results of the survey regarding the discounting of gains and losses conducted among the students of two higher education institutions in Wrocław. The results suggest that people fairly often discount monetary payments as strongly as monetary receipts. If the effect of outcome sign is observed, then it is rather the kind of effect by which one has to offer higher interest rates to induce somebody to withdraw their deposit money at a later point in time than the interest rate needed to induce people to repay their credit earlier.

Keywords: intertemporal choice, outcome sign effect, subjective discount rates

JEL codes: D90, G02

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-08

Maria Forlicz[*]
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Instytut Ekonomii
Tomasz Rólczyński[**], **Julita Markiewicz-Patkowska**[***]
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu
Wydział Finansów i Zarządzania
Piotr Oleśniewicz[****]
Akadamia Wychowania Fizycznego we Wrocławiu
Instytut Turystyki i Rekreacji

IMPACT OF INFORMATION ABOUT RISK ON THE ATTRACTIVENESS OF TOURIST TRAVEL

ABSTRACT

The aim of the paper is to investigate how information on the two kinds of risk (natural and involving human activity) varying in their level influences the assessment of holiday attractiveness. The impact of a political and natural risk on the assessment of attractiveness of tourist offers was evaluated.

The achievement of the paper's objective was done based on an experimental study carried out on 353 individuals studying at two different higher education institutions. The data

[*] E-mail: mforlicz@ue.wroc.pl

[**] E-mail: tomasz.rolczynski@wsb.wroclaw.pl

[***] E-mail: julita.markiewicz-patkowska@wsb.wroclaw.pl

[****] E-mail: piotr.olesniewicz@awf.wroc.pl

obtained were subject to statistical analysis using classic and location descriptive measures, linear regression and statistical tests such as one-way ANOVA.

We did not find evidence that people react differently to different risks, but the results indicate that the sensitivity of measures of reaction (changes in prices and attractiveness) is not the same.

Keywords: risk, rational choice, tourism

Introduction

According to rational choice theory and expected utility theory, two actions that can bring the same results with the same probabilities should be valued equally by a decision maker. Nevertheless, scientists have often observed behaviors deviating from these theories' assumptions (Tversky, Kahneman, 1986). Following the latest data[1] on changes in demand for travels in countries like Italy and France[2], it seems that people are more sensitive to information on terrorist attacks than, for example, to earthquakes. Since it is not possible to compare *ceteris paribus* decline in demand in real cases, the authors decided to work in laboratory conditions. However, what is to be investigated is not demand but:

- how the nature of risk influences attractiveness of holiday destinations,
- how changes in probabilities of harmful events affect the price that people are willing to pay for holiday and the attractiveness of a tourist offer,
- if information on risk affects more the price people are willing to pay for a trip or attractiveness (measured on a 7 point scale) of the trip.

The aim of the paper is to examine how the information about the two kinds of risk of different levels impacts the assessment of holiday attractiveness.

Therefore, we are going to verify the following hypotheses:

Hypothesis 1. Potential clients' reaction to the additional knowledge about risk varies depending on the nature of the risk

[1] www.insee.fr/en/statistiques/2578079#titre-bloc-16 (31.03.2017); www.istat.it/en/archive/tourism (31.03.2017).

[2] Central Italy has suffered from several big earthquakes in 2016 and 2017, France has often been targeted by terrorists in the past few years.

Hypothesis 2. Potential clients' reaction to the additional knowledge about risk is different in terms of price changes and changes in attractiveness expressed *explicite*.

The hypotheses will be verified using the data obtained based on the experimental study where the persons surveyed responded to questions while being influenced by selected pieces of information given to them.

1. Basics of choice under risk

To some extent, the explanation why certain actions deviate from those maximizing the expected value can be found in Simon's views (1957), who argues that people are characterized merely by bounded rationality. Likewise, Kahneman and Tversky (1974) do not agree with the traditional concept of rationality and, supported by their studies, they argue that the bounded rationality is the result of the time pressure and complexity of information.

Many researchers emphasize the fact that a subjective perception of probability plays an important role in decision-making in the presence of risk. It is believed that people tend to underestimate large probabilities and overestimate small probabilities (Bahill, Madni, 2016). Moreover, the research conducted by Gonzaleza and Wu also shows that people are more sensitive to changes in probability at the ends of an interval rather than in the middle of an interval (Gonzalez, Wu, 1999), so, e.g., they value more the probability of reducing a loss risk from 10% to 5% than from 40% to 35% level. According to Tversky and Kahneman's observations, people are willing to pay more for the elimination of a potential loss, in other words, for reducing the probability of incurring any losses to 0, e.g. from 10% level, than for reducing the probability of incurring a loss from 40% to 30% (Tversky, Kahneman, 1981), which was called non-linearity of probability. Those findings relate to the so called certainty effect which consists in a bigger decrease in expected utility of a gamble (with positive results i.e. gains) when the probability of winning drops from 1 to 0,9 than when it falls from 0,5 to 0,4 (Tversky, Kahneman, 1986). At the same time the observation made was that the certainty effect disappears or gets reduced when the certainty is replaced with an option involving probabilities which are close to unity. In other words, if all decisions are made under risk, then, even if the risk is very small, the certainty preference does not occur systematically (Weber, 2015, p. 7). Since the difference between the probability equal to 1 and the probability that is not equal to

one (also including zero and nonzero probability) is huge from the psychological point of view, what Wakker, Thaler and Tversky show seems quite logical (1997). They argue that consumers are willing to pay a considerable premium for the certainty on the insurance market. They examined probabilistic insurance, i.e. insurance policies with a small probability that the client will not be paid compensation. It turns out that clients demand a 20% reduction in their insurance premiums in order to compensate for 1% risk of default.

As it was mentioned before we are going to examine how changes in the probabilities of harmful events affect the price that people are willing to pay for holiday and the attractiveness of a tourist offer. On the basis of literature, we would expect stronger reactions (increases in price and attractiveness) to the information about no risk of harmful events than to the information that a small or big probability of harmful events exists. On the other side, most studies show that there is a big difference between willingness to pay and willingness to accept. For example, Knetsch and Sinden (1984) conducted a survey dividing respondents into two groups. Half of them received a lottery ticket and was asked to say for how much money they were willing to sell it, while the other half without lottery tickets was to name the price for which they would be willing to buy the ticket. On average, sellers wanted much more money for the ticket than buyers. Therefore it is to be expected that the price change when the price is increased (due to positive information) will be lower (as to the absolute value) than the required price reduction when there is information on the presence of some nonzero risk.

2. Results

In order to verify the hypotheses stated a preliminary survey was conducted[3].

Objects

The survey was conducted on 353 students of Wroclaw University of Economics and WSB University in Wroclaw. Around 80% were women. Average age of participants was 23.

Methodology

Each of the group of students was presented with an offer to stay in a hotel located in an exotic place. It consisted of photographs of the hotel, beach and de-

[3] An extended version with use of a representative sample is planned as soon as we receive financing.

scription of facilities offered by the hotel and tourist attractions nearby. Then each participant received a questionnaire to fill in. It comprised 6 questions. Five questions (number 1, 2, 3, 5 and 6) were always the same:

Question 1

You have just seen a holiday offer. Please assess the attractiveness of the travel destination. Mark the relevant box with an X.

Unattractive	Very little attractive	Little attractive	average	Rather attractive	Attractive	Very attractive

Question 2

How much would you be willing to pay for a two-week holiday in this hotel (including flight, basic insurance and care of a resort representative)? Please name the price for one person in a double room.

Question 3

The basic insurance package for this kind of holiday covers the cost of medical treatment up to 30 000 euro, accident insurance up to 3500 euro. Would you be willing to purchase a supplementary travel insurance covering medical treatment costs up to 60 000 euro, accident insurance up to 15 000 euro for the price of 300 zł (approximately 70 euro), covering, among other things, medical assistance, transport of the deceased to their home country, hospital stay and assistance of specialist doctors?

Question 5

After having received the above information, please answer the question again: how much will you be willing to pay for a two-week holiday in this hotel (including flight, basic insurance and care of a resort representative) being aware of possible dangers?

Please name the price for one person in a double room.

Question 6

Would you be willing to purchase a supplementary travel insurance covering the costs of medical treatment up to 60 000 euro, accident insurance up to 15 000 euro for the price of 300 zł (approximately 70 euro) covering, among other things,

medical assistance, transport of the deceased to their home country, hospital stay and assistance of specialist doctors?

Only the fourth question differed. In this question information about risk was given (note this information was significant to questions 5 and 6). Different scenarios looked as shown in Table 1.

Table 1. Additional information about risks among scenarios A, B, C, D and E

Scenario A (Code UWT)	According to the information of the Ministry of Foreign Affairs, there is a moderately high terrorist threat in the travel destination region. Please re-evaluate the offer.
Scenario B (Code UWN)	According to the information of the Ministry of Foreign Affairs, there is a moderately high risk of earthquake or tsunami in the travel destination region. Please re-evaluate the offer.
Scenario C (Code BZ)	According to the information of the Ministry of Foreign Affairs, there is no risk of earthquake neither tsunami nor terrorist threat in the travel destination region. Please re-evaluate the offer.
Scenario D (Code UNT)	According to the information of the Ministry of Foreign Affairs, there is a moderately low terrorist threat in the travel destination region. Please re-evaluate the offer.
Scenario E (Code UNN)	According to the information of the Ministry of Foreign Affairs, there is a moderately low risk of earthquake or tsunami in the travel destination region. Please re-evaluate the offer.

Source: own work.

340 valid sheets were obtained. Some needed to be excluded because of lacking answers or irrational answers.

Firstly we calculated how participants changed the price they were willing to offer:

$$\Delta P = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \tag{1}$$

where:

ΔP – percentage change in price

P_0 – price before information,

P_1 – price after information.

Secondly we calculated changes in attractiveness:

$$\Delta A = A_1 - A_0 \tag{2}$$

where

ΔA – change in attractiveness,

P_0 – attractiveness before information,

P_1 – attractiveness after information.

Average, mean and mode of ΔP and ΔA are showed in Table 2. Afterwards we checked whether for each type of information given ΔP and ΔA were on average significant (dependent sample t-test for changes in attractiveness, single variable t-test for prices[4]). Each information had a significant effect on prices (although when the information about a small risk of terrorist attack was given the price change was not significant at 0.001 level. After reviewing the data we noticed that some of participants considered this information as positive and raised prices) and attractiveness.

Table 2. Descriptive statistics of changes in prices and attractiveness

Variable	Scenario	N	Average	Mean	Mode	Standard deviation
ΔP	BZ	78	0.069	0.00	0.00	0.182
ΔA	BZ	78	0.282	0.00	0.00	0.532
ΔP	UNN	64	–0.082	0.00	0.00	0.151
ΔA	UNN	64	–0.656	0.00	0.00	0.979
ΔP	UNT	51	–0.095	0.00	0.00	0.274
ΔA	UNT	51	–0.373	0.00	0.00	0.958
ΔP	UWN	90	–0.282	–0.25	0.00	0.209
ΔA	UWN	90	–1.544	–1.00	–1.00	1.291
ΔP	UWT	57	–0.29	–0.25	0.00	0.213
ΔA	UWT	57	–1.667	–1.00	–1.00	1.393

Source: own work.

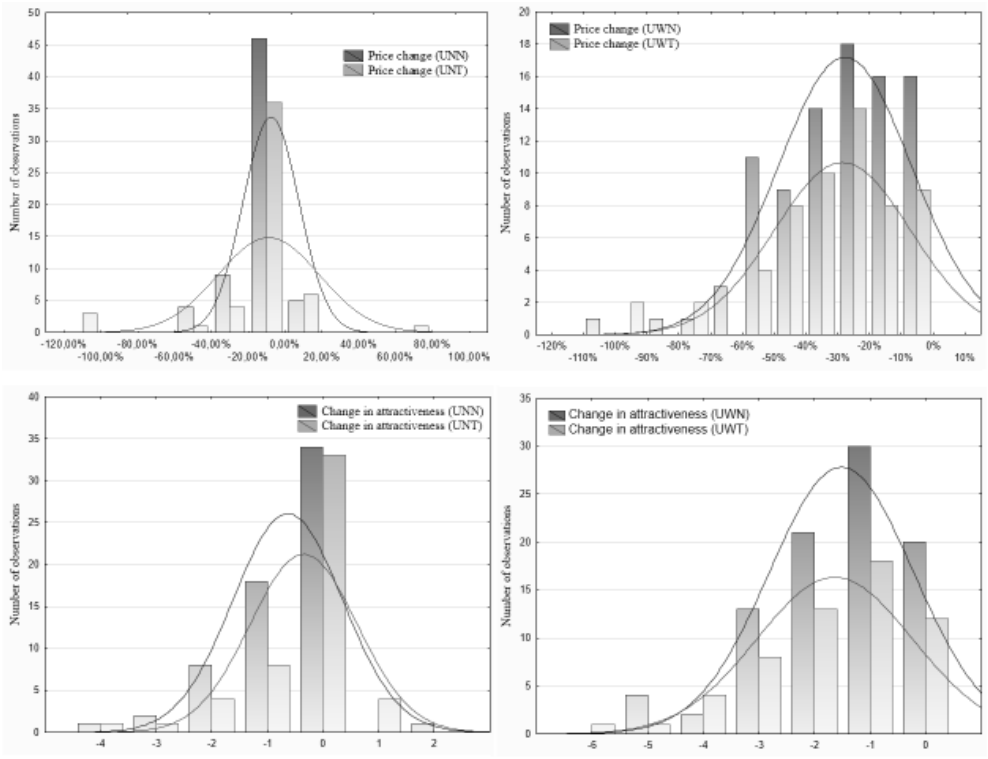
To verify hypothesis 1, a one-way Anova was conducted. It showed that for two variables there were significant changes in averages between the scenarios (with p-value in each case lower than 0.000000). Post hoc least significant difference test's results show that significant differences can only be found between different levels

[4] If dependent sample t-test for changes in prices was used, it would check if there was a change in absolute values. As there might have been for example a person who valued a trip at 100000 and after receiving information at 1000, and ten people valuing it 2000 before and after dependent sample t-test in this case could give a misleading answer.

of risk and, in line with statistical rules, there are no significant differences in average changes (neither for prices, nor for attractiveness) between scenarios saying that there is a nonzero probability of natural disaster, and scenarios saying there is a nonzero probability of terrorist attacks.

We can only see some difference if we look at the distributions of changes in prices and attractiveness (Fig. 1). One can notice that participants were more unanimous when they dealt with natural risks.

Figure 1. Distributions of changes in prices and attractiveness



Source: own work.

It is also visible looking at the results that each time the probability of a harmful event is lowered, an increase in prices and increase in attractiveness occurs (ceteris paribus).

What was expected was that participants would be willing to pay extra premium for certainty of safety which would effect big changes in plus in prices and attractiveness upon receiving information about no risk of harmful events. However, especially for prices, the leap was smaller than for any other type of information (0.06866 vs. –0.0819, –0.0946, –0.2818; –0.2899)

In order to verify hypothesis 2 we can first compare values in Table 2. In the case of the information about relatively small risk, the mean and modal choice was not to change prices and not to change attractiveness. For relatively high risk the modal choice was not to change price but change attractiveness (we can compare neither mean values nor average because they are expressed in different units, we only let ourselves compare no changes [zero's] with some changes [no zero's]. Following this, we can take into account the correlation coefficients between drops/increases in attractiveness and prices. The correlation was not usually very high (between 0.42 and 0,79) but in each case there was a significant relationship between the variables investigated. It is difficult to check which variable is more strongly affected by the information about risk because, as it was mentioned before, ΔP and ΔA are expressed in different units. To make a comparison, we decided to standardize both variables

$$\Delta P_S = \frac{\Delta P - \overline{\Delta} P}{S(\Delta P)} \tag{3}$$

$$\Delta A_S = \frac{\Delta A - \overline{\Delta} A}{S(\Delta A)} \tag{4}$$

where:

$\Delta P_S, \Delta A_S$ – standardized values of $\Delta P, \Delta A$ respectively,
$S(...)$ – standard deviation,
$\overline{\Delta} P, \overline{\Delta} A$ – average changes in prices and attractiveness

and afterwards to estimate parameters of linear regression with ΔP_S as a dependent variable and ΔA_S as an independent variable. The value of a slope parameter equal 1 would mean that the strength of reaction is the same for price and attractiveness. A slope higher than one implies that the reaction expressed in prices was stronger than the one expressed in attractiveness. A slope lower than one that the reaction expressed in prices was weaker than reaction in attractiveness. For the sce-

narios UNN, UWN and UWT the null hypothesis about the slope being equal to one has to be rejected and one can believe that the slope is smaller than 1. For the other scenarios the null hypothesis should not be rejected.

We also investigated how many participants did not change price level, how many participants did not change attractiveness, how many participants changed both, how many participants changed only price and how many participants changed only attractiveness. A summary of these calculations is presented in Table 3. According to the data, changes in prices were occurred more often than changes in attractiveness, which somehow contradicts the earlier calculation. It is, however, possible that the changes in prices appeared more frequently but were of a smaller size.

Table 3. Changes in prices and attractiveness at individual level

Scenario	No changes in price	No changes in attractiveness	Changes in both price and attractiveness	Changes only in price	Changes only in attractiveness	No changes
BZ	72%	76%	14%	14%	10%	62%
UNN	48%	53%	34%	17%	13%	36%
UNT	39%	65%	33%	27%	2%	37%
UWN	17%	22%	73%	10%	4%	12%
UWT	16%	21%	68%	16%	11%	5%

Source: own work.

Conclusion

In general, hypothesis 1 assuming that people would respond differently when dealing with risks of different nature cannot be confirmed. Averages, means and modal choices were equal between scenarios with the same risk level but of different nature. There exist only small differences between the distribution of answers.

Hypothesis 2 saying that prices are affected with different strength than attractiveness was confirmed. However, it is not possible to say (because it depends on the measure we use) which of these variables was affected more.

In summing up the study, we can assert that there was no statistically significant difference in respondents' reactions to various risks. The surveyed also reacted in a similar way to the change in the level of threats, regardless of what kind of threat that was.

References

Bahill, A.T., Madni, A.M. (2016). *Tradeoff decisions in system design*. Springer International Publishing.

Bishop, R., Heberlein, T. (1979). Measuring values of extramarket goods: are indirect measures biased? *American Journal of Agricultural Economics*, *5* (61), 926–930.

Botelho, A., Pinto, L. (2002). Hypothetical, real, and predicted real willingness to pay in open-ended surveys: experimental results. *Applied Economics Letters*, *9* (15), 993–996.

Chang, J., Lusk, J., Norwood, F. (2009). How closely do hypothetical surveys and laboratory experiments predict field behavior? *American Journal of Agricultural Economics*, *2* (91), 518–534.

Dohmen, T. (2005). *Individual risk attitudes: new evidence from a large, representative, experimentally-validated survey*. IZA Discussion Papers, no. 1730,

Duarte, F., Rosa, C. (2015). *The Equity Risk Premium: A Review of Models*. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, no. 714.

Fifer, S. (2011). *Hypothetical bias in stated preference experiments: is it a problem? And if so, how do we deal with it?* Retrieved from: http://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/2123/7923/1/sj-fifer-2011-thesis.pdf (20.10.2015).

Forlicz, M., Rólczyński, T. (2016). Hipotetyczne i rzeczywiste decyzje podejmowane w warunkach ryzyka. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *301*, 25–43.

Gonzalez, R., Wu, G. (1999). On the shape of probability weighting function. *Cognitive Psychology*, *38*, 129–166.

Kahneman, D., Tversky, A. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, *185*, 1124–1130.

Knetsch, J.L., Sinden, J.A. (1984). Willingness to pay and compensation demanded: experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value. *The Quarterly Journal of Economics*, *3* (99), 507–521.

List, J., Shogren, J. (1998). Calibration of the difference between actual and hypothetical valuations in a field experiment. *Journal of Economic Behavior and Organization*, *37*, 193–205.

Neill, H., Cummings, R., Ganderton, P., Harrison, G., McGukin, T. (1994). Hypothetical surveys and real economic commitments. *Land Economics*, *70*, 145–154.

Simon, H. (1957). *Models of Man*. New York: Wiley.
Tversky, A., Kahneman, D. (1981). The framing of decision and the psychology of choice. *Science*, *211*, 453–463.
Tversky, A., Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, *4* (59), 251–278.
Wakker, P., Thaler, R.H., Tversky, A. (1997). Probabilistic Insurance. *Journal of Risk and Uncertainty*, *1* (15), 7–28.
Weber, J. (2015). *Essays in financial literacy & decision making. PhD thesis*. Nottingham: University of Nottingham.

Websites

www.insee.fr/en/statistiques/2578079#titre-bloc-16 (31.03.2017).
www.istat.it/en/archive/tourism (31.03.2017).
www.sethgodin.typepad.com/seths_blog/2011/01/the-certainty-premium.html 11 January 2011 (28.02.2017).

WPŁYW INFORMACJI O ZAGROŻENIACH NA OCENĘ ATRAKCYJNOŚCI WYJAZDÓW TURYSTYCZNYCH

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie, w jaki sposób informacja o dwóch rodzajach ryzyka (naturalnym i obejmującym działalność człowieka) różniących się poziomem wpływa na ocenę atrakcyjności wakacji. Oceniono wpływ ryzyka politycznego i naturalnego na ocenę atrakcyjności ofert turystycznych.

Realizacja celu artykułu została oparta na eksperymentalnych badaniu przeprowadzonym na 353 osobach uczących się w dwóch różnych instytucjach szkolnictwa wyższego. Uzyskane dane poddano analizie statystycznej, stosując klasyczne i lokalizacyjne miary opisowe, regresję liniową i testy statystyczne, takie jak jednoczynnikowa ANOVA. Nie znaleziono dowodów, że ludzie różnie reagują na różne rodzaje ryzyka, ale wyniki wskazują, że wrażliwość miar reakcji (zmiany cen i oceny atrakcyjności) nie są takie same.

Słowa kluczowe: ryzyko, racjonalny wybór, turystyka

Kody JEL: D12, Z30

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-09

Tomasz Grabia*
Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

CZYNNIKI UTRUDNIAJĄCE SKUTECZNE ODDZIAŁYWANIE POLITYKI FISKALNEJ NA GOSPODARKĘ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest zidentyfikowanie czynników utrudniających skuteczne oddziaływanie polityki fiskalnej na gospodarkę. Analiza tych czynników ukazuje wiele problemów, z którymi muszą zmierzyć się decydenci niezależnie od tego, czy przyjmą strategię stymulacji, czy zacieśnienia fiskalnego. Na podstawie artykułu stwierdzono, że do najważniejszych czynników utrudniających prowadzenie skutecznej polityki fiskalnej należy zaliczyć: brak jej wiarygodności, zastosowanie nieadekwatnego instrumentarium, brak koordynacji z polityką monetarną oraz opóźnienia wewnętrzne i zewnętrzne związane z podejmowanymi decyzjami. Jedynie pierwsze dwa spośród ww. problemów władze mogą starać się minimalizować poprzez zwiększenie transparentności polityki fiskalnej i prawidłowe diagnozy sytuacji ułatwiające odpowiedni mix w zastosowaniu strategii dotyczącej zmiany wydatków rządowych i podatków.

Słowa kluczowe: wiarygodność polityki fiskalnej, koordynacja polityki fiskalnej i pieniężnej, instrumentarium polityki fiskalnej, opóźnienia wewnętrzne i zewnętrzne polityki fiskalnej

* Adres e-mail: tomasz.grabia@poczta.onet.pl

Wprowadzenie

Przed polityką fiskalną stoi wiele problemów związanych z wyborem odpowiedniej strategii. Do podstawowych dylematów należy zaliczyć m.in. wybór polityki na zasadach dyskrecjonalności lub opartej na regule. Ponadto należy rozstrzygnąć, czy w większym stopniu powinna mieć ona charakter ekspansywny, czy restrykcyjny[1], co znajduje odzwierciedlenie w tradycyjnym sporze między zwolennikami podejścia keynesowskiego i neoklasycznego. W ramach konsensusu często podkreśla się, że dobra polityka fiskalna powinna być antycykliczna, co oznacza stymulację w okresie spadkowych faz cyklu koniunkturalnego, a zacieśnienie w czasie ożywienia i rozkwitu.

Poza tym niekiedy zwraca się uwagę, że stopień restrykcyjności polityki fiskalnej powinien zależeć także od innych czynników, np. siły efektów mnożnikowych (Christiano, Eichenbaum, Rebelo, 2009, s. 15–27; DeLong, Summers, 2012, s. 246; Eggertsson, 2010, s. 60, 79) czy wyjściowego poziomu zadłużenia.

Warto podkreślić, że nawet w przypadku trafnej diagnozy co do strategii polityki fiskalnej dotyczącej stopnia jej restrykcyjności, z punktu widzenia pobudzania wzrostu gospodarczego, skuteczność działań władz fiskalnych może być ograniczona. Z prowadzeniem skutecznej polityki fiskalnej wiąże się bowiem wiele problemów. Za najważniejsze z nich uznano: 1) brak pełnej wiarygodności polityki fiskalnej; 2) trudności z wyborem optymalnego instrumentarium w zakresie odpowiednich proporcji między zmianą wydatków i dochodów budżetowych; 3) brak koordynacji polityki budżetowej z polityką pieniężną; 4) opóźnienia wewnętrzne i zewnętrzne w oddziaływaniu polityki fiskalnej na gospodarkę. Należy podkreślić, że rząd może starać się minimalizować te problemy jedynie w dwóch pierwszych przypadkach. W dwóch kolejnych możliwości rządzących w tym zakresie są natomiast znacznie ograniczone.

W artykule opisano wątpliwości związane z ww. czynnikami. Ma on charakter teoretyczny i jest oparty na przeglądzie literatury przedmiotu (zarówno teorii, jak i badań empirycznych). Analiza ma charakter ogólny i nie dotyczy żadnej konkretnej

[1] Pomimo wskazywanych niekiedy w literaturze różnic między polityką fiskalną a budżetową dla uproszczenia pojęcia te są stosowane wymiennie. Ponadto na określenie ekspansywnej polityki fiskalnej (budżetowej), polegającej na wzroście wydatków sektora finansów publicznych lub obniżaniu podatków, w dalszej części tekstu stosuje się wyrażenie „stymulacja" lub „ekspansja fiskalna". Z kolei na określenie restrykcyjnej polityki fiskalnej (budżetowej), polegającej na obniżaniu wydatków sektora finansów publicznych lub zwiększaniu podatków, stosuje się wyrażenie „zacieśnienie fiskalne".

gospodarki. W niektórych przypadkach odwołano się jednak do przykładów z historii i praktyki gospodarczej Polski oraz innych krajów (m.in. Grecji, Włoch, USA).

Celem artykułu jest zidentyfikowanie i omówienie problemów utrudniających prowadzenie skutecznej polityki fiskalnej. Próbie wstępnej weryfikacji poddano w związku z tym hipotezę, zgodnie z którą skuteczność polityki fiskalnej zależy nie tylko od kompetencji władz, lecz także od czynników zewnętrznych.

1. Czynniki zależne od rządu

1.1. Wiarygodność polityki fiskalnej

Niezależnie od tego, czy rząd zdecyduje się na ekspansję, czy na zacieśnienie fiskalne, żeby jego działania były skuteczne, powinny charakteryzować się dużym stopniem wiarygodności. Innymi słowy, aby przyjęta strategia była skuteczna, społeczeństwo powinno uwierzyć, że rząd rzeczywiście zrealizuje swoje zobowiązania dotyczące ekspansywnej bądź restrykcyjnej polityki budżetowej.

W tym pierwszym przypadku, np. w Polsce przed wyborami parlamentarnymi w 2019 roku, ludzie mogą nie uwierzyć, że rząd znajdzie pieniądze na realizację kolejnych projektów związanych z ekspansywną polityką fiskalną. W takim wypadku społeczeństwo, obawiając się konsekwencji populistycznych programów, staje się mniej pewne jutra i zwiększa oszczędności, a nie konsumpcję, co z kolei, zamiast zapowiadanego pobudzania gospodarki może spowodować brak oddziaływania na nią (tzw. ekwiwalencja ricardiańska), a nawet jej hamowanie.

W niektórych państwach, np. w ostatnich latach w Grecji, może z kolei dojść do sytuacji odwrotnej. Społeczeństwo może nie uwierzyć, że rząd zdecyduje się na rzeczywiste zacieśnienie fiskalne, nawet pomimo jasnych i zdeklarowanych zapowiedzi. Wobec tego ludzie nie dostosują w odpowiedni sposób swoich oczekiwań i zachowań. W efekcie, wbrew zaleceniom, jeszcze bardziej będą zwiększać poziom zadłużenia prywatnego, a tym samym także długu całego państwa.

Jest to o tyle możliwe, że w wielu krajach zacieśnienie fiskalne jest niezmiernie trudne do przeprowadzenia. Związane jest to przede wszystkim z wysokim udziałem wydatków sztywnych w całkowitej sumie wydatków. Ponadto w nieprzyzwyczajonym do zaciskania pasa społeczeństwie nieustannie domaga się ono zwiększania lub

chociażby utrzymywania na stałym poziomie wydatków na cele socjalne (Orłowski, 1998, s. 165–167).

Tego typu polityka musi z kolei powodować wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego oraz zazwyczaj spadek wiarygodności prowadzonej polityki fiskalnej. Dodatkowo wiarygodność tej polityki zależy od jej przejrzystości. Ta ostatnia związana jest z brakiem możliwości ukrywania wydatków przez rządzących, a także z ich używaniem jedynie na cele zapisane w budżecie. Przejrzystość ta redukowana jest w wyniku błędnych prognoz ekonomicznych, wprowadzania częstych zmian w polityce oraz uprawianej w niektórych krajach, zwłaszcza przed przystąpieniem do strefy euro, kreatywnej księgowości[2] (Eichengreen, Feldman, Lebman, Von Hagen, Wyplosz, 2011, s. 20).

Problem zmniejszenia wiarygodności polityki fiskalnej wyraźnie przybrał na znaczeniu w ostatnim czasie, kiedy w wyniku osiągnięcia krytycznego wskaźnika długu w wielu krajach należałoby zastosować zacieśnienie fiskalne, jednak rządy, uzasadniając to kryzysem, stosowały ekspansywną politykę budżetową. W efekcie wskaźniki zadłużenia osiągnęły w większości krajów rekordowe rozmiary. To z kolei jeszcze bardziej zmniejszało zaufanie do rządów, powodując większą niepewność na rynku, a tym samym straty w produkcji.

Warto także podkreślić, że spadek zaufania do rządu oraz związany z tym wzrost długu może nieść za sobą obniżenie ratingu dla danego kraju. W efekcie inwestorzy będą żądać wyższej premii za ryzyko, a tym samym wzrośnie koszt obsługi długu (Alesina, 2010, s. 4). Tym samym rządy mogą wpaść w błędne koło nieustannego wzrostu długu publicznego i stóp procentowych (Salin, 2013, s. 257–258). Niekiedy może to oznaczać coraz bardziej nerwowe ruchy rządzących, do których z kolei coraz mniej zaufania ma społeczeństwo. W skrajnym przypadku może ono wówczas ograniczyć popyt na obligacje niemal do zera, powodując wzrost ryzyka pojawienia się pułapki zadłużenia na bardzo dużą skalę. W przeszłości z tego typu sytuacją mieliśmy do czynienia w niektórych krajach w okresach powojennych, np. we Włoszech w latach 20. poprzedniego wieku (Burda, Wyplosz, 2000, s. 493). W czasach współczesnych, choć w zdecydowanie mniejszej skali, do częściowo podobnej sytuacji doszło natomiast w Grecji.

[2] W jakimś stopniu zarzut zastosowania kreatywnej księgowości dotyczy także Polski. Wskaźnik długu publicznego w 2013 r. niebezpiecznie zbliżył się w naszym kraju do 60% górnego pułapu wyznaczonego jako kryterium z Maastricht. Problem ten doraźnie rozwiązano w podobny sposób jak kilka lat wcześniej na Węgrzech, tzn. za pomocą jednorazowego transferu aktywów z drugiego filaru systemu emerytalnego, dzięki czemu wskaźnik długu publicznego obniżył się (European Central Bank, 2014, s. 163–165).

1.2. Zastosowane instrumentarium

Niezależnie od tego, czy rząd zamierza zastosować ekspansywną, czy restrykcyjną politykę fiskalną, kwestią problematyczną pozostaje, w jaki sposób określony cel miałby zostać osiągnięty – czy bardziej poprzez zmianę wydatków, czy podatków. W przypadku konieczności zacieśnienia fiskalnego z reguły podkreśla się nieodzowność zastosowania przede wszystkim redukcji wydatków. Poprawa sytuacji finansów publicznych ma wówczas trwalszy charakter.

Znaczenie może mieć jednak także struktura cięć budżetowych. Mniejszą trwałością charakteryzuje się zwykle restrykcyjna polityka fiskalna oparta na obniżkach rządowych wydatków kapitałowych związanych z infrastrukturą publiczną. Z kolei większą trwałością charakteryzuje się zacieśnienie fiskalne związane z obniżaniem wydatków najbardziej wrażliwych z politycznego punktu widzenia, tj. zasiłków i innego rodzaju transferów płatniczych, wynagrodzeń sfery budżetowej itp. Związane jest to z faktem, że właśnie tego rodzaju wydatki mają najsilniejszą tendencję do automatycznego permanentnego wzrostu, w związku z tym ich redukcja pokazuje społeczeństwu dużą determinację rządu w obniżaniu długu (Alesina, Perotti, 1996, s. 1, 8, 16).

Ponadto działaniu fiskalnemu opartemu na tego typu cięciach muszą zwykle towarzyszyć reformy strukturalne dotyczące rynku pracy, dzięki czemu łatwiej jest utrzymać pod kontrolą tempo wzrostu płac i nie dopuścić do obniżającej konkurencyjność cenową aprecjacji realnego kursu walutowego. Dla odmiany, poprawa wyników finansów publicznych osiągnięta metodą podwyższania podatków z reguły przynosi jedynie efekt krótkookresowy, dodatkowo zagrażając konkurencyjności cenowej z uwagi na brak konieczności przeprowadzenia reform strukturalnych na rynku pracy, a także związaną z tym presję na podwyższenie wartości kursu walutowego[3] (Gajewski, 2011, s. 53–59).

[3] Warto zauważyć, że większość krajów zmuszonych do zacieśnienia fiskalnego osiągała sukcesy w tym zakresie w dłuższej perspektywie, stosując właśnie strategię. Wynika tak m.in. z badań przeprowadzonych przez Eichengreena, Feldmana, Lebmana, Von Hagena i Wyplosza (2011, s. 59). Według nich skuteczne zacieśnienie fiskalne przeprowadzone w okresie 1999–2006 w krajach strefy euro w 67% było związane z ograniczaniem wydatków, a tylko w 33% z podnoszeniem podatków. Z kolei w krajach OECD proporcje te wynosiły odpowiednio 46% i 31%. Pozostałe 23% dotyczyło jednoczesnego ograniczenia wydatków i podniesienia podatków. Podobne wyniki otrzymali Alesina i Perotti (1996, s. 13–15) dla krajów OECD w okresie wcześniejszym (1960–1994). Z ich badań wynikało, że w przypadku skutecznego zacieśnienia fiskalnego aż 73% przypadków dotyczyło restrykcyjnej

Problem wyboru odpowiedniego instrumentarium stoi także przed rządzącymi, którzy zdecydują się na wprowadzanie ekspansywnej polityki fiskalnej. Tym razem stoją oni jednak przed dylematem – czy lepiej zwiększać wydatki rządowe, czy zmniejszać podatki? Może to zależeć od wielu uwarunkowań, m.in. od fazy cyklu koniunkturalnego, stopy inwestycji w gospodarce lub poziomu nierówności dochodowych. Przykładowo, jeżeli barierą dla długookresowego wzrostu są niskie inwestycje, bardziej zasadne byłoby obniżenie podatków. Z kolei jeśli ową barierą są nadmierne nierówności w podziale dochodu narodowego, zgodnie z krzywą Kuznetsa, sensowniejsze mogłoby okazać się zwiększanie wydatków rządowych.

Ważna jest także wewnętrzna struktura tych zmian. W pierwszym z ww. przypadków należałoby zmniejszyć CIT, a także wprowadzić ulgi inwestycyjne. Z kolei w przypadku nadmiernych nierówności w podziale dochodu zwiększeniu powinny ulec zwłaszcza wydatki socjalne w połączeniu np. ze zwiększeniem kwoty wolnej od podatku.

2. Czynniki niezależne od rządu

2.1. Koordynacja polityki fiskalnej z polityką pieniężną

Polityka fiskalna jest jedną z dwu podstawowych elementów polityki makroekonomicznej. Banki komercyjne, ustalając stopy oprocentowania depozytów i kredytów, biorą pod uwagę nie tylko stopy oprocentowania obligacji, lecz także stopy banku centralnego. Wynika z tego, że na wolumen kredytów konsumpcyjnych i inwestycyjnych wpływa zarówno polityka fiskalna, jak i pieniężna. Prowadzenie skutecznej polityki fiskalnej może być niekiedy ułatwione, jeśli w podobny sposób będą myślały władze monetarne, tzn. ekspansji fiskalnej będzie towarzyszyła ekspansywna, a zacieśnieniu fiskalnemu – restrykcyjna polityka pieniężna[4].

polityki związanej ze stroną wydatkową. Dla porównania nieskuteczne zacieśnienie oparte na obniżaniu wydatków dotyczyło 44% badanych przypadków.

[4] Z sytuacją współdziałania i jednokierunkowego oddziaływania władz fiskalnych i monetarnych mieliśmy do czynienia zwłaszcza podczas ostatniego kryzysu gospodarczego, kiedy banki centralne (m.in. Rezerwa Federalna) skupowały duże ilości papierów skarbowych. Robiły to nie tylko ze względu na chęć wpompowania do gospodarki pieniądza, lecz także po to, aby nie dopuścić do gwałtownego spadku cen obligacji, a tym samym do wzrostu ich oprocentowania i zwiększenia kosztów spłaty długu (Tymoczko, 2011, s. 227–228).

Jeżeli jednak polityka monetarna będzie oddziaływać w kierunku przeciwnym, znacznie zmniejszy to skuteczność polityki fiskalnej. Teoretycznie możliwa jest sytuacja, że decydenci odpowiedzialni za tę ostatnią będą chcieli ograniczać globalny popyt, a bank centralny, obniżając stopy procentowe, będzie się starał efekt ten neutralizować. Warto zwrócić uwagę, że taka kombinacja *policy mix* byłaby szczególnie korzystna. Pozwalałaby skuteczniej redukować dług publiczny ze względu na to, że niższe stopy banku centralnego stymulowałyby inwestycje, co mogłoby nawet przyspieszać wzrost gospodarczy poprzez redukcję ryzyka wypłacalności kraju (Baldacci, Gupta, Mulas-Granados, 2010, s. 22–27).

Z uwagi na konstytucyjną lub ustawową sprzeczność celów obu polityk (rząd ma zwykle za zadanie stymulowanie wzrostu gospodarczego, a bank centralny przeciwdziałanie inflacji) bardziej prawdopodobna jest jednak sytuacja przeciwna, tzn. mix ekspansywnej polityki fiskalnej i restrykcyjnej polityki pieniężnej. Na podnoszenie stóp procentowych przez banki centralne rządy często reagują wówczas zwiększonymi wydatkami budżetowymi. Jeszcze bardziej prawdopodobna jest odmienna reakcja banku centralnego (zwiększającego stopień restrykcyjności polityki monetarnej) na nadmiernie ekspansywną politykę rządu.

Warto przypomnieć, że z tego typu sytuacją mieliśmy często do czynienia w Polsce w pierwszych latach XXI wieku. Nie ukrywała zresztą tego żadna ze stron odpowiedzialnych za politykę makroekonomiczną. Może o tym świadczyć fakt, że o możliwości, a nawet konieczności większej obniżki stóp procentowych przekonany był wtedy jeden z członków ówczesnej RPP – Cezary Józefiak. Zgadzał się wówczas, że jednym z warunków przyspieszenia inwestycyjnego jest złagodzenie polityki monetarnej, któremu jednak powinno towarzyszyć zdecydowane zaostrzenie polityki fiskalnej, polegające na zmniejszeniu udziału wydatków budżetowych w dochodzie narodowym, a nie na zwiększaniu podatków. Spadek wydatków sektora finansów publicznych powinien być przy tym przynajmniej równy wzrostowi agregatowego popytu, wynikającemu z obniżki stóp procentowych (Józefiak, 2002, s. 452, 454).

Z drugiej strony warto podkreślić, że brak koordynacji między polityką fiskalną i monetarną nie zawsze musi być zły. Oddzielenie tych polityk i przyznanie dużej niezależności bankom centralnym miało przecież uzasadnienie. Wspomniane już krótkie cykle wyborcze i nie zawsze wysoka reprezentatywność funkcjonariuszy publicznych mogłyby często powodować wpompowywanie w gospodarkę dodatko-

wego pieniądza, gdyby jego emitentem były także władze fiskalne. Stosowana przez banki centralne polityka twardego pieniądza pozwala w związku z tym utrzymać względnie zrównoważony stopień restrykcyjności całej polityki makroekonomicznej.

Z punktu widzenia skuteczności nastawionej na pobudzanie popytu polityki fiskalnej jest to jednak często spore utrudnienie. Co więcej, jednoczesne zastosowanie ekspansywnej polityki fiskalnej i restrykcyjnej polityki pieniężnej może być bardzo niekorzystne dla inwestycji, a tym samym dla całego dochodu narodowego w długim okresie. Stopy procentowe będą wówczas zwiększane z każdej strony – zarówno poprzez wzrost deficytu, jak i w wyniku decyzji banku centralnego. Jeszcze bardziej zwiększy to efekt wypychania. Ten ostatni zmniejszyłby się natomiast w wyniku jednoczesnego zastosowania ekspansywnej polityki fiskalnej i pieniężnej. Początkowy wzrost stóp procentowych spowodowany koniecznością wypuszczenia w obieg obligacji skarbowych byłby neutralizowany przez obniżkę zastosowaną przez władze monetarne.

2.2. Opóźnienia w oddziaływaniu polityki fiskalnej na gospodarkę

Poważnym problemem w prowadzeniu skutecznej polityki fiskalnej zarówno ekspansywnej, jak i restrykcyjnej są opóźnienia w oddziaływaniu jej instrumentów na gospodarkę. Opóźnienia te można podzielić na: 1) diagnostyczne (związane ze zbieraniem i przetwarzaniem niezbędnych danych statystycznych); 2) decyzyjne (wynikające z przeprowadzenia zmian legislacyjnych i dokonaniem wyboru narzędzi, które mają być zastosowane); 3) wdrożeniowe (związane z czasem potrzebnym do praktycznego zastosowania przyjętych środków polityki budżetowej); 4) związane z reakcją podmiotów gospodarczych na wprowadzone instrumenty interwencyjne (Krajewska, 2000, s. 439).

Według nieco innego podziału opóźnienia te można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Pierwsze z nich obejmują okres upływający od momentu wystąpienia zjawiska wymagającego korekty do momentu podjęcia decyzji o wprowadzeniu jej w życie. Z kolei opóźnienia zewnętrzne oznaczają czas niezbędny na dostosowanie się gospodarki do nowych warunków wywołanych zmianą polityki gospodarczej (Marszałek, 2006, s. 58–59). W przybliżeniu opóźnienia diagnostyczne, decyzyjne i wdrożeniowe należy zatem zaliczyć do wewnętrznych, podczas gdy związane z reakcją podmiotów gospodarczych na wprowadzone zmiany do zewnętrznych.

W polityce fiskalnej występują relatywnie długie opóźnienia wewnętrzne i krótkie opóźnienia zewnętrzne. Te pierwsze związane są z pracami rządu nad budżetem, który następnie musi być zatwierdzony w formie ustawy przez parlament. Problem zwiększa się z uwagi na wspomniany już dwuinstancyjny tryb podejmowania decyzji w zakresie polityki budżetowej. Uprawnienia są zwykle podzielone pomiędzy władzę wykonawczą i ustawodawczą. Podział ten skutkuje przewlekłością i długookresowością w podejmowaniu decyzji, ponieważ parlamenty mają zwykle 3–4 miesiące na rozpatrzenie i uchwalenie projektu rządowego (Wernik, 2002, s. 3, 9). Nakłada się to na opóźnienia związane z fazą rządową. W krajach UE wynoszą one zwykle 6–13 miesięcy. Łącznie z fazą parlamentarną opóźnienia wewnętrzne polityki fiskalnej mogą zatem wynosić ponad rok.

Jak już wspomniano krótsze są opóźnienia zewnętrzne. Zależą m.in. od mechanizmów zapewniających elastyczność polityce fiskalnej, takich jak możliwość przenoszenia wydatków między ministerstwami oraz przenoszenia zaoszczędzonych wydatków na następny okres. Długość tych opóźnień jest w związku z tym różna w różnych krajach. Z badań wynika, że z reguły zmiana podatku dochodowego od osób prawnych wywołuje pierwsze reakcje podmiotów gospodarczych po 3–4 miesiącach, a podatku dochodowego od osób fizycznych po 1–2 miesiącach. Pełen wpływ tych zmian na gospodarkę uwidocznia się natomiast w okresie ponad 12 miesięcy (w przypadku CIT) lub po kilku kwartałach (w przypadku PIT). Z uwagi na bezpośrednie oddziaływanie na rozporządzalny dochód nieco krótsze są opóźnienia transferów rządowych (Marszałek, 2006, s. 58–61).

Z powyższej analizy wynika, że całkowity czas opóźnień wewnętrznych i zewnętrznych może wynosić około roku, ale w niektórych przypadkach około dwóch lat. Jest to niewątpliwie poważne utrudnienie w prowadzeniu skutecznej polityki fiskalnej. W międzyczasie koniunktura gospodarcza może ulec znacznym zmianom. Może się zatem zdarzyć, że końcowy skutek wzrostu ekspansywności polityki fiskalnej nastąpi w okresie nie recesji, ale boomu gospodarczego, kiedy wskazane byłoby hamowanie koniunktury (Mackiewicz, 2006, s. 14). Analogicznie końcowy rezultat zwiększonej restrykcyjności polityki fiskalnej może nastąpić już w okresie pogorszenia sytuacji gospodarczej.

Podsumowanie

Prowadzenie skutecznej polityki fiskalnej często wiąże się z licznymi trudnościami. Przede wszystkim należy ustalić, czy istniejące uwarunkowania i cele tej polityki nakazują wprowadzanie ekspansywnego, czy raczej restrykcyjnego jej charakteru. Nawet wówczas, gdy diagnoza w tym zakresie jest prawidłowa, rządy poszczególnych państw stoją przed dylematem, za pomocą jakich instrumentów odpowiedniego rodzaju politykę prowadzić.

Warto także przypomnieć, że racjonalność decyzji władz fiskalnych utrudniona jest ze względu na fakt, że rządy działają w ramach stosunkowo krótkich cyklów wyborczych, a ich przedstawiciele nie zawsze są w pełni reprezentatywnymi funkcjonariuszami publicznymi. W związku z tym poważnym utrudnieniem skuteczności polityki fiskalnej jest jej wiarygodność, a także związana z tym transparentność i stabilność. Tym bardziej że zwykle występują opóźnienia między podjęciem decyzji na temat kursu polityki fiskalnej i konsekwencjami dla gospodarki.

Ponadto prowadzenie skutecznej polityki budżetowej, niezależnie od przyjętej strategii, jest często utrudnione ze względu na wynikający z odmiennych celów brak koordynacji tejże polityki z polityką pieniężną. Ten ostatni problem potęguje obowiązujące w większości krajów ustawodawstwo oraz zapisy traktatu z Maastricht gwarantujące bankom centralnym wysoki stopień niezależności. Biorąc pod uwagę, że rząd nie ma wpływu na te uwarunkowania (długość opóźnień, zwłaszcza zewnętrznych, oraz decyzje banku centralnego), postawioną na wstępie hipotezę, że skuteczność polityki fiskalnej zależy nie tylko od kompetencji władz, lecz także od czynników zewnętrznych, należy zweryfikować pozytywnie. Niemniej trzeba mieć także świadomość, że jest to weryfikacja wstępna, oparta głównie na podstawie analiz teoretycznych. W celu pełnej weryfikacji niezbędne są pogłębione badania empiryczne w tym zakresie dotyczące konkretnych krajów i okresów.

Literatura

Alesina, A. (2010). *Fiscal Adjustments: lessons from recent history.* Prepared for the Ecofin meetingin Madrid April 15, 2010. Pobrano z: http://www.economics.harvard.edu (20.01.2018).

Alesina, A., Perotti, R. (1996). *Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effect*. National Bureau of Economic Research, Working Paper, 5730, Cambridge.

Baldacci, E., Gupta, S., Mulas-Granados, C. (2010). *Restoring Debt Sustainability After Crises: Implications for the Fiscal Mix*. IMF Working Paper, International Monetary Fund, WP/10/232.

Burda, M., Wyplosz, Ch. (2000). *Makroekonomia. Podręcznik europejski*. Warszawa: PWE.

Christiano, L., Eichenbaum, M., Rebelo, S. (2009). *When is the Government Spending Multiplier Large?* NBER Working Paper Series, 15394.

DeLong, J.B., Summers, L.H. (2012). *Fiscal Policy in a Depressed Economy*. Booking Papers on Economic Activity, Spring.

Eggertsson, G.B. (2010). What Fiscal Policy is Effective at Zero Interest Rates? *NBER Macoeconomics Annual*, *25*, 59–112.

Eichengreen, B., Feldman, R., Lebman, J., Von Hagen, J., Wyplosz, Ch. (2011). *Public Debts: Nuts, Bolts and Worries*. Geneva Reports on the World Economy, 13.

European Central Bank (2014). *Convergence Report. June 2014*.

Gajewski, P. (2011). Doświadczenia z reform fiskalnych w okresie tworzenia Unii Gospodarczej i Walutowej. *Gospodarka Narodowa*, *1–2*, 43–62 .

Józefiak, C. (2002). Warunki przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce. W: S. Krajewski, T. Tokarski (red.), *Wzrost gospodarczy, restrukturyzacja i bezrobocie w Polsce. Ujęcie teoretyczne i empiryczne*. Łódź: Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego.

Krajewska, A. (2000). Budżet państwa. Polityka fiskalna. W: R. Milewski (red.), *Podstawy ekonomii* (s. 310–334). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Mackiewicz, M. (2006). *Problem wyboru reguł polityki fiskalnej w warunkach gospodarki polskiej*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Marszałek, P. (2006). Trudności koordynacji polityki pieniężnej i polityki fiskalnej we współczesnej gospodarce. *Gospodarka Narodowa*, *9*, 57–75.

Orłowski, W.M. (1998). *The Road to Europe. Macroeconomics of Accession to the European Union*. Łódź: European Institute in Łódź.

Salin, P. (2013). Choosing the Best Policy Mix to Cure Europe's Stagnation. *Cato Journal*, *2* (33), 253–261.

Tymoczko, D. (2011). Operacje banków centralnych w okresach kryzysowych. W: A. Sławiński (red.), *Polityka pieniężna* (s. 219–228). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Wernik, A. (2002). *Problemy polityki fiskalnej w kreowaniu policy mix*. XXII Konferencja Naukowa NBP, *Reformy strukturalne a polityka pieniężna*. Falenty.

FACTORS HINDERING THE EFFECTIVE IMPACT OF FISCAL POLICY ON THE ECONOMY

Abstract

The aim of the article is to identify the factors hindering the effective impact of fiscal policy on the economy. Analysis of these factors reveals a number of problems faced by decision makers regardless of whether they adopt a strategy of expansionary or contractionary fiscal policy. Based on the article, it was found that the most important factors hindering the effectiveness of fiscal policy include: the lack of its credibility, the use of inadequate instruments, the lack of coordination with fiscal and monetary policies as well as internal and external delays associated with the decisions of government. Only in the case of the first two of the above mentioned factors the authority can try to minimize problems by increasing the transparency of fiscal policy and correct diagnosis of the situation, facilitating the right mix in the application of the strategy connected with changes in government spending and taxes.

Keywords: credibility of fiscal policy, coordination of fiscal and monetary policies, instruments of fiscal policy, internal and external delays of fiscal policy

JEL codes: E52, E62

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-10

Marcin Halicki[*]
Uniwersytet Rzeszowski
Wydział Biologiczno-Rolniczy
Andreas Uphaus[**]
The Bielefeld University of Applied Sciences
Faculty of Business and Health

FINANCIAL RISK EVALUATION FOR INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN PROJECTS

ABSTRACT

The article presents the basic aspects of financial risk in international supply chain projects. The aim of the article is to draw attention to the fact that no method has so far been developed to measure this risk and to evaluate projects for rejection or acceptance, taking into account a possible bankruptcy of the entity implementing such projects. Thus, the basic risk measures are presented and the Foster-Hart measure is proposed for such a measurement, showing its basic features and advantages. In addition, it is pointed out that the instrument allowing the assessment of projects offers real options that can be put to value during projects and be used as part of the financial risk measurement of international supply chain projects.

Keywords: projects, risk measures, risk assessment, Foster-Hart measure, real option

[*] E-mail: mhalicki@ur.edu.pl

[**] E-mail: andreas.uphaus@fh-bielefeld.de

Introduction

The main feature of all projects is their uniqueness and complexity, while their management is a discipline of planning, organizing and managing resources, in order to successfully complete specific project goals (Vanhoucke, 2012). Analyzing this management process in the first place, one should take into account the fact that they often have a high financial value and last for quite a long time. In addition, projects are by their nature much more exposed to risk than products. With all this in mind, project risk management is gaining importance, and is supported by many tools and techniques. These include, for example, risk analysis, risk registers, risk models and active risk management (Boyce, 2003). All of them are used to achieve the ultimate goal of project risk management, that is, its completion on time, taking into account the specifics and budget.

The literature research carried out clearly indicates that no coherent concept supporting the risk management process for international supply chain projects has been developed, a concept that may find its justification in real life. This type of project was chosen because it is characterized by many different types of risks which significantly reduce the success of projects. The aim of this article is to fill the cognitive gap through general presentations of the essence of financial risk management of such projects, by define the instruments which can be used in this process. Needs analysis will be done through critical analysis of literature and scientific reflection. In order to be able to achieve the intended goal, the concept of a project and its respective phase should first be defined in order to be able to identify the most important risks that are associated with it. As a result, it is possible to identify instruments that will support the financial risk management process of projects. This procedure is reflected in the structure of this article.

1. Supply Chain Projects and Project Phases

There are actually a lot of standard definitions of a project. ISO 21500:2012 (BS ISO 21500, 2012) defines a project as follows: "A project consists of a unique set of processes consisting of coordinated and controlled activities with start and end dates, performed to achieve project objectives. Achievement of the project objectives requires the provision of deliverables conforming to specific requirements". Similar

definitions are given by the Project Management Institute (PMI, 2013) and PRINCE2 (PRINCE2, 2012). In companies, projects may be a suitable form of organization for different purposes or categories: engineering, manufacturing etc. In addition to these typical categories of projects, projects in supply chain management may be specifically defined and should be the focus of the following discussion. Chopra and Meindl (2010) state that a supply chain consists of all parties involved, directly or indirectly, in fulfilling a customer's request and the Supply Chain Process Cycle consists of order, replenishment, manufacturing and procurement cycle. Such supply chains may be established for ongoing deliveries of products or for a specific demand of a customer – which does not necessarily mean end customer. There are several possibilities to design projects but large orders might be defined as projects as well, especially if they are orders for other (investment) projects. Such projects are unique, especially if customized products are ordered. They create, as their results, the delivered product and possibly services. Supply chain projects start at the supplier side with a request or a call for bids and end with the payment after delivery, if no additional service is agreed. Each project could be split into phases like order and delivery. Overall, the mentioned supply chain actions in each cycle, whether from the perspective of the buyer or the seller, seem to fulfill each characteristic of a project. In addition, supply chain projects may reach a high complexity because of the large number of stakeholders involved, the variety of legal aspects and international issues like culture or currencies.

Each project is exposed to risk and real-world risks induce financial risks which may create major return problems for a company and lead, in the worst case, to insolvency. Although most of these risks must be managed directly in real-world processes, financial risk management may support the detection of risks, the measurement of financial impacts and the risk handling, using financial instruments. Looking at risks of a project it seems to be evident to identify the points in time when risks occur. A feasible approach to analyze and specify these times or periods within a project is to assign them to the project phases. A variety of phase models are readily available. Looking at supply chain projects for large orders from a sales perspective, it is hard to define standards and degree of detail. In the context of this paper, the following phases should define a standard supply chain project from the seller's perspective in accordance with the general phase definitions mentioned:

1. Request/call for bids
2. Requirements, calculation and offer

3. Negotiation and contract
4. Start of project activities
5. Production
6. Delivery and payment
7. Test and approval
8. Project closure

As it is shown, the phases defined depend on the subject of the project. Kerzner (2017) states that a project life cycle also may be split into phases like concept, planning, definition and design, implementation and conversion.

2. Financial Project Risk

Every project is exposed to risks which may endanger the success of a project. Especially high financial risks occur due to large scale, complex financing structure and long run times (Eiteman, Stonehill, Moffet, 2013).That is why nearly every standard defines risk management as an important part of general project management. Risk management includes the stages of planning, identifying, analyzing, responding and monitoring with controlling (Kerzner, 2017) for the same applies to the specific aspect of financial risk management. But when trying this, we shall need to identify the risks before. Risks in general may be classified in market risks (sales markets and procurement markets, like price risks, supplier risks, contract risks, quality risks), financial risks (like risks of liquidity, credit, interest and exchange rate changes), economic risks (like political, legal or societal risks), corporate governance risks and operational risks (Gleißner, 2017). In supply chain projects, there are a number of risks related to external effects, the company as a whole, overall project or to one of the mentioned phases only (Benaroch, 2002). The identification of risks of a specific (supply chain) project is hard to be standardized as each project is unique. There is a large variety of tools suggested to support this identification (Cooper, Gray, Raymond, Walker, 2005). This shows that risk identification is difficult, which is why one should concentrate on major risks, special risk classes and risks with large financial impacts. Looking at supply chain projects of large orders, specific risks with financial impacts are those which cause additional costs (Kumar, 2002) or endanger the cash flows on the financing side. One special factor endangering cash flows is the change of points in time of each planned payment. Therefore, particular

risks in this context are the rejection of offers, uncertain project development due to agile planning, (multiple) prolongation of the project, (multiple) delays caused by production problems, supply or approval bottlenecks or expansions, abandonment (due to failure, etc.), where in general delay, expansion and abandonment seem to be the most important ones (see e.g. Kendrick, 2009). Especially in international contexts, the specific financial risk of foreign exchange has to be taken into account.

If all major risks are identified in a risk portfolio, they need to be analyzed. For this reason, the risks are to be measured and aggregated. It seems to be useful to assess the risks in an aggregated form first to find whether total risks like shortfalls exist, which should lead to a decision against starting the project. Later on, detailed risks of all phases should be established and assessed.

3. Risk measures used for evaluation

The coordination of the risk management process should include, among other things, two stages, i.e. measurement and risk assessment. They should be preceded by identification, which is what the previous section of this article dealt with. Such an approach allows for measurement, which is quantification of risk, while the objective evaluation of its level is extremely difficult from the perspective of the evaluator. In the process of financial risk management, a variety of risk measures can be used. The most important and best-known of the above-mentioned include:

- portfolio risk calculated using the Markowitz model (Markowitz, 1952);
- the risk of the rate of return on the asset and portfolio (measured by the variance) as part of the single-indicator model (Sharpe, 1963);
- coherent risk measures (Artzner, Delbaen, Eber, Heath, 1999), which include the so-called ES (Expected Shortfall) indicator;
- VaR (Value at Risk) – a tool that allows us to determine how much money should be used to secure investments in risky assets (Linsmeier, Pearson 2000);
- other known models, for example: variance-covariance method (Deutsch, 2002) and Monte Carlo Simulation (Haralambides, 1991).

Their general presentation of the measures was made in tabular form, including the most important disadvantages.

Table 1. The most known risk measures and their disadvantages

Type of measure	Disadvantage
Markowitz model	It is not monotonic.
Sharpe model	Measure allows only risk approximation.
Coherent risk measures	They must meet certain four axioms and they don't take into account a possible bankruptcy.
VaR	It is not a measure.
Other models	They don't take into account a possible bankruptcy.

Source: own study based on literature research.

The review of the measures presented is dictated by the need to consider the fact that none of them takes into account a possible bankruptcy of the investor – and from the perspective of the project – its contractor. This flaw may be considered an argument requiring rejection the measures in the case of using in the financial risk management process of projects. Based on the literature research, it was recognized that the most useful measure that can help support the financial risk management process is the Foster-Hart measure, which has many unique features. These include subadditivity, monotonicity, objectivity and universality (Foster, Hart, 2009) and the possibility of pointing out too risky investments and ventures related to the impact and outflow of cash, which may lead to the bankruptcy of the investor. In addition, its aforementioned features allow including foreign currency investments in the scope of the analysis, and can be treated as a dynamic measurement of risk (Hellmann, Riedel, 2015).

Foster-Hart's risk measure takes the form of the following formula for the risky enterprise "g"): $E\left[\log\left(1+\frac{1}{R(g)}g\right)\right]=0$, where g is the result of the investment being income generated with a certain probability at the end of the investment period and $R(g)$ is the critical value of wealth, also a measure of investment risk of project "g". The result of the solution presented in the equation is interpreted taking into account the relation between the value of $R(g)$ and the current level of the investor's wealth. Therefore, there are two possible cases:

– if $R(\mathrm{g})$ is higher than the current level of an investor's wealth, then the "g" undertaking is considered too risky and leads the investor to bankruptcy;

– if $R(g)$ equals or is lower than the investor's current level of wealth, then the undertaking is considered acceptable and increases the investor's assets.

The analysis of literature confirms that there is a need to design a financial risk management process for international supply chain projects using the Foster-Hart measure.

4. The financial risk assessment method of international supply chain projects

To support the financial risk management process of international supply chain projects, two types of instruments are needed. The first is an instrument that will allow us to measure risk, including in foreign currencies, taking into account the possibility of bankruptcy. As mentioned, the Foster-Hart Measure it is part of this. The other is a tool that will allow analysts to evaluate projects and support decisions on whether to accept or reject them. Based on the analysis of the literature devoted to the subject matter, it was stated that the latter includes the real option, which was presented for the first time in the 1970s (Myers, 1977). They are divided into three main categories (Damodaran, 2014, p. 255):

– Option to Delay a Project;
– Option to Expand a Project;
– Option to Abandon a Project.

The aforementioned options can change the decision on a project in case new information appears. What's more, they are a response to the disadvantages and limitations of traditional methods of business valuation and assessment of investment projects. For this reason, real options complement the classic and well-known methods of project analysis with additional elements, often decisive for joining a given investment project. Using the option, during the course of time. it is possible to modify the decisions. Summing up, we can state that real options understood in this way, refer to strategic benefits and other values that give right to all cash flows during the project, taking into account expenditures.

Problems associated with the use of risk measures have been presented in the earlier parts of this article. Considering the most important features that they should have, the Foster-Hart Measure seems to be the most appropriate measure supporting the financial risk management processes of projects. The question that now arises is how we can combine the use of the Foster-Hart Measure and real options for the risk

evaluation? After considering the essence of the latter, the measure should be used within specific decision stages once the project has been accepted. Acceptance of the project should take place under the assumption of specific real option values. This approach will allow to calculate the result of the Foster-Hart Measure formula with projected cash flows and previously obtained real option values. It is worth mentioning that this measure can be used at any time when modifications to the decision are being considered, resulting also from real option valuations or various risks. At the same time, it is mainly important that in each case, the result of the formula will allow us to assess whether the company's financial resources will constitute sufficient collateral against bankruptcy. If these resources are too low, then the project should be rejected despite the recommendation of real options.

Conclusions

The analysis of the literature on the subject allows to conclude that although there are many measures of risk, only one of them allows for taking into account a hypothetical bankruptcy. Mainly this feature and the ability to analyze investments and projects in foreign currencies are the reasons that recommend the use of the Foster-Hart Measure as part of the financial risk management process of international supply chain projects. The article shows that this process should be supported also with the help of real options, which are tools that verify projects, also along their duration. It was mentioned that a combination consisting of such options and the Foster-Hart Measure is possible to build.

Although literature, sometimes very extensively, deeply characterizes project risks and their phases, no study has been found devoted to the use of tools presented in the article as part of specific phases. Therefore, an effort should be made to develop a model that will allow the use of a combination of these tools to make decisions. As it is known, there are many different types of projects, however, through the level of complexity and size and the negative impact of risks, the analysis is limited to the large international supply chain project. For this reason, it is worth carrying out detailed analytical studies on the use of the two tools described in the framework of specific stages of project implementation. The considerations developed can therefore be acknowledged as a contribution to further quantitative research, because it is advisable to analyze the presented problem in detail, using mathematical and statistical methods.

References

Artzner, P., Delbaen, F., Eber, J.-M., Heath, D. (1999). Coherent Measures of Risk, *Mathematical Finance*, *3* (9), 203–228.

Benaroch, M. (2002). Managing Information Technology Investment Risk: A Real Option Perspektive. *Journal of Management Information Systems*, *2* (19), 43–84.

Boyce, T. (2003). *Project Risk Management: The Commercial Dimension*. London: Thorogood.

BS ISO 21500: 2012. (2012). Guidance on project management.

Chopra, S., Meindl, P. (2010). *Supply Chain Management, Strategy, Planning, and Operation*. Prentice Hall: Pearson.

Damodaran, A. (2014). *Applied Corporate Finance*. 4th edition. USA: John Wiley & Sons.

Deutsch, H.-P. (2002). *Derivatives and Internal Models*. London: Palgrave Macmillan..

Eiteman, D.K., Stonehill, A.I., Moffet, M.H. (2013). *Multinational Business Finance*. 13th ed. Pearson Series in Finance.

Foster, D.P., Hart, S. (2009). An Operational Measure of Riskiness. *Journal of Political Economy*, *5* (117), 785–814.

Gleißner, W. (2017). *Grundlagen des Risikomanagements*. 3rd. ed. München: Vahlen Verlag.

Haralambides, H.E. (1991). Monte Carlo Simulation in Risk Analysis. *Financial Management*, *2* (20), 15–16.

Hellmann, T., Riedel, F. (2015). A dynamic extension of the Foster–Hart measure of riskiness. *Journal of Mathematical Economics*, *59*, 66–70.

Kendrick, T. (2009), *Identifying and Managing Project Risk*. 2nd ed. Boston: AMACOM.

Kerzner, H. (2017). *Project management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling*. USA: John Wiley & Sons.

Kumar, R.L. (2002). Managing risks in IT projects: an option perspective. *Information & Management*, *40*, 63–74.

Linsmeier, T.J., Pearson, N.D. (2000), Value at Risk. *Financial Analysts Journal*, *2* (56), 47–67.

Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, *1* (7), 77–91.

Myers, S.C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of financial economics*, *2* (5), 147–175.

PRINCE2 (2012). *Glossary of Terms*. The Stationery Office (TSO).

Project Management Institute. (2013). *A guide to the project management body of knowledge.* (PMBOK guide). Project Management Institute.

Sharpe, W.F. (1963). A Simplified Model for Portfolio Analysis. *Management Science*, *2* (9), 277–293.

Vanhoucke, M. (2012). *Project Management with Dynamic Scheduling*. Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag. DOI 10.1007/978-3-642-25175-7.

POMIAR FINANSOWEGO RYZYKA DLA MIĘDZYNARODOWYCH PROJEKTÓW ŁAŃCUCHA DOSTAW

Streszczenie

W artykule zaprezentowano podstawowe aspekty ryzyka finansowego dla projektów łańcucha dostaw. Celem artykułu jest natomiast zwrócenie uwagi na to, że nie opracowano metody pozwalającej na pomiar tego ryzyka oraz na ocenę projektów pod kątem odrzucenia lub akceptacji, przy uwzględnieniu możliwości bankructwa podmiotu realizującego takie projekty. Przedstawiono więc podstawowe miary ryzyka i zaproponowano miarę Fostera-Harta dla takiego pomiaru, ukazując podstawowe jej cechy oraz zalety. Ponadto wskazano, że instrumentem pozwalającym na ocenę projektów są opcje realne, które można wyceniać w trakcie trwania projektów i wykorzystywać w ramach pomiaru ryzyka finansowego projektów łańcucha dostaw.

Słowa kluczowe: projekty, miary ryzyka, ocena ryzyka, miara Fostera-Harta, opcja realna

Kody JEL: G23, B26

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-11

Krystyna Hanusik[*], **Urszula Łangowska-Szczęśniak**[**]
Uniwersytet Opolski
Wydział Ekonomiczny

WPŁYW PROGRAMU RODZINA 500+ NA POZIOM ŻYCIA GOSPODARSTW DOMOWYCH WYCHOWUJĄCYCH DZIECI I JEGO SAMOOCENĘ W POLSCE W 2016 ROKU

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono wyniki badań gospodarstw domowych w Polsce dotyczących wybranych uwarunkowań samooceny ich sytuacji materialnej. W szczególności uwzględniono wprowadzone w kwietniu 2016 roku świadczenie wychowawcze w ramach programu Rodzina 500+. W tym celu przeprowadzono analizę porównawczą relacji między samooceną a dochodami, wydatkami konsumpcyjnymi i wybranymi charakterystykami gospodarstw zaliczanych do grupy wychowujących dzieci.

Analiza wykazała, że istnieje silna zależność oceny własnej sytuacji ekonomicznej gospodarstw zarówno od uzyskiwanych dochodów, jak i wydatków konsumpcyjnych. Dochody z tytułu świadczenia wychowawczego okazały się istotnym czynnikiem poprawy sytuacji społeczno-ekonomicznej gospodarstw domowych mających dzieci, a w efekcie wpłynęły na samoocenę ich sytuacji materialnej. Wzrost dochodów tej grupy gospodarstw domowych natomiast w niewielkim stopniu wpłynął na zmianę struktury wydatków konsumpcyjnych.

[*] Adres e-mail: khanusik@uni.opole.pl

[**] Adres e-mail: uls@uni.opole.pl

W badaniach zastosowano metody analizy statystycznej. W artykule wykorzystano źródłowe dane z badań panelowych budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku prowadzonych przez GUS.

Słowa kluczowe: gospodarstwa domowe, poziom życia gospodarstw domowych, nierówności poziomu życia, świadczenie wychowawcze

Wprowadzenie

W Polsce po blisko trzydziestu latach funkcjonowania gospodarki rynkowej postępujące rozwarstwienie społeczno-ekonomiczne jest faktem. Obserwuje się rosnący udział grup gospodarstw domowych szczególnie narażonych na biedę i wykluczenie społeczne. Istnieją różnice w poziomie życia ze względu na miejsce zamieszkania, wynikające ze zróżnicowania przestrzennego poziomu rozwoju gospodarczego. Ponadto czynnikami istotnie wpływającymi na rozwarstwienie społeczno-ekonomiczne jest poziom wykształcenia głów domu, typ społeczno-ekonomiczny, typ biologiczny czy wielkość gospodarstwa domowego (Hanusik, Łangowska-Szczęśniak, 2014).

Nierówności dochodowe, majątkowe, a co za tym idzie – nierówności poziomu życia ludności, są nieodłącznym elementem rozwiniętej gospodarki rynkowej, towarzyszą im bieda i zjawisko wykluczenia społeczno-ekonomicznego. Rosnące nierówności ocenia się jako niekorzystne, są bowiem groźne dla rozwoju społeczno-gospodarczego, przez co stają się poważnym problemem politycznym, społecznym i ekonomicznym. Dlatego problematyka nierówności często była i jest przedmiotem badań, także ekonomicznych, których efekty powinny tworzyć podstawę skutecznej polityki społecznej (Dąbrowska, Janoś-Kresło, Słaby, Witek, 2013). Celem takiej polityki jest zwykle zmniejszenie skali nierówności poziomu życia ludności i jego poprawa, a zwłaszcza pomoc najbiedniejszym grupom społecznym.

W kwietniu 2016 roku został w naszym kraju uruchomiony bardzo duży i kosztowny program socjalny Rodzina 500+. Jego beneficjentami miały być zwłaszcza rodziny wielodzietne, rzeczywiście znajdujące się w najtrudniejszej sytuacji materialnej. Świadczenia przewidziano w wysokości 500 zł na drugie i kolejne dziecko w gospodarstwie domowym. W przypadku gospodarstw domowych wychowujących

jedno dziecko i pierwszego dziecka w rodzinach wielodzietnych wypłata świadczenia została uzależniona od kryterium dochodowego i niepełnosprawności dziecka.

Ze względu na opracowanie przez GUS danych źródłowych z panelowych badań budżetów gospodarstw domowych w 2016 roku pojawiła się możliwość przedstawienia oceny pierwszych efektów tego programu. Przedmiotem przedstawionych w artykule badań była zatem charakterystyka i ocena zróżnicowania sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku zwłaszcza klasyfikowanych ze względu na typ biologiczny i fakt pobierania świadczenia wychowawczego. W szczególności poddano analizie:

– wybrane demograficzne charakterystyki gospodarstw domowych,
– strukturę według typu biologicznego gospodarstw domowych,
– poziom i strukturę dochodów i wydatków gospodarstw domowych,
– samocenę sytuacji materialnej i poziomu zaspokojenia wybranych potrzeb gospodarstw domowych.

Analizę przeprowadzono na podstawie danych źródłowych z prowadzonych przez GUS panelowych badań budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku. Zastosowano w badaniach metody analizy statystycznej pozwalające wyznaczyć możliwie obiektywne miary zróżnicowania sytuacji materialnej gospodarstw domowych. W celu obiektywizacji kategorii dochodów i wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych wyznaczono odpowiednio ich wielkości ekwiwalentne[1].

Przyjęto, że poziom życia gospodarstwa domowego, czyli jego sytuację ekonomiczną, określa przede wszystkim poziom wydatków konsumpcyjnych, istotnie zależny od uzyskiwanych dochodów. Z tym wiąże się z kolei stopień zaspokojenia potrzeb gospodarstwa domowego jako rezultat spożycia dóbr i usług oraz funkcjonowania w określonym środowisku społecznym, przyrodniczym i politycznym. Jest to założenie zgodne z poglądami prezentowanymi w literaturze przedmiotu na to, że dochody czy wydatki konsumpcyjne mogą być traktowane jako miary, choć przybliżone, poziomu życia (Łangowska, 1993, s. 15 i n.).

Założono ponadto, że o skuteczności programu Rodzina 500+ świadczą wyniki samooceny sytuacji materialnej i zaspokojenia potrzeb gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku.

[1] Zastosowano formułę wag OECD dla wyznaczania liczby osób przeliczeniowych w gospodarstwie domowym: pierwsza osoba dorosła otrzymuje wagę 1, kolejne osoby dorosłe – 0,7, a osoby w wieku poniżej 15 lat – 0,5.

Świadczenie wychowawcze a sytuacja demograficzno-ekonomiczna gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku

Do najistotniejszych charakterystyk gospodarstw domowych należą ich cechy społeczno-ekonomiczne: liczba osób wchodzących w ich skład, typ biologiczny gospodarstwa domowego, wiek czy wykształcenie (zwłaszcza osoby odniesienia, określanej często mianem głowy domu[2]), miejsce zamieszkania oraz źródła dochodów. Owe charakterystyki warunkują w dużym stopniu wysokość uzyskiwanych dochodów oraz w konsekwencji poziom konsumpcji gospodarstwa domowego, a zatem poziom zaspokojenia potrzeb jego członków. Jak wynika z wcześniejszych badań autorek, najwyższe dochody osiągają gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek, gospodarstwa domowe rolników z wyższym wykształceniem, gospodarstwa domowe jednoosobowe młodszych osób oraz gospodarstwa domowe w największych miastach. W najtrudniejszej sytuacji materialnej są natomiast gospodarstwa domowe osób w podeszłym wieku, słabo wykształconych, mieszkających na wsi, jak również gospodarstwa domowe wieloosobowe (Hanusik, Łangowska-Szczęśniak, 2013).

[2] W artykule jako synonimy zostały użyte terminy: osoba odniesienia, głowa domu i głowa gospodarstwa domowego.

Tabela 1. Struktura próby gospodarstw domowych uczestniczących w badaniach panelowych GUS według kryterium typu rodziny w 2016 roku w Polsce

Typ biologiczny gospodarstwa domowego	Gospodarstwa domowe w uczestniczące w badaniu w wybranych miesiącach								Relacja B/A w %
	I–XII		I–III		IV–XII ogółem (A)		IV–XII pobierające świadczenie wychowawcze (B)		
	liczba	udział w %	liczba	udział w %	liczba	udział w %	liczba	udział w %	
Małżeństwo bez dzieci	9453	25,63	2286	24,69	7167	25,94	0	0,00	0,00
Małżeństwo z 1 dzieckiem na utrzymaniu	3725	10,10	977	10,55	2748	9,95	254	6,17	9,24
Małżeństwo z 2 dzieci na utrzymaniu	3558	9,65	985	10,64	2573	9,31	1405	34,11	54,61
Małżeństwo z 3 dzieci na utrzymaniu	819	2,22	236	2,55	583	2,11	369	8,96	63,29
Małżeństwo z 4 (i więcej) dzieci na utrzymaniu	192	0,52	54	0,58	138	0,50	93	2,26	67,39
Matka z dziećmi na utrzymaniu	698	1,89	185	2,00	513	1,86	189	4,59	36,84
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu	66	0,18	18	0,19	48	0,17	10	0,24	20,83
Małżeństwo z przynajmniej 1 dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami	3264	8,85	768	8,29	2496	9,03	1205	29,25	48,28
Matka z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	842	2,28	230	2,48	612	2,22	287	6,97	46,90
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	76	0,21	17	0,18	59	0,21	22	0,53	37,29
Inne osoby z dziećmi na utrzymaniu	353	0,96	92	0,99	261	0,94	116	2,82	44,44
Gospodarstwa jednoosobowe	7590	20,58	1829	19,75	5761	20,85	0	0,00	0,00
Pozostałe	6250	16,94	1583	17,10	4667	16,89	169	4,10	3,62
Ogółem	36886	100,00	9260	100,00	27626	100,00	4119	100,00	14,91

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jednostkowych nieidentyfikowalnych z badan panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.

Tabela 2. Wybrane charakterystyki gospodarstw domowych pobierających świadczenia wychowawcze z programu rodzina 500+ (w II–IV kwartałach 2016)

Typ rodziny	Liczba GD	Struktura w %	Średnia liczba osób w GD	Średni wiek osoby odniesienia	Średnie miesięczne dochody ekwiwalentne	Średnie miesięczne wydatki ekwiwalentne	Średni dochód z tytułu 500+
1	2	3	4	5	6	7	8
Gospodarstwa domowe pobierające świadczenie							
Małżeństwo bez dzieci	*	*	*	*	*	*	*
małżeństwo z 1 dzieckiem na utrzymaniu	254	6,17	3,00	35,92	1515,99	1248,50	541,34
Małżeństwo z 2 dzieci na utrzymaniu	1405	34,11	4,00	36,89	2054,50	1550,85	701,63
małżeństwo z 3 dzieci na utrzymaniu	369	8,96	5,00	38,26	1841,40	1417,13	1224,66
Małżeństwo z 4 (i więcej) dzieci na utrzymaniu	93	2,26	6,35	38,57	1547,55	1091,05	1967,74
Matka z dziećmi na utrzymaniu	189	4,59	2,88	35,53	1678,47	1473,08	846,56
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu	10	0,24	2,70	42,80	1988,08	1625,44	650,00
Małżeństwo z przynajmniej 1 dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami	1205	29,25	5,28	43,47	1787,94	1221,93	953,32
Matka z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	287	6,97	4,24	47,55	1482,08	1207,00	853,95
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	22	0,53	4,41	50,59	1416,80	1027,24	1060,00
Inne osoby z dziećmi na utrzymaniu	116	2,82	5,78	48,24	1615,54	1153,59	931,03
Gospodarstwa jednoosobowe	*	*	*	*	*	*	*
Pozostałe	169	4,10	3,60	48,63	1471,43	1125,23	598,31
Ogółem	4119	100,00	4,45	40,49	1815,79	1354,83	862,09
Gospodarstwa domowe niepobierające świadczenia							
Małżeństwo bez dzieci	9453	28,85	2,00	60,13	2284,04	1762,50	*
Małżeństwo z 1 dzieckiem na utrzymaniu	3471	10,59	3,00	41,22	2256,59	1722,10	*
Małżeństwo z 2 dzieci na utrzymaniu	2153	6,57	4,00	40,54	1920,75	1515,03	*
Małżeństwo z 3 dzieci na utrzymaniu	450	1,37	5,00	40,96	1568,79	1211,12	*
Małżeństwo z 4 (i więcej) dzieci na utrzymaniu	99	0,30	6,28	41,40	1449,41	1008,00	*
Matka z dziećmi na utrzymaniu	509	1,55	2,36	40,36	1843,02	1693,76	*

1	2	3	4	5	6	7	8
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu	56	0,17	2,38	47,59	1121,32	2007,69	*
Małżeństwo z przynajmniej 1 dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami	2059	6,28	4,91	46,24	1738,22	1228,08	*
Matka z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	555	1,69	3,89	48,44	1493,36	1207,80	*
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	54	0,16	3,83	53,02	1605,82	1284,11	*
Inne osoby z dziećmi na utrzymaniu	237	0,72	4,94	53,24	1387,01	1099,70	*
Gospodarstwa jednoosobowe	7590	23,16	1,00	61,85	2053,23	1812,96	*
Pozostałe	6081	18,56	2,88	54,84	1846,79	1368,68	*
Ogółem	32767	100,00	2,47	54,48	2046,17	1621,50	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jednostkowych nieidentyfikowalnych z badan panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.

Tabela 3. Zróżnicowanie miesięcznych ekwiwalentnych dochodów i wydatków gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku według typu rodziny

Typ rodziny	Miesięczne dochody ekwiwalentne				Miesięczne wydatki ekwiwalentne			
	I–XII (a)	I–III (b)	IV–XII (c)	różnica (c – b)	I–XII (d)	I–III (e)	IV–XII (f)	różnica (f – e)
Małżeństwo bez dzieci	2284,04	2211,67	2307,13	95,45	1762,50	1666,73	1793,04	126,31
Małżeństwo z 1 dzieckiem na utrzymaniu	2206,09	2108,64	2240,74	132,10	1689,80	1576,45	1730,11	153,66
Małżeństwo z 2 dzieci na utrzymaniu	1973,57	1787,84	2044,67	256,82	1529,18	1429,58	1567,31	137,73
Małżeństwo z 3 dzieci na utrzymaniu	1691,61	1429,42	1797,75	368,34	1303,94	1146,36	1367,73	221,36
Małżeństwo z 4 (i więcej) dzieci na utrzymaniu	1496,95	1356,20	1552,02	195,82	1048,23	978,24	1075,62	97,38
Matka z dziećmi na utrzymaniu	1798,46	1654,78	1850,28	195,50	1634,01	1499,50	1682,52	183,02
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu	1252,65	1735,57	1071,55	–664,03	1949,78	1719,35	2036,18	316,84
Małżeństwo z przynajmniej 1 dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami	1756,58	1511,75	1831,91	320,16	1225,81	1126,34	1256,42	130,07
Matka z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	1489,52	1317,73	1554,08	236,35	1207,52	1133,27	1235,43	102,16
Ojciec z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	1551,10	1145,39	1668,00	522,61	1209,75	1115,51	1236,90	121,39
Inne osoby z dziećmi na utrzymaniu	1462,10	1255,94	1534,77	278,83	1117,41	1011,61	1154,70	143,09
Gospodarstwa jednoosobowe	2053,23	2009,91	2066,98	57,06	1812,96	1763,77	1828,58	64,81
Pozostałe	1836,64	1758,37	1863,19	104,82	1362,10	1315,53	1377,89	62,36
Ogółem	2020,45	1909,69	2057,57	147,88	1591,72	1505,00	1620,79	115,79

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jednostkowych nieidentyfikowalnych z badan panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.

Tabela 4. Zróżnicowanie poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2015–2016

Wyszczególnienie	Średnie miesięczne wydatki ekwiwalentne w 2016 r.		Średnie miesięczne wydatki ekwiwalentne w miesiącach I–III 2016 r.		Średnie miesięczne wydatki ekwiwalentne w miesiącach IV–XII 2016 r.		Średnie miesięczne wydatki ekwiwalentne GD pobierających zasiłek wychowawczy w miesiącach IV–XII 2016 r.		Średnie miesięczne wydatki ekwiwalentne GD w 2015 r.	
	wartość w zł	struktura w %	wartość w zł	struktura w %	wartość w zł	struktura w %	wartość w zł	struktura w %	wartość w zł	struktura w %
Wydatki ogółem w tym na:	1591,72	100,00	1505,00	100,00	1620,79	100,00	1354,83	100,00	1523,55	100,00
żywność	381,92	23,99	369,92	24,58	385,95	23,81	335,31	24,75	362,79	23,81
alkohol	41,29	2,59	37,32	2,48	42,62	2,63	27,55	2,03	39,33	2,58
odzież i obuwie	81,63	5,13	68,23	4,53	86,13	5,31	97,95	7,23	76,39	5,01
utrzymanie mieszkania	326,14	20,49	308,39	20,49	332,09	20,49	245,00	18,08	320’90	21,06
wyposażenie mieszkania	80,22	5,04	73,42	4,88	82,50	5,09	75,35	5,56	75,26	4,94
ochronę zdrowia	92,13	5,79	96,33	6,40	90,72	5,60	55,44	4,09	87,07	5,71
transport	133,03	8,36	133,55	8,87	132,85	8,20	120,18	8,87	129,66	8,51
łączność	76,19	4,79	75,84	5,04	76,31	4,71	65,26	4,82	74,37	4,88
rekreację i kulturę	104,37	6,56	86,72	5,76	110,28	6,80	118,91	8,78	98,00	6,43
edukację	10,99	0,69	12,99	0,86	10,32	0,64	21,84	1,61	11,76	0,77
higienę	46,75	2,94	43,51	2,89	47,83	2,95	44,56	3,29	44,13	2,90
pozostałe wydatki	217,06	13,64	198,80	13,21	223,18	13,77	147,49	10,89	203,89	13,38

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jednostkowych nieidentyfikowalnych z badan panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.

Ze względu na zakres podmiotowy programu Rodzina 500+ w artykule przeanalizowano przede wszystkim strukturę gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku, klasyfikowanych według typu biologicznego (tab. 1).

Na podstawie reprezentatywnej próby gospodarstw domowych uczestniczących w badaniach panelowych GUS można stwierdzić, że w kraju dominują gospodarstwa domowe jedno- i dwuosobowe (małżeństwa bez dzieci oraz samotni rodzice wychowujący jedno dziecko). Gospodarstwa potencjalnie uprawnione do korzystania ze świadczenia wychowawczego w ramach programu Rodzina 500+ stanowią niecałe 50% populacji gospodarstw domowych. Natomiast w grupie gospodarstw domowych biorących udział w badaniach panelowych od kwietnia do końca 2016 roku, a więc w okresie funkcjonowania programu, świadczenia wychowawcze pobierało jedynie niecałe 60% grupy gospodarstw uprawnionych. Największą część pobierających świadczenie stanowiły małżeństwa z dwójką dzieci na utrzymaniu i małżeństwa z przynajmniej jednym dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami. Najrzadsze były przypadki pobierania świadczeń przez samotnych ojców z dziećmi na utrzymaniu. Tych gospodarstw domowych jest bowiem w Polsce najmniej. To, że nie wszystkie gospodarstwa domowe z co najmniej dwójką dzieci na utrzymaniu korzystały ze świadczenia wychowawczego, można wyjaśnić faktem, że program Rodzina 500+ w 2016 roku dopiero się rozpoczął i występowały opóźnienia w wypłatach.

W tabelach 2 i 3 przedstawiono zróżnicowanie sytuacji demograficzno-ekonomicznej gospodarstw domowych w naszym kraju klasyfikowanych według kryterium typu biologicznego i pobierania bądź nie świadczenia wychowawczego. Aby zapewnić porównywalność wyników analizy, wyodrębniono dwa podokresy: I kwartał, w którym nie uruchomiono jeszcze programu Rodzina 500+, i kolejne trzy kwartały 2016 roku, kiedy program już funkcjonował.

Jak już wspomniano wcześniej, najliczniejszą grupę pobierających świadczenie stanowiły małżeństwa z dwojgiem dzieci na utrzymaniu i małżeństwa z co najmniej jednym dzieckiem i innymi osobami. Gospodarstwa domowe pobierające świadczenie były też znacznie większe niż pozostałe, odpowiednio średnia liczba osób w tych grupach gospodarstw wynosiła 4,45 i 2,47. Młodsze były, co wydaje się oczywiste, osoby odniesienia w gospodarstwach korzystających z programu Rodzina 500+, i to średnio o około cztery lata w porównaniu z głowami pozostałych gospodarstw.

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych w 2016 roku zależała nie tylko od ich wielkości, lecz także typu biologicznego, najniższe dochody ekwiwalentne zaobserwowano wśród gospodarstw wieloosobowych i stosunkowo nielicznej grupy niewielkich gospodarstw ojców samotnie wychowujących dzieci. Najwyższe zaś dochody ekwiwalentne osiągały gospodarstwa domowe jedno- i dwuosobowe. Mimo korzystania ze świadczeń wychowawczych miesięczne ekwiwalentne dochody gospodarstw domowych w porównaniu z I kwartałem wzrosły średnio w ciągu trzech kolejnych kwartałów 2016 roku o niecałe 150 zł, przy czym najbardziej skorzystali ojcowie z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami oraz małżeństwa z trojgiem dzieci i czworgiem dzieci. Potwierdza to zróżnicowanie średniego miesięcznego przychodu z tytułu świadczenia wychowawczego w poszczególnych typach biologicznych gospodarstw domowych.

Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych w porównaniu z 2015 roku (jak również z I kwartałem) w kolejnych trzech kwartałach 2016 roku wzrosły (tab. 2 i 4), ale w mniejszej skali niż dochody. Ponadto średnie miesięczne ekwiwalentne wydatki gospodarstw pobierających świadczenie wychowawcze były istotnie niższe (o niecałe 300 zł) niż w gospodarstwach tego świadczenia nieotrzymujących, ale zróżnicowanie wydatków według typu biologicznego gospodarstw było podobne jak dochodów.

Bardziej szczegółowa analiza poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w 2016 roku w porównaniu z 2015 rokiem przedstawionych w tabeli 4 pozwoliła ustalić najistotniejsze zmiany konsumpcji gospodarstw domowych z dziećmi na utrzymaniu. I tak, gospodarstwa domowe w Polsce w 2016 roku zwiększyły średnio konsumpcyjne wydatki ekwiwalentne o około 6%. Średnio najbardziej wzrosły wydatki na odzież i obuwie (o 13%) oraz na rekreację i wypoczynek (o 13%), natomiast pozostałe rodzaje wydatków konsumpcyjnych wzrosły nieznacznie. Jako jedyne zmalały i tak bardzo niskie wydatki na edukację.

Na średnie wzrosty wydatków konsumpcyjnych wpłynęły zmiany ich poziomu i struktury po I kwartale 2016 roku w gospodarstwach z dziećmi na utrzymaniu. W tej grupie gospodarstw wzrósł poziom i udział wydatków na żywność, na odzież i obuwie oraz na rekreację i kulturę, wzrósł też, choć bardzo niewiele, poziom i udział wydatków na edukację. Wskazuje to na racjonalny sposób wydatkowania środków z programu Rodzina 500+ przez średnio relatywnie niezamożne gospodarstwa z dziećmi na utrzymaniu.

Przedstawione charakterystyki sytuacji materialnej gospodarstw domowych w 2016 roku pozwalają stwierdzić wpływ świadczenia wychowawczego na poprawę poziomu życia gospodarstw wielodzietnych, aczkolwiek i tak nadal były to gospodarstwa o średnio najniższym poziomie ekwiwalentnych dochodów i wydatków.

Samoocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych według kryterium pobierania zasiłku wychowawczego

Jak wynika z wyżej zaprezentowanych analiz, świadczenia wychowawcze wypłacane gospodarstwom domowym z dziećmi na utrzymaniu wpłynęły na wzrost ich dochodów i wydatków konsumpcyjnych oraz zauważalną zmianę struktury wydatków konsumpcyjnych. Obiektywnie materialne determinanty poziomu życia tych gospodarstw domowych uległy zatem poprawie.

W celu zbadania, czy beneficjenci programu Rodzina 500+ odczuli istotną poprawę poziomu życia, przeprowadzono analizę porównawczą samooceny sytuacji materialnej gospodarstw domowych podzielonych na grupy pobierających i niepobierających świadczenia wychowawczego. Zróżnicowanie samooceny sytuacji gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Zróżnicowanie samooceny sytuacji materialnej gospodarstw domowych w Polsce w 2016 roku

Wyszczególnienie przedmiotu i klas samooceny	GD pobierające zasiłek wychowawczy		Pozostałe GD	
	liczba	częstość oceny w %	liczba	częstość oceny w %
1	2	3	4	5
Ogólna sytuacja materialna GD				
bardzo dobra	546	13,26	4299	13,12
raczej dobra	867	21,05	6444	19,67
przeciętna	2317	56,25	17685	53,97
raczej zła	320	7,77	3174	9,69
zła	69	1,68	1165	3,56
Zaobserwowane kierunki zmiany sytuacji materialnej GD w ciągu roku				
bardzo się poprawiła	163	3,96	274	0,84
trochę się poprawiła	1572	38,16	3259	9,95
nie zmieniła się	2006	48,70	24994	76,28

1	2	3	4	5
lekko się pogorszyła	314	7,62	3435	10,48
bardzo się pogorszyła	64	1,55	805	2,46
Sytuacja finansowa				
możemy pozwolić sobie na pewien luksus	56	1,36	569	1,74
wystarcza nam na wiele bez specjalnego oszczędzania	470	11,41	4439	13,55
wystarcza nam na co dzień, ale musimy oszczędzać na poważniejsze zakupy	2718	65,99	19345	59,04
musimy na co dzień bardzo oszczędnie gospodarować	844	20,49	7720	23,56
nie wystarcza nam nawet na podstawowe potrzeby	31	0,75	694	2,12

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jednostkowych nieidentyfikowalnych z badan panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r.

Jak widać, nie wystąpiły duże różnice samooceny w przypadku obu wyróżnionych grup gospodarstw domowych, jednak oceny gospodarstw pobierających świadczenie były bardziej optymistyczne, mimo obiektywnie gorszej sytuacji materialnej. W przypadku ogólnej sytuacji materialnej gospodarstwa pobierające świadczenie istotnie rzadziej od pozostałych (odpowiednio 9,45% i 13,25%) oceniały ją jako złą i bardzo złą oraz częściej oceniały ją jako co najmniej dobrą (34,31% i 32,79%).

Około 4% gospodarstw beneficjentów świadczenia uznało, że ich sytuacja materialna bardzo się poprawiła, a 38% – że poprawiła się trochę, podczas gdy niecałe 11% pozostałych gospodarstw domowych uważało, że ich sytuacja materialna uległa poprawie. Rozkład odpowiedzi na pytanie o sytuację finansową wskazuje na mniejsze nierówności dochodowe w grupie gospodarstw pobierających świadczenie w porównaniu z grupą pozostałych gospodarstw domowych w 2016 roku.

Podsumowanie

Z przedstawionych w artykule wyników badań można wyprowadzić ogólną konkluzję, że uruchomienie programu Rodzina 500+ spowodowało poprawę sytuacji materialnej gospodarstw domowych wychowujących dzieci, jednak mimo otrzymywanych świadczeń wychowawczych gospodarstwa te średnio były uboższe od pozostałych. Za największych beneficjentów programu można uznać gospodarstwa domowe wielodzietne.

Gospodarstwa domowe pobierające świadczenie wychowawcze relatywnie więcej niż pozostałe gospodarstwa wydawały na żywność, odzież i obuwie, rekreację i kulturę oraz, co oczywiste, na edukację. Nie były to jednak duże różnice w strukturze wydatków konsumpcyjnych. Można stwierdzić wpływ programu Rodzina 500+ na poprawę poziomu życia, co znalazło wyraz w pozytywnej samocenie sytuacji materialnej, a także wysokiej ocenie poziomu zaspokojenia najistotniejszych potrzeb. W tym sensie wstępne wyniki funkcjonowania programu Rodzina 500+ wskazują na jego celowość i skuteczność.

Literatura

Bywalec, Cz. (2010). *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Dąbrowska, A., Janoś-Kresło, M., Słaby, T., Witek, J. (2013). *Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.

Golinowska, S. (1997). *Polska bieda II. Kryteria – ocena – przeciwdziałanie*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

Hanusik, K., Łangowska-Szczęśniak, U. (2013). Determinanty i przejawy wzrostu dobrobytu gospodarstw domowych w Polsce w okresie 1994–2010. W: K. Hanusik, A. Dudek (red.), *Konsumpcja gospodarstw domowych w Polsce. Kierunki rozwoju i ich przyczyny* (s.79–95). Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.

Hanusik, K., Łangowska-Szczęśniak, U. (2014). Determinanty poziomu i zróżnicowania dobrobytu gospodarstw domowych w Polsce w latach 2004–2012. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, *2* (35), 311–327.

Łangowska, U. (1993). *Społeczno-gospodarcze uwarunkowania konsumpcji w Polsce w latach 1970–1990 w układzie przestrzennym*. Opole: Wyższa Szkoła Pedagogiczna w Opolu.

Warzywoda-Kruszyńska, W., Kośmiński, E., Januszek, H. (red.) (2001). *Bieda na wsi na tle globalnych przemian społeczno-gospodarczych w Polsce. Socjologiczne, ekonomiczne i polityczne aspekty problemu*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu.

IMPACT OF THE FAMILY 500 PLUS PROGRAM ON THE LIVING STANDARDS OF HOUSEHOLDS BRINGING UP CHILDREN AND THEIR SELF-ESTEEM (ON THE EXAMPLE OF POLAND IN 2016)

Abstract

The article presents the results of household surveys in Poland regarding selected conditions for the households self-esteem of theirs financial situation. In particular, the childcare benefit implemented in April 2016 under the Family 500+ program was included. In the paper a comparative analysis of the relationship between self-esteem and income, consumption expenditure and selected characteristics of farms belonging to the group of raising children was conducted.

The analysis showed that there is a strong dependence of the assessment of the own economic situation of households on both the obtained income and consumer spending. Income from parental benefit proved to be an important factor in improving the socio-economic situation of households with children, and as a result it influenced the self-assessment of their financial situation. The increased income of this group of households, to a small extent, affected the change in the structure of consumer spending.

The methods of statistical analysis were used in the research. There were used data from panel surveys of households budgets in Poland in 2016 conducted by the Central Statistical Office in Warsaw.

Keywords: households, households' living standards, inequalities in living standards, educational services

JEL code: D12

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-12

Wacław Jarmołowicz*, Łukasz Ziębakowski**
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Instytut Finansów

REGIONALNE ASPEKTY FUNKCJONOWANIA RYNKU PRACY – NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA LUBUSKIEGO (W LATACH 2011–2016)

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest prezentacja, analiza i ocena sytuacji na regionalnym rynku pracy województwa lubuskiego w latach 2011–2016. W analizie statystyczno-ekonomicznej uwzględniono główne aspekty funkcjonowania rynku pracy: poziom, dynamikę i strukturę zatrudnienia, zjawisko niepełnego wykorzystania zasobów pracy, jakim jest bezrobocie, a także poziom i dynamikę płac oraz kosztów pracy. Przeprowadzone postępowanie badawcze pozwala stwierdzić, że województwo lubuskie jest regionem o niewielkim udziale zatrudnienia w skali całego kraju. Ponadto lubuski rynek pracy wyróżnia się niskim poziomem bezrobocia (ze stopą bezrobocia porównywalną do średniej krajowej) oraz niższymi – aczkolwiek sukcesywnie rosnącymi – płacami i kosztami pracy.

Słowa kluczowe: regionalny rynek pracy, zatrudnienie bezrobocie, wynagrodzenia, koszty pracy

* Adres e-mail: waclaw.jarmolowicz@wsb.poznan.pl

** Adres e-mail: lukasz.ziebakowski@wsb.poznan.pl

Wprowadzenie

Działanie rynku pracy obrazuje kształtowanie się relacji pomiędzy podażą i popytem na pracę przy zmieniających się płacach. Do głównych determinant popytu na pracę zalicza się przede wszystkim koszty i wydajność pracy, jak również zapotrzebowanie rynkowe na dobra i usługi przedsiębiorstw. Z kolei o podaży na pracę oprócz płac decydują głównie czynniki ludnościowe (w tym zasób osób o określonych kwalifikacjach), społeczno-ekonomiczne (związane zwłaszcza z normami i wykorzystaniem czasu pracy) oraz preferencje pracobiorców dotyczące ich korzyści wynikających z zatrudnienia czynników produkcji. Znaczący wpływ na funkcjonowanie rynku pracy mają również szeroko rozumiane uwarunkowania instytucjonalne i funkcjonalne, takie jak wysokość zasiłku dla bezrobotnych i jego relacje do obowiązującej minimalnej stawki płac, prowadzona przez państwo polityka na rynku pracy, działalność związków zawodowych, koniunktura gospodarcza i mobilność pracy itd. (Kotlorz, 2007, s. 11–16; Zieliński, 2012, s. 10–11).

Rynek pracy nie jest kategorią jednorodną i ciągle podlega dynamicznym przemianom. Na obszarze rynku pracy koncentrują się zasadnicze problemy nie tylko związane z wykorzystaniem zasobów pracy, lecz także – choćby pośrednio – innych czynników produkcji. Sytuacja na regionalnym rynku pracy jest jednym z czynników przesądzających również o rozwoju i pozycji społeczno-gospodarczej poszczególnych regionów. Sprawnie funkcjonujący regionalny i krajowy rynek pracy to zatem dla gospodarki jedna z kluczowych płaszczyzn, umożliwiająca wykorzystanie istniejących zasobów pracy i zgromadzonego w nich kapitału ludzkiego, a tym samym w istotnym stopniu przyczyniająca się do atrakcyjności dla działających i potencjalnych inwestorów.

Celem opracowania jest prezentacja, analiza i ocena funkcjonowania lubuskiego rynku pracy w latach 2011–2016. Analizie statystyczno-ekonomicznej poddano tu główne aspekty jego działania, a mianowicie: poziom, dynamikę i strukturę zatrudnienia, zjawisko niepełnego wykorzystania zasobów pracy, w postaci bezrobocia, a także kształtowanie się poziomu i dynamiki wynagrodzeń oraz kosztów pracy. Zmiany zachodzące na badanym rynku pracy porównano z sytuacją panującą w kraju.

1. Poziom, dynamika i struktura zatrudnienia

Badania regionalnych rynków pracy opierają się zwykle na pogłębionych analizach wielu czynników i zmiennych. To właśnie na rynkach regionalnych i lokalnych usytuowany jest zasób pracy, w którego ramach zawiązuje się układ czynników zatrudnienia decydujący o powstaniu miejsc pracy, podjęciu pracy przez poszukujących zatrudnienia oraz ukształtowaniu się postaw i zachowań wobec pracy w lokalnej i regionalnej zbiorowości. Ponadto w tych obszarach dokonuje się faktyczna konfrontacja podaży i popytu na pracę (Szaban, 2016, s. 15–23). Działania przejawiające się na lokalnych i regionalnych rynkach pracy oraz ich następstwa odgrywają szczególnie istotną rolę w procesach samego zatrudniania. Jest ono jedną z fundamentalnych kategorii i wielkości ekonomicznych, a zachodzące w tym obszarze zmiany determinują m.in. rozmiary i strukturę produkcji, jak również poziom i strukturę konsumpcji (Jarmołowicz, Kuźmar, 2014, s. 334). Stąd podstawą prezentowanych badań dotyczących lubuskiego rynku pracy staje się najpierw przeprowadzenie analizy stanu, dynamiki i struktury zatrudnienia.

I tak, z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że w województwie lubuskim od 2012 do 2016 roku systematycznie rosła liczba pracujących. Kierunek i siła zmian w tym regionie, odpowiadały zmianom zachodzącym w skali całej Polski. Pracujący Lubuszanie stanowili przy tym – w ciągu analizowanego okresu – około 2,25% pracujących w całym kraju. Pod tym względem województwo lubuskie zajmowało przedostatnie miejsce spośród wszystkich innych, wyprzedzając jedynie opolskie (2,2%). Dodajmy, że blisko 82% Lubuszan znajduje zatrudnienie w miastach i udział ten jest rosnący. Oznacza to stały spadek atrakcyjności pracy na wsi (GUS, 2016, 2017).

W celu bliższego zobrazowania zatrudnienia przeanalizowano kwestię jego struktury ze względu na płeć. Zestawione w tabeli 2 dane wskazują, że w województwie lubuskim w latach 2011–2016 większość pracujących osób (choć z relatywnie niewielką przewagą) stanowili mężczyźni, więc w 2011 roku w regionie zatrudnionych było o 11,71% mniej kobiet niż mężczyzn. Na przestrzeni badanych lat najmniejsza różnica w zatrudnieniu mężczyzn i kobiet została odnotowana w 2013 roku i wynosiła 7,47%. Od tego roku rosła liczba zatrudnionych kobiet i mężczyzn, przy czym zauważalny był szybszy wzrost liczby pracujących mężczyzn.

Tabela 1. Poziom i dynamika zmian zatrudnienia w województwie lubuskim

Rok		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Polska	liczba pracujących [1]	14 232 600	14 106 900	14 244 300	14 563 400	14 829 800	15 293 300
	dynamika (%)	–	99,12	100,97	102,24	101,83	103,13
Województwo lubuskie	liczba pracujących [2]	324 565	319 643	320 293	330 493	334 597	343 848
	dynamika (%)	–	98,48	100,20	103,18	101,24	102,76
	udział [2]:[1] (%)	2,28	2,27	2,25	2,27	2,26	2,25
	liczba zatrudnionych na pełen etat	176 303	171 499	173 151	177 129	177 400	183 068
	liczba zatrudnionych na część etatu	11 085	111 044	10 911	10 805	10 396	10 674

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze i Głównego Urzędu Statystycznego.

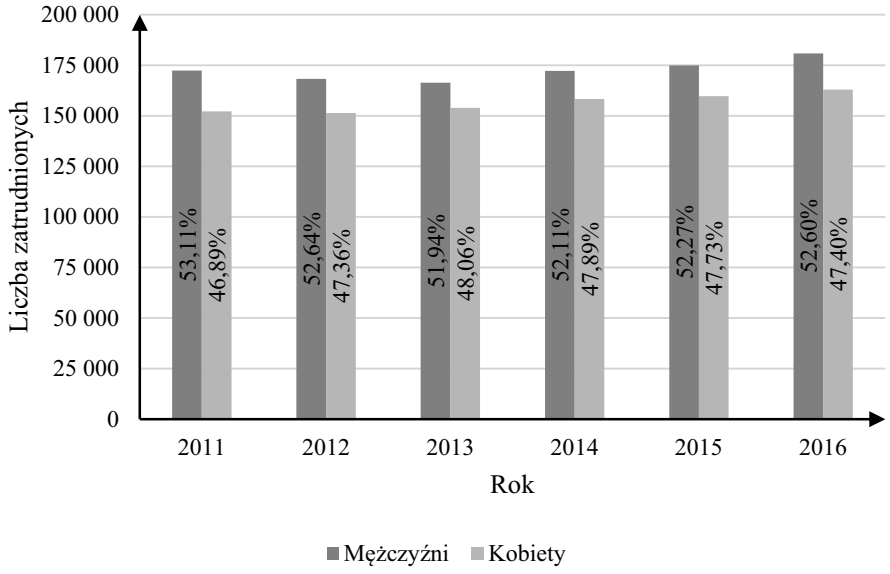
Tabela 2. Poziom i struktura zatrudnienia według płci w województwie lubuskim

Rok	Liczba pracujących mężczyzn [1]	Liczba pracujących kobiet [2]	Relacja [2]:[1] (%)	Odsetek mężczyzn wśród pracujących ogółem (%)	Odsetek kobiet wśród pracujących ogółem (%)
2011	172 378	152 187	88,29	53,11	46,89
2012	168 268	151 375	89,96	52,64	47,36
2013	166 357	153 936	92,53	51,94	48,06
2014	172 226	158 267	91,89	52,11	47,89
2015	174 889	159 708	91,32	52,27	47,73
2016	180 869	162 979	90,11	52,60	47,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze.

Relację pomiędzy liczbą pracujących mężczyzn i kobiet przedstawiono graficznie na rysunku 1. Wynika z niego, że wśród osób pracujących przeważają mężczyźni – przy stosunkowo niewielkiej różnicy. W 2016 roku w województwie lubuskim było zatrudnionych prawie 163 tys. kobiet i około 181 tys. mężczyzn. Warto przy tym zwrócić uwagę na wzrost liczby pracujących kobiet w 2016 roku w stosunku do lat poprzednich. Oznacza to, że wbrew spotykanym opiniom funkcjonujący od 1 kwietnia 2016 roku program socjalny Rodzina 500+ (Ustawa, 2016) nie wywołał jednak negatywnego efektu, jakim mogła być mniejsza aktywność zawodowa kobiet, w tym i wskutek odejść z pracy (Ciszak, 2018). Fakt ten potwierdza wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia wśród kobiet do 45. roku życia (US w Zielona Góra, 2016–2017). Zatem niewielka różnica w strukturze zatrudnienia między obiema płciami i rosnąca liczba aktywnych zawodowo kobiet pozwala sądzić, że na rynku pracy badanego regionu odgrywają one coraz ważniejszą rolę.

Rysunek 1. Zróżnicowanie poziomu i struktury zatrudnienia ze względu na płeć w województwie lubuskim



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 2.

Z kolei dane tabeli 3 wskazują, że w analizowanym okresie znaczną większość pracujących osób w województwie lubuskim stanowili zatrudnieni w sektorze prywatnym. Ponadto udział pracujących w sektorze publicznym z roku na rok malał (spadek z 23,73% w 2011 r. do 21,27% w 2016 r.). Tendencję rosnącego stopniowo udziału zatrudnionych w sektorze prywatnym wypada oceniać pozytywnie. Niemniej można zauważyć, że nadal co piąty Lubuszanin pracuje w sektorze publicznym. Uwzględniając strukturę zatrudnienia według kryterium sektorów własności, konstatujemy, że województwo lubuskie charakteryzowało się bardzo zbliżonymi udziałami do średniej krajowej (GUS, 2011–2017). Najmniejszym udziałem zatrudnionych w sektorze publicznym wyróżnia się sąsiedzkie województwo wielkopolskie (17%). Największy udział zatrudnienia w tym sektorze odnotowano w województwie lubelskim (37,4%) i podlaskim (37%) (GUS, 2017).

Tabela 3. Struktura zatrudnienia w województwie lubuskim według sektorów własności i sektorów produkcyjnych

Sektor \ Rok		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Struktura zatrudnienia według sektorów własności							
Sektor publiczny	liczba pracujących	77 006	74 526	73 637	73 896	73 256	73 133
	udział (%)	23,73	23,32	22,99	22,36	21,89	21,27
Sektor prywatny	liczba pracujących	247 559	245 117	246 656	256 597	261 341	270 715
	udział (%)	76,27	76,68	77,01	77,64	78,11	78,73
Struktura zatrudnienia według sektorów produkcyjnych							
Sektor rolniczy	liczba pracujących	36 004	36 283	36 780	37 214	37 633	37 872
	udział (%)	11,09	11,35	11,48	11,26	11,25	11,01
Sektor przemysłowy	liczba pracujących	104 076	100 014	99 339	105 337	106 301	108 820
	udział (%)	32,07	31,29	31,02	31,87	31,77	31,65
Sektor usługowy	liczba pracujących	184 485	183 346	184 174	187 942	190 663	197 156
	udział (%)	56,84	57,36	57,50	56,87	56,98	57,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze.

Biorąc pod uwagę strukturę zatrudnienia według sektorów produkcyjnych, a mianowicie rolnictwa, przemysłu i usług, możemy wskazać na zachodzące w tej płaszczyźnie przemiany na rynku pracy. I tak, w okresie 2011–2016 w województwie lubuskim dominowało już zatrudnienie w sektorze usługowym (około 57%), natomiast najmniej zatrudnionych było w sektorze rolniczym (11%). Jednocześnie

do 2013 roku malała liczba zatrudnionych w sektorze przemysłowym (spadek do 99 tys.), przy czym jednak przez kolejne lata wzrosła ona do prawie 109 tys. pracowników. Ponadto, począwszy od 2012 roku, rosła liczba pracujących zarówno w rolnictwie (do około 38 tys.), jak i w usługach (do 197 tys.).

Pomimo rosnącego znaczenia sektora usługowego jako potencjalnego miejsca zatrudnienia zauważamy, że wzrost liczby zatrudnionych wynosił jedynie 6,87% w ciągu sześciu lat. To właśnie w sektorze usługowym, który charakteryzuje się z zasady wyższą innowacyjnością, mniejszy jest przeciętny koszt utworzenia nowego i utrzymania już istniejącego miejsca pracy (Kwiatkowska, 2007, s. 159). Zatem stosunkowo wolne tempo procesu przesunięć międzysektorowych (w głównej mierze w kierunku do usług) może świadczyć, że województwo lubuskie ciągu badanych lat w pewnym tylko stopniu przyczyniało się do wzrostu efektywności i innowacyjności gospodarki krajowej. To z kolei nie przyczyniało się w zadowalającym stopniu do rozwoju różnego rodzaju nowoczesnych usług, mających sprostać rosnącym potrzebom zarówno konsumentów, jak i przedsiębiorstw w regionie.

2. Poziom, dynamika i struktura bezrobocia

Ważnym elementem prowadzonych badań (w tym regionalnych) dotyczących kwestii bezrobocia jest uwzględnianie i docenianie wieloaspektowości tego zjawiska. Należy bowiem poszukiwać jego uwarunkowań w wielu zróżnicowanych sferach gospodarki, zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej, w różnych rozwiązaniach instytucjonalnych na rynku pracy, a także w procesach demograficznych i w cechach społeczno-ekonomicznych uczestników tego rynku (Woźniak, 2008, s. 51–52). W literaturze można spotkać różne definicje bezrobocia i bezrobotnych. Najczęściej przyjmuje się, że bezrobotny to osoba, która pozostaje bez pracy, poszukuje jej i jest gotowa ją podjąć na typowych dla danej gospodarki warunkach pracy i płacy (Jarmołowicz, 2014, s. 127). Tak definiowany profil bezrobotnych pozwala klasyfikować ich w ramach populacji osób aktywnych zawodowo. Bezrobotni to zatem również element składowy podaży pracy (Dworak, Grabia, Kasperkiewicz, Kwiatkowska, 2014, s. 210–211).

W celu zaprezentowania poziomu i struktury bezrobocia uwzględniono metodę pomiaru bezrobocia typu BAEL. Z danych tabeli 4 wynika, że w 2012 roku – w stosunku do roku poprzedniego – wzrosła liczba bezrobotnych o 1480 osób. Od tego

momentu bezrobocie ulegało systematycznemu zmniejszaniu się (średnio o 14,20% rocznie). W województwie lubuskim w 2016 roku było zatem 32 367 bezrobotnych, podczas gdy w 2011 roku takich osób było aż 59 134. Oznacza to spadek poziomu bezrobocia w 2016 roku – względem roku bazowego – o 45,26%. Liczba bezrobotnych w województwie lubuskim stanowiła w latach 2011–2014 około 3% całego zasobu bezrobocia w Polsce, w latach 2015 i 2016 udział ten zmalał do około 2,5%. Ponadto należy podkreślić, że lubuskie znajdowało się na drugim miejscu wśród ogółu województw o najniższej liczbie osób bezrobotnych. Mniejszą liczbę bezrobotnych odnotowano tylko w województwie opolskim (GUS, 2016).

Tabela 4. Liczba bezrobotnych oraz stopa bezrobocia w województwie lubuskim na tle całej Polski – według klasyfikacji BAEL

Rok		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Polska	liczba bezrobotnych [1]	1 982 700	2 136 800	2 157 900	1 539 400	1 563 300	1 335 200
	dynamika bezrobocia (%)	–	107,77	100,99	71,34	101,55	85,41
	stopa bezrobocia (%)	13,00	12,00	9,80	8,10	6,90	5,50
Województwo lubuskie	liczba bezrobotnych [2]	59 134	60 614	59 805	47 115	39 348	32 367
	dynamika bezrobocia (%)	–	102,50	98,67	78,78	83,51	82,26
	stopa bezrobocia (%)	14,00	13,50	9,40	8,40	6,30	5
	udział [2]:[1] (%)	2,98	2,84	2,77	3,06	2,52	2,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze i Głównego Urzędu Statystycznego.

Dane tabeli 4 obrazują zmiany zachodzące w zakresie stopy bezrobocia w województwie lubuskim na tle całej Polski. Przedstawione dane jednoznacznie wskazują na podobieństwa w powyższym względzie. Zarówno w Polsce, jak i województwie lubuskim stopy bezrobocia istotnie malały. W Polsce odnotowano spadek stopy bezrobocia z 13% w 2011 roku do 5,5% w 2016 roku, natomiast w województwie lubuskim stopa bezrobocia wynosiła odpowiednio – 14% w 2011, a do 2016 roku spadła o dalsze 9 punktów procentowych. W 2012 roku pomimo niewielkiego wzrostu liczby bezrobotnych nastąpił spadek stopy bezrobocia o 0,50 punktu procentowego.

Największy spadek stopy bezrobocia był zauważalny w 2013 roku, kiedy – w stosunku do roku poprzedniego – spadła ona o 2,90 punktu procentowego.

Jednym z podstawowych wyróżników demograficznych bezrobotnych jest płeć. W tabeli 5 zaprezentowano poziom i zróżnicowanie bezrobocia według tego właśnie kryterium. Powszechnie uważa się, że skala i struktura bezrobocia w znacznej mierze determinowana jest przez płeć oraz z związane z nią role społeczne (Woźniak-Jęchorek, 2016, s. 96–97). I tak, przez cały okres badawczy w województwie lubuskim liczba bezrobotnych kobiet była wyższa niż bezrobotnych mężczyzn, przy czym po 2013 roku zauważalne jest pogłębianie się tej dysproporcji. Bezrobotnych kobiet w 2016 roku było więcej o 4233 niż mężczyzn. Z kolei w 2012 roku – kiedy ta różnica była najmniejsza – było to tylko 2780 więcej (co daje 9,61%).

Tabela 5. Poziom i struktura bezrobocia w województwie lubuskim ze względu na płeć

Rok	Liczba bezrobotnych mężczyzn [1]	Liczba bezrobotnych kobiet [2]	Relacja [2]:[1] (%)	Odsetek mężczyzn wśród bezrobotnych (%)	Odsetek kobiet wśród bezrobotnych (%)	Stopa bezrobocia wśród mężczyzn (%)	Stopa bezrobocia wśród kobiet (%)
2011	26 421	32 713	123,81	44,68	55,32	13,20	14,90
2012	28 917	31 697	109,61	47,71	52,29	12,80	14,40
2013	28 225	31 580	111,89	47,20	52,80	9,10	9,90
2014	22 135	24 980	112,85	46,98	53,02	7,80	9,20
2015	18 085	21 263	117,57	45,96	54,04	6,10	6,60
2016	14 067	18 300	130,09	43,46	56,54	4,40	5,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze.

Z danych tabeli 5 wynika, że – w przypadku obu płci – sukcesywnie malała stopa bezrobocia. W przypadku aktywnych zawodowo mężczyzn nastąpił spadek tejże stopy z 13,20% w 2011 roku do 4,40% w 2016. W przypadku kobiet spadek ten był jeszcze większy, ponieważ stopa bezrobocia spadła aż o 9,9 punktu procentowego, tj. do poziomu 5%. Analiza stóp bezrobocia wskazuje również na niższe ryzyko wystąpienia bezrobocia wśród mężczyzn niż wśród kobiet. Świadczą o tym wyższe stopy bezrobocia wśród kobiet niż wśród mężczyzn. Negatywnym i zarazem niepokojącym zjawiskiem może być rosnący odsetek – mimo malejącego w ogóle bezrobocia – płci żeńskiej wśród osób bezrobotnych ogółem. Może to m.in. do-

wodzić mniejszej dyspozycyjności zawodowej kobiet spowodowanej koniecznością godzenia przez nie obowiązków pracowniczych z życiem rodzinnym. W rządowych oraz regionalnych programach promocji zatrudnienia i aktywizacji zawodowej kwestie kobiet zajmowały przy tym często nie najwyższe miejsce, a formułowane w tym zakresie cele oraz metody ich osiągnięcia i planowane efekty wyrażane były ogólnikowo i w sposób niespójny (Kalinowska-Sufinowicz, 2013, s. 165–180). Sytuacja regionalna wskazuje, jak ważne są kwestie związane z zatrudnianiem kobiet w taki sposób, aby umożliwić im godzenie ról rodzinnych z zawodowymi, jak również zwiększaniem i wydłużaniem aktywności zawodowej. Sukces tym działaniom może przynieść przede wszystkim aktywna polityka rynku pracy także na poziomie regionalnym i lokalnym (Hozer-Koćmiel, Zimoch, 2012, s. 171).

Kolejnym istotnym kryterium prowadzonej analizy wielkości i struktury bezrobocia na lubuskim rynku pracy jest wiek osób bezrobotnych. Najmniejszą liczbę bezrobotnych w badanym regionie stanowiły osoby starsze, czyli powyżej 55. roku życia, największą zaś z grupy wiekowej 25–34 lat. Analiza stóp bezrobocia według poszczególnych grup wiekowych wskazuje, że bezrobocie jako zjawisko dotyczyło w szczególności ludzi młodych. Grupą szczególnie zagrożoną były osoby w wieku 15–24 lat. W przypadku tej grupy wiekowej stopa bezrobocia do 2015 roku była niemal dwukrotnie wyższa niż wśród osób z pozostałych przedziałów wiekowych. Należy jednak podkreślić, że sytuacja młodych bezrobotnych ulegała diametralnej poprawie, gdyż to właśnie wśród tej grupy wiekowej nastąpił największy spadek stopy bezrobocia, mianowicie z 24,41% w 2011 roku do 11,19%. Można zatem dojść do wniosku, że być może to zdobyta wiedza i umiejętności zwiększały szanse zatrudnienia osób młodych oraz że młode pokolenie potrafi lepiej dostosowywać się do zmian zachodzących na rynku pracy, a pracodawcy gotowi są zainteresować się osobami debiutującymi na rynku pracy.

Zjawiskiem wartym zaakcentowania – i to przez cały okres badawczy – jest ogólny spadek stóp bezrobocia wśród wszystkich pozostałych grup wiekowych. Najniższą stopę bezrobocia zaobserwowano w przedziale wiekowym 35–44 i 45–54 lat, czyli wśród osób o już określonym (wysokim) doświadczeniu zawodowym i kwalifikacjach. Na koniec okresu badawczego wśród osób aktywnych zawodowo i z tego przedziału wiekowego bezrobotnych było odpowiednio tylko 5,73% i 6,22%.

Tabela 6. Poziom i stopy bezrobocia w województwie lubuskim ze względu na wiek

Rok	Bezrobocie wśród osób w wieku:									
	≤ 24 lata		25–34 lata		35–44 lata		45–54 lata		≥ 55 lat	
	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)
2011	11 597	24,41	17 301	13,26	10 995	10,34	11 940	11,31	7 301	13,13
2012	11 115	23,16	17 340	13,24	11 814	11,04	12 009	11,22	8 336	14,13
2013	10 150	29,00	16 634	12,51	12 158	10,48	11 494	11,61	9 369	13,01
2014	6 752	21,10	12 813	10,68	9 935	8,01	8 919	9,69	8 696	11,15
2015	5 357	17,28	10 479	9,19	8 371	6,92	7 300	7,77	7 841	9,45
2016	4 027	11,19	8 784	7,71	7 050	5,73	5 783	6,22	6 723	8,51

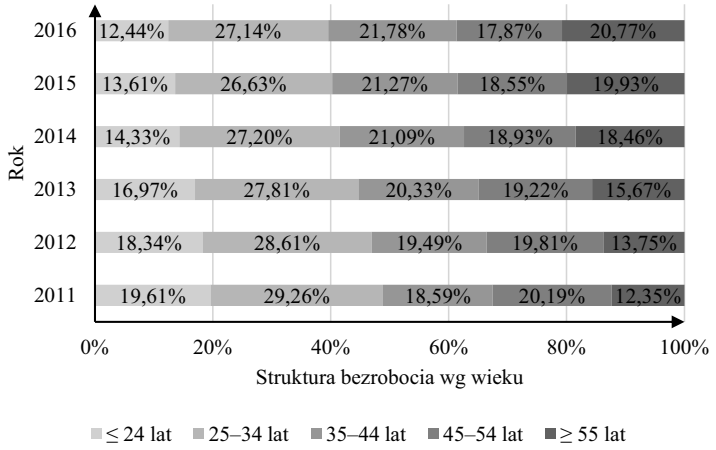
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze.

Jak wskazano na rysunku 2, wśród ogółu bezrobotnych w województwie lubuskim przeważały osoby w wieku 25–34 lat, których odsetek w latach 2011–2013 oscylował w granicach 28–29%, a w latach 2015–2016 był nieco niższy i odpowiednio wynosił 26,63% i 27,14%. W grupie bezrobotnych do 24. roku życia udział w ogólnym bezrobociu wykazywał tendencję malejącą, co należy ocenić pozytywnie. Niższe bezrobocie w tej grupie wiekowej może wynikać w znacznej mierze z lepszego dopasowania profilu wykształcenia do popytu na kwalifikacje wśród lokalnych pracodawców, co pośrednio potwierdza rosnące zatrudnienie wśród absolwentów (Smarzewska, Melaniuk, Dymicka, Szepeluk, 2017, s. 282–283). Negatywnym z kolei zjawiskiem występującym w latach 2011–2016 był systematycznie rosnący odsetek bezrobotnych w grupie wiekowej od 35 do 44 lat. Na początku okresu badawczego stanowili oni 18,59% wszystkich bezrobotnych w regionie, natomiast w 2016 roku już 21,78%. Z kolei systematycznie zmniejszał się przez cały okres badawczy odsetek bezrobotnych w wieku 45–54 lata (z 20,19 do 17,87%).

Pomimo że stopa bezrobocia wśród osób starszych (powyżej 55. roku życia) utrzymywała się na względnie podobnym do pozostałych grup wiekowych poziomie, rezultatem systematycznego spadku udziału osób młodszych w całkowitej liczbie zarejestrowanych bezrobotnych jest wzrost udziału w bezrobociu najstarszej grupy wiekowej. I tak, do 2013 roku najmniejszy odsetek bezrobotnych stanowiły osoby w wieku 55 lat i powyżej. Odsetek tych osób w ogólnej liczbie bezrobotnych

w województwie lubuskim wzrósł z 12,35% w 2011 roku do aż 20,77% w 2015 roku. W tej grupie wiekowej dość znaczna liczba osób nabywała uprawnienia do emerytury bądź świadczeń przedemerytalnych, przechodząc tym samym do zasobu biernych zawodowo. Przeprowadzona analiza dowodzi, w jak dużym stopniu struktura i kształt regionalnych rynków pracy jest determinowana przez czynniki demograficzne, głównie związane z populacją grup wiekowych wkraczających na rynek oraz tych kończących pracę (Furmańska-Maruszak, 2012, s. 37–38).

Rysunek 2. Struktura bezrobocia w województwie lubuskim według wieku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 6.

Kolejnym i ważnym aspektem prowadzonych analiz bezrobocia jest poziom wykształcenia osób pozostających bez pracy, wykształcenie jest bowiem jednym z głównych czynników przesądzających o szansach na rynku pracy. Z analizy danych tabeli 7 wynika, że pod względem liczebności bezrobotnych dominowały osoby o niskim poziomie wykształcenia, czyli zasadniczym zawodowym oraz podstawowym i gimnazjalnym. Ponadto najwyższa stopa bezrobocia – pomimo jej malejącej tendencji – dotyczyła osób z wykształceniem gimnazjalnym lub niższym i kształtowała się przez cały okres badawczy na średnim poziomie 44,65%. Oznacza to, że prawie co druga osoba z tym wykształceniem nie miała pracy. Z kolei do 2013 roku najmniej osób bezrobotnych odnotowano wśród osób mających wykształcenie wyższe, natomiast w latach kolejnych – wśród osób ze średnim ogólnokształcącym, aczkolwiek stopa bezro-

bocia wśród mających wykształcenie średnie ogólnokształcące była ponad dwukrotnie wyższa. Sytuacja ta pozwala sądzić, że mamy do czynienia z niedopasowaniem profilu wykształcenia do popytu na kwalifikacje wśród lokalnych przedsiębiorców.

Analiza danych tabeli 7 dotyczących stóp bezrobocia według poziomu wykształcenia potwierdza również, że najniższe ryzyko bezrobocia występuje w grupie osób z wykształceniem wyższym. W tej grupie zaobserwowano tendencję spadkową stopy, tj. z 5,35% w 2011 roku do 3,03% na koniec okresu badawczego. Relatywnie wysokie stopy bezrobocia (powyżej 13–14%) zaobserwowano w latach 2011–2013 wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym i średnim ogólnokształcącym. Od tego momentu wykazywały one tendencje spadkowe, przy czym większy spadek stóp dotyczył osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym (Zaborniak, 2014, s. 258–259).

Tabela 7. Poziom i stopy bezrobocia w województwie lubuskim ze względu na wykształcenie

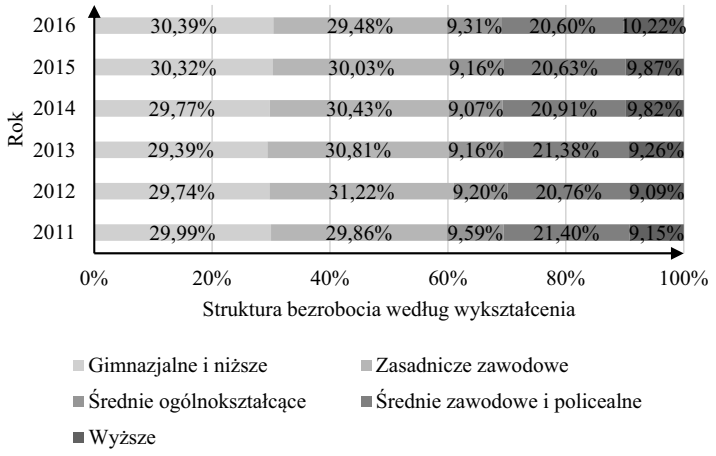
Rok	Gimnazjalne i niższe		Zasadnicze zawodowe		Średnie ogólnokształcące		Średnie zawodowe i policealne		Wyższe	
	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)	liczba bezrobotnych	stopa bezrobocia (%)
2011	17 737	44,79	17 660	13,27	5 669	10,66	12 655	10,69	5 413	5,35
2012	18 024	43,96	18 926	13,92	5 574	12,39	12 582	10,57	5 508	5,40
2013	17 578	50,22	18 424	14,28	5 479	13,05	12 785	9,54	5 539	4,82
2014	14 026	50,09	14 338	11,11	4 271	9,93	9 852	7,82	4 628	3,86
2015	11 929	42,60	11 815	8,75	3 605	8,19	8 117	6,44	3 882	3,53
2016	9 837	35,13	9 542	6,96	3 012	7,17	6 669	5,21	3 307	3,03

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze.

Rysunek 3 jest graficznym odzwierciedleniem struktury bezrobocia w województwie lubuskim z uwzględnieniem kryterium wykształcenia. W całym badanym okresie w ogólnym zasobie bezrobocia dominują osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz gimnazjalnym i niższym. Stanowią one aż 60% ogółu bezrobotnych. Sytuacja ta sugeruje potrzebę prowadzenia dalszej reformy szkolnictwa zawodowego. Ponadto duża grupa osób bez zadowalających kwalifikacji w tej zbiorowości bezrobotnych wymaga objęcia ich programem kursów, szkoleń lub przekwalifikowań, które pozwolą sprostać wymaganiom i potrzebom przyszłych pracodawców. W wo-

jewództwie lubuskim stosunkowo duży udział w ogólnym bezrobociu miały osoby z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym. Udział tych osób kształtował się na relatywnie stabilnym poziomie w granicach 20–21%. Najmniejszy odsetek stanowią bezrobotni z wykształceniem średnim ogólnokształcącym i wyższym, około 9–10% w obu przypadkach. Niepokojącym zjawiskiem jest rosnąca tendencja udziału w bezrobociu osób z wykształceniem wyższym. Sytuację tę można tłumaczyć brakiem miejsc pracy, trudnościami z jej znalezieniem wśród absolwentów, którzy ukończyli specjalizację lub kierunek studiów nieodpowiadający obecnym trendom rynkowym. Zatem obserwowany proces upowszechniania kształcenia uniwersyteckiego powoduje, że ma miejsce nieustanny przyrost liczby osób legitymujących się wykształceniem wyższym, które poszukują pracy. Nowi absolwenci wyższych uczelni postrzegani są jako specjaliści w wyszkolonej dziedzinie i mający przygotowanie teoretyczne, które nie zawsze jest wystarczające bądź niepoparte praktyką. Stąd panująca opinia, że rynek pracy (także w wymiarze regionalnym) zaczyna być przesycony osobami z wykształceniem wyższym (Kołodziejska, 2015, s. 186–187).

Rysunek 3. Struktura bezrobocia w województwie lubuskim według wykształcenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 7.

W badaniach rynku pracy, a zwłaszcza bezrobocia, istotny jest nie tylko jego rozmiar czy struktura, lecz także liczba osób zasilających (napływ) i pomniejszających (odpływ) jego zasoby. Napływ bezrobotnych oznacza przy tym zwykle liczbę osób

zarejestrowanych w ciągu roku w powiatowych urzędach pracy, z kolei odpływ utożsamiany jest z liczbą osób, które w ciągu roku zostały wykreślone z ewidencji tych urzędów (m.in. w związku z podjęciem pracy stałej, sezonowej, interwencyjnej, stażu, nabyciem praw emerytalnych lub podjęciem nauki) (Szydlik-Leszczyńska, 2012, s. 30).

Analizując dane tabeli 8 dotyczące napływów i odpływów z bezrobocia rejestrowanego w latach 2011–2016, można zaobserwować, że tylko w 2012 roku występowała nadwyżka napływu zarejestrowanych bezrobotnych. W pozostałych podokresach badawczych sytuacja uległa poprawie i występowało ujemne saldo przepływów zasobu bezrobocia. Oznacza to, że więcej osób zostało skreślonych z listy bezrobotnych, niż się zarejestrowało w urzędach pracy. Zauważalny jest także regularny, ale przybierający na sile z roku na rok spadek liczby nowych zarejestrowań w urzędach pracy, co można ocenić pozytywnie. W 2011 roku zarejestrowało się ponad 100 tys. bezrobotnych, natomiast w 2016 już tylko 67 tys.

Tabela 8. Przepływy zasobów bezrobocia w województwie lubuskim

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Napływ zarejestrowanych bezrobotnych [1]	100 558	95 288	93 680	80 845	76 597	67 348
Odsetek liczby rejestracji w urzędzie pracy w ogólnej liczbie osób aktywnych zawodowo (%)	30,98	29,81	29,25	24,46	22,89	19,59
Odpływ zarejestrowanych bezrobotnych [2]	100 649	93 808	94 489	93 535	84 364	74 329
Odsetek liczby wyrejestrowań w urzędzie pracy w ogólnej liczbie osób aktywnych zawodowo (%)	31,01	29,35	29,50	28,30	25,21	21,62
Saldo przepływów zasobu bezrobocia [1]–[2]	–91	1 480	–809	–12 690	–7 767	–6 981
Średni czas trwania bezrobocia (w dniach)	214	236	231	184	170	159
Oferty pracy	671	938	1 434	1 688	2 611	3 066
Liczba bezrobotnych przypadająca na 1 ofertę pracy	88	65	42	28	15	11

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze.

Z danych tabeli 8 wynika, że w badanym okresie zwiększała się liczba ofert pracy z 671 w 2011 do 3066 w 2016 roku. Towarzyszył temu znaczący spadek wskaźnika liczby bezrobotnych przypadających na jedną ofertę pracy. W 2011 roku

na jedno miejsce pracy przypadało 88 bezrobotnych, natomiast na koniec okresu badawczego już tylko 11.

Na rysunku 4 zobrazowano średni czas trwania bezrobocia (w dniach) w województwie lubuskim. Obliczono go jako iloraz liczby zarejestrowanych bezrobotnych i wielkości odpływu z bezrobocia w danym roku (wzór 1).

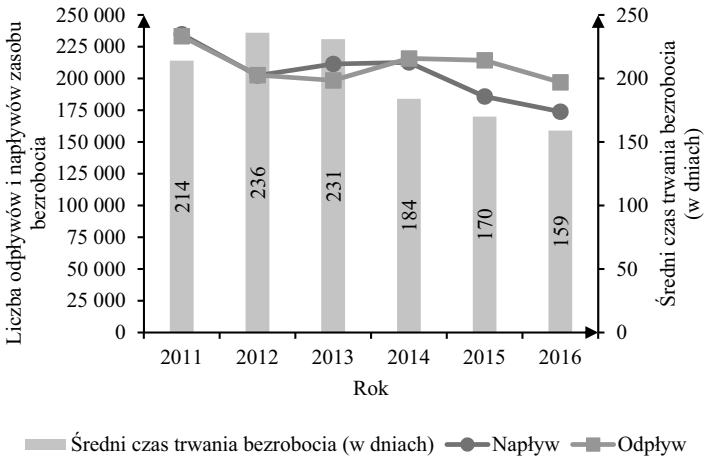
Wzór 1. Szacowanie średniego czasu trwania bezrobocia (w dniach)

$$\text{Średni czas trwania bezrobocia} = \frac{\text{Liczba bezrobotnych}}{\text{Liczba wyrejestrowań z urzędów pracy}} \bullet 365 \text{ dni}$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie Pilc (2014, s. 48).

Obliczona wartość tego wskaźnika informuje o tym, ile średnio dni musiałoby upłynąć, aby w całości odpłynął zasób bezrobocia, przy założeniu, że poziom odpływów pozostanie niezmienny, a napływy będą na poziomie zerowym (Pilc, 2014, s. 48).

Rysunek 4. Przepływy zasobu bezrobocia w województwie lubuskim



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 8.

W 2012 roku średni czas trwania bezrobocia wydłużył się z 214 do 236 dni w porównaniu do roku 2011. Przez kolejne lata zauważalne było znaczne i sukcesywne skracanie się potencjalnego średniego czasu odpływu zasobów bezrobocia do 159 dni w 2016 roku. Spadek wartości tego wskaźnika może sygnalizować, że badanych latach wzrastała płynność przepływów zasobów na lubuskim rynku pracy.

3. Poziom i dynamika wynagrodzeń oraz kosztów pracy

W ramach zobrazowania rynku pracy w województwie lubuskim niezbędne jest przeanalizowanie poziomu wynagrodzeń pełniących funkcję ceny równoważącej popyt i podaż. System wynagrodzeń jest jednym z podstawowych czynników determinujących postawy i zachowanie pracowników. Zachęca potencjalnych pracowników do podjęcia zatrudnienia, motywuje do pozostania w przedsiębiorstwie oraz mobilizuje do osiągania lepszych efektów pracy. Poziom i zróżnicowanie płac poszczególnych regionów wpływa także w istotny sposób na występowanie nierówności dochodowych oraz świadczy o poziomie regionalnego rozwoju gospodarczego (Jarmołowicz, Knapińska, 2007, s. 107–108, 128).

Zgodnie z danymi tabeli 9 przeciętne wynagrodzenie brutto w województwie lubuskim w 2011 roku wynosiło 2903,70 zł i wzrosło do 3541,91 zł w 2016 roku. Był to zatem wzrost o niemalże 21,98%. W tym samym okresie w skali całego kraju nastąpił jego wzrost o 17,67% – z 3403,51 zł w 2011 roku do 4004,92 zł w 2016 roku. Średnioroczne tempo wzrostu nominalnych wynagrodzeń Lubuszan wynosiło 4,06% i było wyższe od średniej krajowej o 0,76 punktu procentowego. Zatem wynagrodzenia pracowników w lubuskim relatywnie zbliżały się do poziomu przeciętnego dla całego kraju. Badając zachodzące w tym zakresie relacje, należy wskazać, że w 2011 roku pracujący w tym regionie zarabiali 85,31% krajowego przeciętnego wynagrodzenia brutto, a na koniec badanego okresu już 88,44%.

Z przedstawionych graficznie na rysunku 5 danych dotyczących poziomów wynagrodzeń można zaobserwować, że województwo lubuskie należało do regionów cechujących się niższym niż średnia krajowa poziomem płac. Poziom i dynamika osiąganych wynagrodzeń w ujęciu regionalnym wskazują na dysproporcje rozwojowe regionalnych rynków pracy. W porównaniu do innych województw niższe wynagrodzenia niż w lubuskim zaobserwowano jedynie w województwach: lubelskim, kujawsko-pomorskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim. Jest to grupa regio-

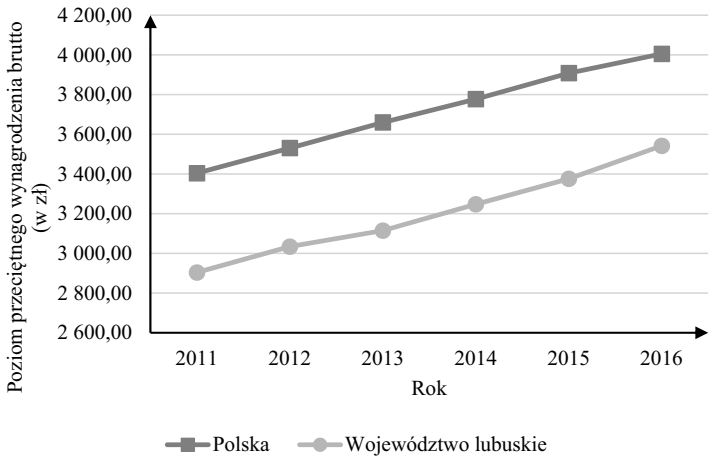
Tabela 9. Przeciętne (nominalne) miesięczne wynagrodzenie brutto (w zł) w województwie lubuskim

Rok		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Polska	przeciętne wynagrodzenie brutto (w zł) [1]	3403,51	3530,47	3659,40	3777,10	3907,85	4004,92
	dynamika wynagrodzeń (%)	–	103,73	103,65	103,22	103,46	102,48
Województwo lubuskie	przeciętne wynagrodzenie brutto (w zł) [2]	2903,70	3034,01	3114,69	3247,04	3375,72	3541,91
	dynamika wynagrodzeń (%)	–	104,49	102,66	104,25	103,96	104,92
Relacja [2]:[1] (%)		85,31	85,94	85,11	85,97	86,38	88,44

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze i Głównego Urzędu Statystycznego.

nów, w której osiągane są zdecydowanie niższe wynagrodzenia od poziomu średniej krajowej (GUS, 2008–2018). Niższe wynagrodzenia decydowały o niższych kosztach pracy w tym regionie, co z kolei wpływało na jego atrakcyjność inwestycyjną oraz niższe tu bezrobocie.

Rysunek 5. Porównanie przeciętnego poziomu wynagrodzenia brutto (w zł) w województwie lubuskim na tle Polski



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 10.

Analizując z kolei kwestię kosztów pracy, należy podkreślić, że w sferze ich statystyki wykorzystywane są wskaźniki umożliwiające dokonywanie analiz porównawczych pomiędzy jednostkami o różnym rodzaju i zakresie działalności czy działającymi w zróżnicowanych formach własności. Do wskaźników tych zaliczamy przeciętny miesięczny koszt pracy na 1 zatrudnionego, koszt pracy na 1 godzinę opłaconą oraz na 1 godzinę przepracowaną (GUS, 2008–2016). W tabeli 10 dokonano zestawienia porównawczego poziomu kosztów pracy w województwie lubuskim i całej Polsce. Można zauważyć, że koszty zatrudnienia w województwie lubuskim są znacznie niższe od poziomu średniej krajowej. Analogiczna sytuacja dotyczyła kosztów na jedną opłaconą i przepracowaną godzinę, które są niższe o około 3,00–3,50 zł od jednostkowego poziomu krajowego.

Tabela 10. Przeciętne koszty pracy w województwie lubuskim

Rodzaj kosztów pracy		Całkowite (w zł)			Na opłaconą godzinę (w zł/h)			Na przepracowaną godzinę (w zł/h)		
rok		2008	2012	2016	2008	2012	2016	2008	2012	2016
Poziom	Polska	3986,50	4758,64	5489,14	23,96	29,24	33,73	27,85	33,99	39,13
	województwo lubuskie	3432,32	4206,67	4913,23	20,93	25,84	30,35	24,21	30,08	35,51
	relacja do średniej krajowej (%)	86,10	88,40	89,51	87,35	88,37	89,98	86,93	88,50	90,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Poziom kosztów pracy w województwie lubuskim należy także porównać z ich wysokością w pozostałych regionach Polski. Z przeprowadzonego badania wynika, że wysokość tych kosztów była zróżnicowana. – W 2016 roku różnice pomiędzy wielkościami godzinowych kosztów pracy wahały się od 4671,23 zł w województwie kujawsko-pomorskim do 6772,86 zł w mazowieckim. Województwo lubuskie należy natomiast do regionów o jednych z najniższych kosztów zatrudnienia pracowników. Niewiele niższe koszty pracy odnotowano w województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim, lubelskim i świętokrzyskim (GUS, 2008–2016).

W 2008 roku koszty pracy w województwie lubuskim stanowiły około 86% przeciętnego poziomu w Polsce, natomiast w 2016 roku już 89,51%. Oznacza to, że przeciętne koszty zatrudnienia jednego pracownika w województwie lubuskim rosły szybciej niż w skali Polski, czego dowodzi prezentacja danych dotyczących dynamiki w zmianach tych kosztów (tab. 11). W 2016 roku przeciętne koszty zatrudnienia jednego Lubuszanina wzrosły o ponad 43% w stosunku do 2008 roku, kiedy – w tym samym okresie – w całej Polsce rosły o 5,46 punktu procentowego wolniej. Porównując tę sytuację do pozostałych województw, można zauważyć, że koszty pracy w badanym regionie charakteryzowały się jednym z największych przyrostów na przestrzeni lat.

Tabela 11. Dynamika zmian przeciętnych kosztów pracy w województwie lubuskim (%)

Rodzaj kosztów pracy	Całkowite			Na opłaconą godzinę			Na przepracowaną godzinę		
Okres	2012/ 2008	2016/ 2012	2016/ 2008	2012/ 2008	2016/ 2012	2016/ 2008	2012/ 2008	2016/ 2012	2016/ 2008
Polska	119,37	115,35	137,69	122,04	115,36	140,78	122,05	115,12	140,50
Województwo lubuskie	122,56	116,80	143,15	122,04	117,45	145,01	124,25	118,05	146,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 11.

Istotną kwestią jest także ustalenie, jaką część kosztów pracy stanowiły wynagrodzenia za pracę, a jaką koszty pozapłacowe ponoszone przez pracodawców w związku z zatrudnianiem pracowników. I tak, w województwie lubuskim w 2016 roku udział wynagrodzeń w kosztach pracy ogółem kształtował się na poziomie 72,09% i był niewiele niższy od średniej krajowej wynoszącej 72,96%. Należy jednak podkreślić, że udział pozapłacowych kosztów pracy w badanym województwie był względnie stały (wzrost o jedynie 0,03 punktu procentowego), a w ujęciu krajowym wzrastał (o 1,23 punktu procentowego). Taka różnica może wynikać z szybszego przyrostu wynagrodzeń w analizowanym regionie.

Sytuacja na rynku pracy nie jest jednak determinowana wyłącznie wysokością kosztów pracy, ponieważ są one tylko jednym z wielu czynników ją warunkujących. Niższe koszty pracy mogą się przyczyniać do wzrostu atrakcyjności, a co za tym idzie – aktywności produkcyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorców, stanowią bowiem dodatkową zachętę dla pracodawców do formalnego i legalnego zatrudnia-

nia pracowników, a tym samym tworzenia nowych miejsc pracy (Zieliński, 2012, s. 103–104). Należy wskazać, że tendencja wzrostowa kosztów pracy może mieć następstwa w przyszłości, kiedy wysoki poziom tych kosztów może zniechęcić pracodawców do poszukiwania pracowników, co w konsekwencji może pogłębiać istniejące w regionie bezrobocie i obniżyć konkurencyjność regionu (Gwiazdowski, 2007, s. 200–202).

Podsumowanie

Podsumowując wyniki przeprowadzonego badania, wypada najpierw skonstatować, że rynek pracy województwa lubuskiego cechują istotne i dynamicznie zachodzące przemiany. W objętym analizą okresie nastąpił systematyczny wzrost aktywności zawodowej ludności tego regionu. Niewielka przewaga zatrudnionych mężczyzn oraz tendencja wzrostowa liczby aktywnych zawodowo kobiet świadczą o rosnącej roli kobiet na tym rynku. Jeśli chodzi o strukturę sektorową pracujących Lubuszan, można stwierdzić, że większość stanowią zatrudnieni w sektorze prywatnym, co świadczy o efektywności i innowacyjności. Wzrosła tu także liczba pracujących w przemyśle i usługach oraz minimalnie w rolnictwie.

Lubuski rynek pracy charakteryzuje się niskim poziomem bezrobocia. Badany region zajmuje drugą pozycję wśród województw o najniższej liczbie osób pozostających bez pracy. Biorąc pod uwagę stopę bezrobocia, wypada stwierdzić, że w okresie badawczym nastąpił jej spadek aż o 9 punktów procentowych i utrzymuje się na poziomie porównywalnym do średniej krajowej. Bezrobocie dotyczy głównie osób młodych do 34. roku życia, a najliczniejszą grupę stanowili bezrobotni o najniższych kwalifikacjach z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz gimnazjalnym i podstawowym. Rośnie udział bezrobotnych z wykształceniem wyższym, choć nie była to grupa dominująca w strukturze bezrobocia. W latach 2011–2016 w rejestrze bezrobotnych przeważały kobiety, a od 2013 roku proporcja ta się pogłębia.

Pozytywnym zjawiskiem na badanym obszarze jest ujemne saldo przepływów zasobu bezrobocia oraz skrócenie jego średniego czasu trwania z 214 do 159 dni. Warto dodać, że zwiększyła się liczba ofert pracy, czemu towarzyszył znaczny spadek wskaźnika liczby bezrobotnych przypadających na jedną ofertę pracy.

Z dostępnych danych wynika, że w województwie lubuskim poziom płac przeciętnych w całym okresie badawczym kształtował się poniżej średniej krajowej

i wynosił około 85–88% jej wysokości, przy czym wynagrodzenia w tym regionie rosły szybciej niż w skali kraju. Biorąc pod uwagę wysokość przeciętnego wynagrodzenia, można podać, że województwo lubuskie zajęło dopiero 12. pozycję w kraju. Z punktu widzenia pracobiorców zjawisko to jest niekorzystne i może przyczyniać się do migracji zarobkowych. Z kolei dla przedsiębiorców, dla których istotnym miernikiem oceny konkurencyjności rynku pracy są koszty pracy, było to zjawisko korzystnie wpływające na ich gotowość i zdolności do kreowania i utrzymywania miejsc pracy.

Literatura

Ciszak, P. (2018). *Aktywność zawodowa młodych kobiet spada. Niezbędna reforma 500+*. Pobrano z: https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/500-aktywnosc-kobiet-gus,18,0,2397714.html (8.02.2018).

Dworak, E., Grabia, T., Kasperkiewicz, W., Kwiatkowska. W. (2014). *Gospodarka oparta na wiedzy, innowacyjność i rynek pracy*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Furmańska-Maruszak, A. (2012). Starzenie się społeczeństwa a rynek pracy w Polsce (wybrane aspekty). W: D. Kotlorz (red.), *Mikro- i makroekonomiczne aspekty rynku pracy w Polsce* (s. 37–48). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

GUS (2008–2016). Koszty pracy w gospodarce narodowej w 2008–2016 r. Główny Urząd Statystyczny. Pobrano z: https://goo.gl/6UF7iB (8.02.2018).

GUS (2008–2018). Komunikaty i Obwieszczenia Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń w Polsce. Archiwum. Pobrano z: https://goo.gl/RXJK7t (5.02.2018).

GUS (2011–2017). Roczniki statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej 2011–2017. Główny Urząd Statystyczny Pobrano z: https://goo.gl/AEYctx (2.02.2018).

GUS (2016). Liczba bezrobotnych zarejestrowanych oraz stopa bezrobocia według województw, podregionów i powiatów. Stan w końcu grudnia 2016 r. Główny Urząd Statystyczny. Pobrano z: https://goo.gl/NiMjNX (2.02.2018).

GUS (2017). Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2016 r. Główny Urząd Statystyczny. Pobrano z: https://goo.gl/bHQa41 (4.02.2018).

Gwiazdowski, R. (2007). *Podatek progresywny i proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki, praktyczne konsekwencje*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Hozer-Koćmiel, M., Zimoch, U. (2012). Podobieństwa i różnice sytuacji kobiet na rynku pracy w krajach WINNET8. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, *26*, 163–177.

Jarmołowicz, W. (2014). Zatrudnianie i bezrobocie w gospodarce. W: W. Jarmołowicz (red.), *Podstawy makroekonomii* (s. 126–133). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Jarmołowicz, W., Knapińska, M. (2007). Wynagrodzenia za pracę i ich rola w motywowaniu do pracy. W: W. Jarmołowicz (red.), *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka* (s. 107–131). Poznań: Wydawnictwo Forum Naukowe.

Jarmołowicz, W., Kuźmar, S. (2014). Efektywność gospodarowania zasobami pracy w regionie – na przykładzie województwa wielkopolskiego w latach 2000–2012. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, *35/2*, 329–343.

Kalinowska-Sufinowicz, B. (2013). *Polityka społeczno-gospodarcza państwa wobec praw kobiet*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Kołodziejska, E. (2015). Dynamika sytuacji zawodowej absolwentów pedagogiki Uniwersytetu Zielonogórskiego. Raport z badań absolwentów roczników 2005–2013. *Rocznik Lubuski*, *41/2*, 183–197.

Kotlorz, D. (2007). *Ekonomia rynku pracy*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.

Kwiatkowska, W. (2007). *Zmiany strukturalne na rynku pracy w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Pilc, M. (2014). *Determinanty bezrobocia w Polsce w latach 1993–2012*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.

Smarzewska, A., Melaniuk, E., Dymicka, A., Szepeluk, A. (2017). Kształtowanie bezpieczeństwa zawodowego absolwentów. *Humanities and Social Sciences*, *2* (24), 273–285.

Szaban, J. (2016). *Rynek pracy w Polsce i w Unii Europejskiej*. Warszawa: Difin.

Szydlik-Leszczyńska, A. (2012). *Funkcjonowanie współczesnego rynku pracy. Wybrane uwarunkowania*. Warszawa: Difin.

US Zielona Góra (2011–2017). Roczniki statystyczne województwa lubuskiego 2011–2017. Urząd Statystyczny w Zielonej Górze. Pobrano z: https://goo.gl/Pw7Ty4 (2.02.2018).

Ustawa (2016). Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci. DzU 2016, poz. 195.

Woźniak, B. (2008). Bezrobocie równowagi i nierównowagi w Polsce w latach 1992–2003. W: W. Jarmołowicz (red.), *Przemiany na współczesnym rynku pracy* (s. 51–70). Poznań: Wydawnictwo Forum Naukowe.

Woźniak-Jęchorek, B. (2016). *Instytucjonalne uwarunkowania polskiego rynku pracy. Studium teoretyczno-empiryczne*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Zaborniak, M. (2014). Ponadgimnazjalne szkolnictwo zawodowe. Wymagania i ograniczenia. *Edukacja – Technika – Informatyka*, *1* (5), 258–263.

Zieliński, M. (2012). *Rynek pracy w teoriach ekonomicznych*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.

REGIONAL ASPECTS OF THE LABOR MARKET – EXAMPLE OF THE LUBUSKIE VOIVODESHIP (2011–2016)

Abstract

The purpose of the present article is presentation, analysis and assessment of regional labour market in Lubuskie Province in the years 2011–2016. Statistical and economic analysis is focused on main aspects of labour market functioning, such as the level, dynamics and structure of employment, the phenomenon of incomplete exploitation of labour resources which takes the form of unemployment, as well as the level and dynamics of remuneration and labour cost. The research performed leads to the conclusion that Lubuskie Province is a region of low employment on nationwide scale. Furthermore, Lubusian labour market is characterized by low unemployment level (unemployment rate comparable to national average) and lower though gradually growing wages and labour costs.

Keywords: regional labour market, employment, unemployment, wages, labour costs

JEL codes: J11, J21, J24, J31, J32, J64

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-13

Adam Karbowski[*], **Jacek Prokop**[**]
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Katedra Ekonomii Biznesu

KARTELE I PATENTY A NAKŁADY BADAWCZO-ROZWOJOWE PRZEDSIĘBIORSTW

STRESZCZENIE

Celem niniejszej pracy jest ocena wpływu kartelu badawczo-rozwojowego, kartelu pełnego oraz patentów na procesową innowacyjność przedsiębiorstw, a także rentę konsumenta i dobrobyt ogólnospołeczny. Scenariuszem referencyjnym jest tutaj rywalizacja typu Cournot bez ochrony patentowej wynalazków. W niniejszej pracy przyjęto kwadratowe funkcje kosztów produkcji dóbr oraz kosztów inwestycji badawczo-rozwojowych. Wyniki modelowania oraz analizy numeryczne pozwoliły stwierdzić, że współpraca badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw (w formie kartelu badawczo-rozwojowego) jest efektywniejszym i bardziej pożądanym społecznie rozwiązaniem stymulowania innowacyjności w gałęzi niż rywalizacja przedsiębiorstw motywowana nagrodami w postaci patentu. Natomiast w przypadku gałęzi o słabych lub średnich efektach zewnętrznych inwestycji rozwojowych najefektywniejszym mechanizmem stymulowania innowacyjności wydaje się rywalizacja przedsiębiorstw bez ochrony patentowej wynalazków. Jest to więc jeszcze jeden argument przeciwko patentom.

Słowa kluczowe: badania i rozwój, patenty, kartele, konkurencja typu Cournot, kwadratowa funkcja kosztów

[*] Adres e-mail: adam.karbowski@sgh.waw.pl

[**] Adres e-mail: jacek.prokop@sgh.waw.pl

Wprowadzenie

Liczne opracowania naukowe (zob. np. przegląd literatury w pracy Kortuma i Lernera, 1999) wskazują na przekonanie wielu ekonomistów o wyraźnym związku pomiędzy ochroną patentową wynalazków a ograniczeniem konkurencji rynkowej. Patenty, niejako z definicji, przyznają wynalazcy nagrodę w postaci ograniczonego w czasie monopolu w gałęzi. Mogłoby więc wydawać się, że prawa patentowe, stojąc w pewnym sensie w konflikcie z prawami konkurencji, sprzyjają jej ograniczeniu, co może prowadzić do formowania się na rynku różnych form zmowy przedsiębiorstw, w tym także kartelizacji gałęzi.

Kultti, Takalo i Toikka (2007) argumentują jednak, że system patentowy sprawia, iż zmowa pomiędzy przedsiębiorstwami prowadzącymi badania naukowe jest bardzo trudna do wprowadzenia w życie i dotrzymania, jeśli nie niemożliwa. Dla przedsiębiorstwa mającego nieopatentowany wynalazek najlepszą drogą wyjścia z kartelu wydaje się opatentowanie wynalazku. Opatentowanie wynalazku gwarantuje przypływ przyszłych zysków nadzwyczajnych (z tytułu pozycji monopolowej) i zabezpiecza posiadacza patentu przed negatywnymi skutkami działań odwetowych ze strony pozostałych członków kartelu. W ten sposób system patentowy pełni niejako funkcję programu łagodzenia kar (ang. *leniency program*; zob. np. Karbowski, 2015), ponieważ członek kartelu patentujący wynalazek może ujawnić praktyki kartelowe, nie ponosząc przy tym wysokich i dotkliwych kar (w tym szczególnym przypadku dzięki patentowej gwarancji przyszłych zysków nadzwyczajnych, które stanowią o swoistej „odporności" przedsiębiorstwa wobec możliwych działań odwetowych ze strony rynkowych rywali).

Ochrona patentowa wynalazków oraz kartele badawczo-rozwojowe (Kamien, Muller, Zang, 1992) są dwoma konkurencyjnymi rozwiązaniami polityki gospodarczej promującej innowacyjność przedsiębiorstw. Z jednej strony patenty stanowią istotne bodźce dla przedsiębiorców do tworzenia wynalazków i wprowadzania innowacji (Arrow, 1962), z drugiej strony współpraca przedsiębiorstw w formie koordynowania decyzji o wartości ponoszonych nakładów na badania i rozwój (tzw. kartel badawczo-rozwojowy) stanowi alternatywny wobec ochrony patentowej mechanizm stymulowania innowacyjności przedsiębiorstw (zob. np. d'Aspremont, Jacquemin, 1988).

Celem niniejszej pracy jest ocena wpływu kartelu badawczo-rozwojowego, kartelu pełnego oraz patentów na procesową innowacyjność przedsiębiorstw, a także rentę konsumenta i dobrobyt ogólnospołeczny przy założeniu kwadratowych kosztów produkcji dóbr. Taki wariant analizy pozwoli uchwycić zmieniający się koszt krańcowy produkcji dóbr, co zbliża te rozważania teoretyczne do obserwowanej praktyki gospodarczej.

W następnej sekcji artykułu zawarte są dociekania nad rywalizacją badawczo-rozwojową przedsiębiorstw typu Cournot, w dwóch wariantach: (i) bez ochrony patentowej wynalazków oraz (ii) z taką ochroną. W sekcji kolejnej rozpatrzono przypadek kartelu badawczo-rozwojowego w gałęzi. Dalej rozważono sytuację pełnej kartelizacji gałęzi, która obejmuje współpracę przedsiębiorstw zarówno na etapie badań i rozwoju, jak i na etapie produkcji dóbr. Najważniejsze ustalenia pracy zebrano w podsumowaniu, które kończy artykuł.

1. Rywalizacja typu Cournot

Rozważamy gałąź, w której działają dwa przedsiębiorstwa, $i = 1,2$. Przedsiębiorstwo pierwsze wytwarza q_1 jednostek dobra, przedsiębiorstwo drugie wytwarza q_2 jednostek produktu. Dobro wytwarzane w gałęzi nie jest zróżnicowane. Odwróconą funkcję popytu na produkt wytwarzany w gałęzi przedstawimy w następującej postaci:

$$p = a - q_1 - q_2, \tag{1}$$

gdzie p stanowi cenę dobra, natomiast a jest dodatnim parametrem odwróconej funkcji popytu. Koszty produkcji dóbr dla obydwu przedsiębiorstw można opisać za pomocą funkcji kwadratowej w następującej postaci:

$$\frac{q_i^2}{c}, \tag{2}$$

gdzie c jest parametrem początkowej efektywności duopolisty *i*-tego. Zakładamy, że bariery wejścia do gałęzi są na tyle wysokie, że na rynku nie pojawiają się nowe przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa uczestniczą w dwuetapowej grze. W etapie pierwszym duopoliści podejmują jednocześnie decyzje o wielkości inwestycji badawczo-rozwojowych, x_i. Koszty tych inwestycji modelowane są za pomocą następującej funkcji:

$$\gamma \frac{x_i^2}{2}, \tag{3}$$

gdzie γ jest stałym i dodatnim parametrem. Zauważmy, że kwadratowa funkcja kosztów inwestycji badawczo-rozwojowych przedsiębiorstw pozwala uchwycić malejące przychody krańcowe z B+R, co zgodne jest z obserwacją praktyki gospodarczej (zob. np. Dasgupta, 1986). W drugim etapie gry przedsiębiorstwa rywalizują na rynku produktu końcowego zgodnie z modelem Cournot.

W wariancie pierwszym modelu rozważmy przypadek braku ochrony patentowej wynalazków. Koszty wytwarzania dóbr dla duopolisty *i*-tego po uwzględnieniu inwestycji badawczo-rozwojowych możemy zapisać w następujący sposób:

$$C_i(q_i, x_i, x_j) = \frac{q_i^2}{c + x_i + \beta x_j}, \tag{4}$$

gdzie x_j oznacza wielkość inwestycji badawczo-rozwojowych poczynionych przez przedsiębiorstwo *j*-te, x_i oznacza wielkość inwestycji badawczo-rozwojowych poczynionych przez przedsiębiorstwo *i*-te, parametr β ($0 \le \beta \le 1$) określa rozmiary efektów zewnętrznych inwestycji badawczo-rozwojowych, czyli korzyści dla danego przedsiębiorstwa uzyskane dzięki inwestycjom badawczo-rozwojowym podjętym przez inne przedsiębiorstwo. Im większy poziom parametru β, tym bardziej inwestycje poniesione przez dane przedsiębiorstwo umożliwiają zredukowanie całkowitych kosztów produkcji przez inne przedsiębiorstwo.

Zysk duopolisty *i*-tego zapiszemy w postaci: $\pi_i = \left(a - q_i - q_j\right) q_i - \frac{q_i^2}{c + x_i + \beta x_j} - \gamma \frac{x_i^2}{2}$. Z warunku pierwszego rzędu (optymalizacja zysku względem q_i) otrzymujemy wielkość produkcji maksymalizującą zysk przedsiębiorstwa *i*-tego:

$$q_i = \frac{a\left(1 + \frac{2}{c + \beta x_i + x_j}\right)}{4\left(1 + \frac{1}{c + \beta x_i + x_j}\right)\left(1 + \frac{1}{c + x_i + \beta x_j}\right) - 1} \tag{5}$$

Dla q_i ($i=1,2$) w postaci (5) otrzymujemy wielkości produkcji obydwu przedsiębiorstw w tzw. równowadze Cournot-Nasha.

W pierwszym etapie gry optymalne decyzje przedsiębiorstw w zakresie inwestycji badawczo-rozwojowych otrzymujemy, rozwiązując (po uprzednim podstawieniu formuły (5) do równania zysku przedsiębiorstwa *i*-tego) następujący układ równań: $\frac{\partial \pi_i}{\partial x_i} = 0 \left(i = 1,2\right)$. Oznaczmy rozwiązanie tego układu jako x_1^* i x_2^*. Optymalne wartości zysku ekonomicznego dla obydwu duopolistów oznaczmy jako π_1^* i π_2^*. Z kolei optymalne wielkości produkcji dla obydwu przedsiębiorstw oznaczmy jako q_1^* i q_2^*. Rozważamy tu jedynie równowagę symetryczną, więc $x_1^* = x_2^*$, $q_1^* = q_2^*$ i $\pi_1^* = \pi_2^*$.

Dodatkowo, dla porównania dobrobytu społecznego w rozpatrywanych w pracy wariantach, wyznaczamy (1) wartość renty konsumenta jako pole trójkąta pod krzywą popytu, a powyżej ceny rynkowej dobra oraz (2) wartość dobrobytu ogólnospołecznego jako sumę renty konsumenta i zysku producentów.

Wyniki analizy numerycznej dla rozpatrywanego wariantu modelu i przy przyjęciu następujących wartości parametrów: $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3, \beta \in \left[0,1\right]$ pokazano w tabeli 1.

Tabela 1. Równowaga typu Cournot – wariant braku ochrony patentowej wynalazków dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $\beta \in \left[0,1\right]$

$\hat{a}$	x_i^*	q_i^*	p	π^*	CS^*	TW^*
0,0	7,13908	30,8097	38,3805	989,42	1898,48	3877,31
0,1	6,53628	30,8242	38,3516	1002,06	1900,26	3904,38
0,2	5,99927	30,8268	38,3464	1012,21	1900,56	3925,00
0,3	5,51329	30,8178	33,5619	1020,43	1899,47	3940,33
0,4	5,06702	30,7967	38,4066	1027,10	1896,87	3951,08
0,5	4,65141	30,7624	38,4751	1032,50	1892,66	3957,67
0,6	4,25889	30,7131	38,5739	1036,80	1886,58	3960,18
0,7	3,88275	30,6454	38,7092	1040,09	1878,28	3958,45
0,8	3,51661	30,5544	38,8913	1042,38	1867,14	3951,91
0,9	3,15395	30,4319	39,1361	1043,62	1852,21	3939,46
1,0	2,78754	30,2647	39,4706	1043,60	1831,91	3919,11

Źródło: obliczenia własne.

W wariancie drugim modelu rozważamy rywalizację typu Cournot z ochroną patentową wynalazków. Kiedy przedsiębiorstwo *i*-te uzyskuje patent, redukuje koszty wytwarzania dóbr zgodnie z formułą (4). Gdy natomiast patent otrzymuje przedsiębiorstwo *j*-te (rywal przedsiębiorstwa *i*-tego), przedsiębiorstwo *i*-te nie może użytkować technologii objętej patentem i wytwarza dobra, ponosząc koszty według formuły (2). Ponieważ przedsiębiorstwa są symetryczne, zakładamy, że każde z nich uzyskuje patent na daną technologię z prawdopodobieństwem ½.

W wariancie z ochroną patentową wynalazków oczekiwany zysk ekonomiczny duopolisty *i*-tego zapiszemy więc w następujący sposób:

$$\pi_i^e = pq_i - \gamma\frac{x_i^2}{2} - \left(\frac{1}{c + x_i + \beta x_j} + \frac{1}{c}\right)\frac{q_i^2}{2} \tag{6}$$

Optymalna wielkość produkcji dla przedsiębiorstwa *i*-tego wynosi w tym wariancie:

$$q_i = \frac{a\left(1 + \frac{1}{c} + \frac{1}{c + \beta x_1 + x_2}\right)}{\left(2 + \frac{1}{c} + \frac{1}{c + \beta x_1 + x_2}\right)\left(2 + \frac{1}{c} + \frac{1}{c + x_1 + \beta x_2}\right) - 1} \tag{7}$$

Po podstawieniu (7) do formuły (6) otrzymamy oczekiwany zysk przedsiębiorstwa i-tego w równowadze (zysk ten będzie funkcją wielkości inwestycji badawczo-rozwojowych). Optymalne wielkości inwestycji badawczo-rozwojowych w pierwszym etapie gry znajdujemy, rozwiązując następujący układ równań: $\frac{\partial \pi_i^e}{\partial x_i} = 0\left(i = 1,2\right)$. Rozwiązanie tego układu oznaczmy jako $\hat{x}_1$ i $\hat{x}_2$. Optymalne wielkości produkcji oznaczmy jako $\hat{q}_1$ i $\hat{q}_2$, a optymalne wartości zysku oczekiwanego jako $\hat{\pi}_1^e$ i $\hat{\pi}_2^e$. Ponieważ rozważamy przypadek symetryczny, mamy, że $\hat{x}_1 = \hat{x}_2$, $\hat{q}_1 = \hat{q}_2$ i $\hat{\pi}_1^e = \hat{\pi}_2^e$.

W tabeli 2 przedstawiono wyniki analiz numerycznych (wariant ochrony patentowej wynalazków) dla wybranego wcześniej zestawu parametrów.

Tabela 2. Równowaga typu Cournot – wariant ochrony patentowej wynalazków dla $a=100$, $c=1$, $\gamma=3$, $\beta\in[0,1]$

$\hat{a}$	$\hat{x}_i$	$\hat{q}_i$	$\hat{p}$	$\hat{\pi}$	$\widehat{CS}$	$\widehat{TW}$
0,0	4,22766	23,8590	52,282	881,51	1138,50	2901,53
0,1	3,89927	23,8717	52,2566	885,85	1139,71	2911,41
0,2	3,60909	23,8801	52,2398	889,34	1140,34	2919,19
0,3	3,34904	23,8847	52,2306	892,17	1140,96	2925,30
0,4	3,11308	23,8856	52,2288	894,48	1141,04	2930,01
0,5	2,89649	23,8829	52,2342	896,36	1140,78	2933,51
0,6	2,69553	23,8765	52,2471	897,88	1140,17	2935,94
0,7	2,50710	23,8661	52,2678	899,08	1139,18	2937,35
0,8	2,32857	23,8514	52,2972	899,99	1137,78	2937,76
0,9	2,15760	23,8317	52,3367	900,63	1135,90	2937,15
1,0	1,99201	23,8059	52,3882	900,98	1133,44	2935,40

Źródło: obliczenia własne.

2. Kartel badawczo-rozwojowy

W tej sekcji rozważamy przypadek współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw w formie koordynowania wielkości inwestycji B+R (tzw. kartel badawczo-rozwojowy). W drugim etapie gry przedsiębiorstwa niezależnie i jednocześnie wybierają wielkości produkcji, aby zmaksymalizować indywidualne zyski. Natomiast w pierwszym etapie gry przedsiębiorstwa określają poziom inwestycji badawczo-rozwojowych, aby zmaksymalizować łączny zysk kartelu, tj. $\pi(x_1,x_2)=\pi_1+\pi_2$. Ponieważ rozpatrujemy równowagę symetryczną, optymalne wielkości inwestycji B+R wynoszą $\tilde{x}_1=\tilde{x}_2$, optymalne wielkości produkcji dóbr $\tilde{q}_1=\tilde{q}_2$, optymalna cena rynkowa równa jest $\tilde{p}$, a optymalne wartości zysku ekonomicznego są równe $\tilde{\pi}_1=\tilde{\pi}_2$.

W tabeli 3 przedstawiono wyniki analiz numerycznych (wariant kartelu badawczo-rozwojowego) dla wybranego wcześniej zestawu parametrów.

Tabela 3. Równowaga w przypadku kartelu badawczo-rozwojowego
dla $a=100$, $c=1$, $\gamma=3$, $\beta\in[0,1]$

$\hat{a}$	$\tilde{x}_i$	$\tilde{q}_i$	$\tilde{p}$	$\tilde{\pi}$	$\widetilde{CS}$	$\widetilde{TW}$
0,0	4,27763	29,5949	40,8102	1014,37	1751,72	3780,46
0,1	4,18644	29,7901	40,4198	1019,49	1774,90	3813,88
0,2	4,10231	29,9609	40,0781	1023,97	1795,31	3843,26
0,3	4,02442	30,1120	39,7760	1027,94	1813,46	3869,34
0,4	3,95205	30,2467	39,5066	1031,48	1829,73	3892,68
0,5	3,88461	30,3678	39,2643	1034,65	1844,41	3913,72
0,6	3,82154	30,4774	39,0452	1037,53	1857,75	3932,80
0,7	3,76239	30,5772	38,8457	1040,14	1869,93	3950,21
0,8	3,70676	30,6684	38,6631	1042,54	1881,10	3966,17
0,9	3,65431	30,7523	38,4954	1044,73	1891,41	3980,87
1,0	3,60474	30,8297	38,3405	1046,76	1900,95	3994,47

Źródło: obliczenia własne.

3. Pełny kartel w gałęzi

W końcu rozważamy przypadek pełnej kartelizacji gałęzi, tj. współpracy przedsiębiorstw zarówno na etapie B+R, jak i na etapie produkcji dóbr. Funkcje popytu i kosztów są identyczne jak w poprzednich sekcjach.

W drugim etapie gry przedsiębiorstwa wybierają wielkości produkcji dóbr, aby zmaksymalizować łączny zysk kartelu, który możemy zapisać w postaci:

$$\pi=(a-q_1-q_2)(q_1+q_2)-q_1^2/(c+x_1+\beta x_2)-q_2^2/(c+x_2+\beta x_1)-\gamma\frac{x_1^2}{2}-\gamma\frac{x_2^2}{2} \quad (8)$$

Ponieważ rozpatrujemy równowagę symetryczną, mamy, że $x_1=x_2=x$ oraz $q=q_1=q_2$, gdzie q jest optymalnym poziomem produkcji dóbr ($\frac{\partial\pi}{\partial q}=0$). Po wykonaniu odpowiednich obliczeń uzyskujemy: $q=q_1=q_2=\frac{a(c+x+x\beta)}{2(1+2c+2x+2x\beta)}$. Po podstawieniu tego ostatniego wyrażenia do odwróconej funkcji popytu otrzymujemy wartość ceny rynkowej: $p=\frac{a(1+c+(1+\beta)x)}{1+2c+2(1+\beta)x}$.

Następnie możemy przedstawić łączny zysk ekonomiczny kartelu jako funkcję poziomu inwestycji badawczo-rozwojowych: $\pi = \frac{1}{4}a^2\left(1-\frac{1}{1+2c+2(1+\beta)x}\right)-\gamma x^2$. Aby wyznaczyć optymalny poziom inwestycji B+R, rozwiązujemy poniższe równanie względem wielkości inwestycji:

$$\frac{\partial \pi}{\partial x} = 0 \tag{9}$$

Optymalny poziom inwestycji B+R w wariancie pełnej kartelizacji gałęzi oznaczamy jako $\overline{x}$, optymalną wielkość produkcji dóbr jako $\overline{q}$, cenę rynkową w tym wariancie analizy jako $\overline{p}$, optymalny zysk ekonomiczny członka kartelu jako $\overline{\pi}_i$.

W tabeli 4 przedstawiono wyniki analiz numerycznych (wariant pełnej kartelizacji gałęzi) dla wybranego wcześniej zestawu parametrów.

Tabela 4. Równowaga w przypadku pełnego kartelu w gałęzi dla $a = 100$, $c = 1$, $\gamma = 3$, $\in [0,1]$

$\hat{a}$	$\overline{x}_i$	$\overline{q}_i$	$\overline{p}$	$\overline{\pi}$	$\overline{CS}$	$\overline{TW}$
0,0	4,97268	23,0688	53,8624	1116,35	1064,34	3297,04
0,1	4,87155	23,1775	53,6450	1123,28	1074,39	3320,95
0,2	4,77794	23,2719	53,4561	1129,35	1083,17	3341,87
0,3	4,69102	23,3549	53,2902	1134,74	1090,90	3360,38
0,4	4,61006	23,4285	53,1430	1139,55	1097,79	3376,88
0,5	4,53443	23,4943	53,0115	1143,87	1103,96	3391,71
0,6	4,46356	23,5535	52,8930	1147,79	1109,54	3405,12
0,7	4,39697	23,6072	52,7856	1151,36	1114,6	3417,32
0,8	4,33424	23,6561	52,6877	1154,63	1119,23	3428,48
0,9	4,27500	23,7010	52,5981	1157,63	1123,47	3438,74
1,0	4,21893	23,7422	52,5156	1160,41	1127,38	3448,20

Źródło: obliczenia własne.

Podsumowanie

Porównując warianty rywalizacji Cournot bez ochrony patentowej wynalazków oraz z taką ochroną, możemy zauważyć, że dla każdego poziomu efektów zewnętrznych inwestycji rozwojowych wielkości tych inwestycji są niższe w przypad-

ku ochrony patentowej niż w przypadku braku takiej ochrony. Co więcej, zarówno renta konsumenta, jak i wartość dobrobytu ogólnospołecznego są niższe w przypadku ochrony patentowej wynalazków niż w przypadku braku takiej ochrony.

Porównując wariant kartelu badawczo-rozwojowego i wariant rywalizacji bez ochrony patentowej, zauważamy, że inwestycje badawczo-rozwojowe przedsiębiorstw są większe dla kartelu badawczo-rozwojowego niż rywalizacji, ale tylko dla relatywnie silnych efektów zewnętrznych inwestycji rozwojowych w gałęzi ($\beta \geq 0.8$). Podobnie dla ($\beta \geq 0.8$) wartość renty konsumenta oraz dobrobytu ogólnospołecznego są wyższe dla kartelu badawczo-rozwojowego niż rywalizacji bez ochrony patentowej.

Porównując wariant kartelu badawczo-rozwojowego i wariant rywalizacji z ochroną patentową wynalazków, zauważamy, że kartel badawczo-rozwojowy wiąże się z wyższym poziomem inwestycji B+R niż rywalizacja. Rywalizacja przedsiębiorstw stymulowana nagrodami w postaci patentu wydaje się więc mniej efektywnym narzędziem promowania innowacyjności przedsiębiorstw niż kartel badawczo-rozwojowy. Co więcej, kartel badawczo-rozwojowy przynosi też wyższą rentę konsumenta i rentę całkowitą niż konkurencja z ochroną patentową wynalazków.

Wreszcie, porównując wariant pełnego kartelu z pozostałymi wariantami, można zauważyć, że pełny kartel wiąże się z wyższymi inwestycjami przedsiębiorstw w B+R niż współpraca jedynie w zakresie B+R, ale kosztem niższego dobrobytu ogólnospołecznego i renty konsumenta. Pełny kartel wiąże się z wyższymi inwestycjami przedsiębiorstw w B+R niż rywalizacja bez ochrony patentowej, ale kosztem renty konsumenta i renty całkowitej.

Wydaje się więc, że w przypadku innowacji procesowych i w warunkach objętych modelem współpraca badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw w formie kartelu badawczo-rozwojowego jest efektywniejszym i bardziej pożądanym społecznie rozwiązaniem stymulowania innowacyjności w gałęzi niż rywalizacja przedsiębiorstw motywowana nagrodami w postaci patentu. Natomiast w przypadku gałęzi o słabych lub średnich efektach zewnętrznych inwestycji rozwojowych najefektywniejszym mechanizmem stymulowania innowacyjności wydaje się rywalizacja przedsiębiorstw bez ochrony patentowej wynalazków. Jest to więc jeszcze jeden argument przeciwko patentom (zob. np. Boldrin, Levine, 2012).

Literatura

Arrow, J. (1962). Economic welfare and the allocation of resources for invention. W: *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors* (s. 609–626). Princeton, MA: UMI.

d'Aspremont, C., Jacquemin, A. (1988). Cooperative and Noncooperative R&D in Duopoly with Spillovers. *American Economic Review*, *78*, 1133–1137.

Boldrin, M., Levine, D. (2012). *The Case Against Patents*. Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper Series.

Dasgupta, P. (1986). The Theory of Technological Competition. W: J. Stiglitz, F. Mathewson (red.), *New Developments in the Analysis of Market Structures* (s. 519–545). Cambridge: MIT Press.

Kamien, M., Muller, E., Zang, I. (1992). Research Joint Ventures and R&D Cartels. *American Economic Review*, *82*, 1293–1306.

Karbowski, A. (2015). Kartele w trzech perspektywach: neoklasycznej, behawioralnej oraz etycznej. *Gospodarka Narodowa*, *277*, 5–26.

Kortum, S., Lerner, J. (1999). What is Behind the Recent Surge in Patenting? *Research Policy*, *28*, 1–22.

Kultti, K., Takalo, T., Toikka, J. (2007). *Patents hinder collusion*. Helsinki Center of Economic Research, Discussion Paper No. 144.

CARTELS AND PATENTS, AND R&D EXPENDITURES OF COMPANIES

Abstract

The aim of this paper is to assess the impact of R&D cartel, full industry cartel, and patents on process innovation of companies, and consumer surplus, and total welfare. The reference scenario is here the Cournot rivalry without patent protection of inventions. In this paper, the quadratic costs of production of goods and R&D investments are assumed. The results of modelling and numerical analyses allowed to state that R&D cooperation (in the form of R&D cartel) is more effective and socially preferred instrument to stimulate innovation in the industry than interfirm rivalry motivated by patents. However, in industries characterized by relatively weak or medium knowledge spillovers, the most effective tool

to enhance innovation is interfirm rivalry without patents. The latter constitutes one more argument against patents.

Keywords: research and development, patents, cartels, Cournot competition, quadratic cost function

JEL code: O32

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-14

Katarzyna Kłosowicz-Toborek*
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Historii Myśli Ekonomicznej

IDEE MERKANTYLIZMU WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE

STRESZCZENIE

Merkantylizm często postrzegany jest jako przestarzały, nieodpowiadający na aktualne problemy zbiór poglądów. Od lat 70. XX wieku aż do ostatniego kryzysu gospodarczego dużo większe zainteresowanie wśród ekonomistów wzbudzał model liberalny, mając tym samym większy wpływ na kształtowanie rzeczywistości. Celem artykułu jest zbadanie, czy głoszone przez merkantylistów idee są wciąż aktualne, czy mogą realnie wpływać na gospodarkę światową. Zgodnie z przyjętą tezą część idei głoszonych przez przedstawicieli merkantylizmu jest nadal aktualna, a przy tym mamy do czynienia z nową odmianą merkantylizmu, której celem jest tworzenie jak najwyższej innowacyjności gospodarek.

Słowa kluczowe: merkantylizm, innowacyjność gospodarek, strategia lizbońska, Strategia Europa 2020

Wprowadzenie

Merkantylizm często postrzegany jest jako przestarzały zbiór poglądów na gospodarkę, który w niewielkim stopniu odpowiada obecnej rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Od lat 70. XX wieku, w których nadszedł schyłek keynesizmu,

* Adres e-mail: klosowicz.toborek@gmail.com

a monetaryzm zyskiwał na znaczeniu, aż do ostatniego kryzysu gospodarczego dużo większe zainteresowanie wśród ekonomistów wzbudzały liberalne poglądy oparte na wolności i samoregulującym się rynku. Miały tym samym większy wpływ na działania podejmowane przez rządy poszczególnych państw. Czy w takich warunkach idee przedstawicieli merkantylizmu mogłyby znaleźć kontynuatorów, a przy tym realnie wpływać na gospodarkę światową? Czy poglądy głoszone przez merkantylistów są aktualne? Założony powyżej cel badawczy, a także analiza dostępnej literatury pozwoliły postawić następującą hipotezę: współcześnie mamy do czynienia z nową odmianą merkantylizmu, której celem jest tworzenie jak najwyższej innowacyjności gospodarek.

1. Merkantylizm

Przełom XV i XVI wieku przyniósł okres szybkiego rozwoju handlu międzynarodowego oraz wzrostu działalności gospodarczej w Europie (Landreth, Colander, 2005, s. 57). Wpływ na to miały wielkie odkrycia geograficzne, a także wynalazki techniczne, tj. napęd wodny w produkcji hutniczej. Co więcej, ewolucja dotknęła również sferę społeczną, kulturalną i religijną. Odrodzenie niosło ze sobą negację średniowiecznych norm i reguł życia społecznego, a przy tym stwarzało podstawy dla nowych obszarów działalności człowieka, w tym dla inwestowania kapitału kupieckiego oraz przemysłowego. Wzrost działalności gospodarczej sprawił, że feudalizm ustępował rosnącej wymianie towarowej, popartej wzrostem znaczenia produkcji dóbr. Warunki te sprzyjały procesowi kształtowania się ustroju kapitalistycznego.

Zmiany w życiu społeczno-ekonomicznym przyniosły zainteresowanie zagadnieniami ekonomicznymi. W tym czasie pojawił się kierunek myśli ekonomicznej o nazwie merkantylizm[1]. Dorobek naukowy merkantylistów nie był jednolity i odnosił się do występujących ówcześnie zjawisk. Tworzyli ją bowiem przede wszystkim przedsiębiorcy handlowi oraz politycy opisujący swoje interesy, problemy i doświadczenia (Wilson, 1957, s. 187).

Początkowo merkantyliści skupiali się na systemie monetarnym. Ich zdaniem, państwo powinno podejmować działania prowadzące do gromadzenia krusz-

[1] Nazwa ta wywodzi się od włoskiego słowa *mercante* – kupiec. Pojęcia tego po raz pierwszy użył Adam Smith, krytykując merkantylistyczny system handlowy w IV księdze *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa* narodów (Smith, 2007, s. 8–35, 281–307).

cu w kraju, jest on bowiem utożsamiany z bogactwem. Jak istotną rolę w okresie merkantylizmu odgrywał kruszec i pieniądz kruszcowy, pokazuje dzieło Mikołaja Kopernika *Monete cudende ratio*, w którym rozpatruje on negatywne skutki psucia monety. Zmniejszanie wartości kruszców w monetach może prowadzić do upadku państwa poprzedzonego upadkiem rzemiosła, handlu zagranicznego, wzrostem niepewności i ucieczką pieniądza za granicę (Dmochowski, 1923, s. 169).

W XVII wieku polityka merkantylistyczna przeszła do wyższego stadium, związanego z rozwojem produkcji manufakturowej. Istotne stało się produkowanie wartości dodatkowej w kraju, a przy tym podkreślano rolę handlu międzynarodowego jako środka powiększania bogactwa. Thomas Mun w dziele *England's Treasure by Forraign Trade* wskazuje, że zapas szlachetnych metali wraz z korzystnym bilansem handlowym jest pożądany i buduje bogactwo państwa (Mun, 1895, s. 7). Natomiast import oraz nadmierna konsumpcja wewnątrz kraju niekorzystnie oddziałują na sytuację gospodarczą (s. 9–13). Przedstawiciele merkantylizmu dopuszczali import surowców i towarów niezbędnych do produkcji przemysłowej, a przede wszystkim postulowali zwiększenie eksportu, zwłaszcza produktów przemysłowych. Specjalną pomocą otoczono produkcję eksportową, przy tym dla zmniejszenia importu ustanawiano cła. Jak wskazuje Heckscher, merkantylizm to nurt, który propaguje politykę ochrony odpowiadającą na naturalne potrzeby konsumentów i ich skłonności związane z „miłością do dóbr" (1936, s. 50). Przedstawiciele merkantylizmu wskazywali, że istotne było również zdobywanie nowych rynków. Ze względu na małe gabaryty, dużą wartość oraz łatwy zbyt najczęściej eksportowano wyroby przemysłowe. Natomiast niskie ceny sprawiały, że w imporcie czołowe miejsce zajmowały surowce i płody rolne. Zdecydowanie niewskazany był import wyrobów przemysłowych, a wywóz złota zakazany.

Merkantylizm prowadził przy tym do ubożenia społeczeństwa. Przedstawiciele tego nurtu opowiadali się za wprowadzaniem niskich płacy, równych minimalnym kosztom utrzymania pracownika. Tylko takie wynagrodzenie czyni robotnika pracowitym i zapewnia ciągłość jego wysiłku. Co więcej, merkantyliści popierali wysoki przyrost naturalny. Twierdzili, że o dobrobycie i sile państwa decyduje liczba jego mieszkańców, stanowiących potencjalną siłę roboczą. Na korzyści płynące z dużej liczby osób czynnych zawodowo zwraca uwagę Bernard Mandeville. W poemacie *Bajka o pszczołach* pisze, że „najpewniejszym skarbem jest liczna rzesza pracującej biedoty" (Mandeville, 1975, s. 305). Wiąże się to z niskimi płacami, a tym samym

silną pozycją konkurencyjną w wyminie handlowej. Merkantyliści opowiadali się za produkcją, ale sprzeciwiali się dużej konsumpcji wewnątrz kraju.

Merkantylizm wprowadził protekcjonizm przemysłowy, którego celem było nie tylko rozwinięcie własnej produkcji i industrializacja kraju, lecz także jego rozwój (Danowska-Prokop, 2016, s. 39). Państwo powinno wspierać postęp techniczny, podkreślać istotę dbałości o jakość wyrobów, a przy tym ułatwiać komunikację poprzez rozbudowę infrastruktury. Niezbędne było tworzenie nowych działów produkcji i produktów oraz podnoszenie kwalifikacji siły roboczej. Działania takie podejmowały holenderskie i angielskie władze, wspierając firmy handlowe, co z pewnością dało wielki impuls rozwojowy (Heckscher, 1936, s. 49).

Myśl merkantylistyczna, w odróżnieniu od średniowiecza, koncentrowała się na interesach poszczególnych krajów. Miała charakter narodowy, nacjonalistyczny, podkreślała bowiem istotę bogacenia własnego kraju, a przy tym sprzeczność interesów poszczególnych krajów w trakcie wymiany handlowej. Zdaniem merkantylistów, bogactwo świata jest określone podczas wymiany handlowej, korzyść jednego podmiotu wiąże się ze stratą drugiego. Potęga państwa miała być budowana na sile ekonomicznej, a konflikty militarne zostały zastąpione nieporozumieniami wynikającymi z podejmowanych działań gospodarczych (Haley, 1936, s. 348).

2. Idee merkantylizmu we współczesnej gospodarce

Idee głoszone przez przedstawicieli merkantylizmu o konieczności wspierania postępu technicznego oraz ożywienia gospodarki własnego kraju podziela Mariana Mazzucato (2016), przekonując, że zaangażowanie państwa w rozwój gospodarki jest niezbędne. Współcześnie rozkwit gospodarczy wiąże się jednak z innowacjami[2] i wynalazkami. Przedstawiając przykład Japonii i Stanów Zjednoczonych, Mazzucato udowadnia, że postęp gospodarczy zależy również od aktywnej działalności państwa (2016, s. 8).

Badaczka przekonuje, że niewystarczające jest mówienie o „przedsiębiorczym państwie", należy je tworzyć, skupiając się przede wszystkim na tworzeniu długoterminowych strategii wzrostu, a przy tym nie zrażać się nieuniknionymi porażkami.

[2] Szerzej na temat innowacyjności pisze Joseph A. Schumpeter w *Teorii rozwoju gospodarczego* (1960). W dziele tym przekonywał, że główną przyczyną rozwoju gospodarczego są siły wewnętrzne, a wśród nich innowacje.

Państwo powinno podejmować działania i inwestować w kluczowe obszary, jakimi są edukacja oraz badania i rozwój[3] (Mazzucato, 2016, s. 284–285). Zdaniem autorki *Przedsiębiorczego państwa*, do podejmowania skutecznych działań niezbędna jest jasna wizja i misja, a nie tylko działania „naprawiające błędy rynku".

Podejście i poglądy prezentowane przez Mazzucato już wcześniej stosowała Unia Europejska (UE), tworząc i realizując strategię lizbońską (SL). Rok po wprowadzeniu wspólnej waluty – euro Rada Europejska przyjęła program ekonomiczno-społeczny, który zakładał przekształcenie UE w „najbardziej konkurencyjną i dynamiczną gospodarkę na świecie. Opartą na wiedzy, zdolną do zrównoważonego wzrostu gospodarczego z większą liczbą lepszych miejsc pracy i większą spójnością społeczną" do 2010 roku (European Council, 2000). Wpływ na tworzenie SL miały trzy trendy. Przede wszystkim państwa członkowskie zauważyły pogłębiający się dystans między Europą a Stanami Zjednoczonymi. Unijna gospodarka rozwijała się wolniej, a przy tym poziom życia i nakłady na badania naukowe były na niższym poziomie niż w USA. Dostrzegano również konieczność rozwijania gospodarki opartej na nowoczesnych technologiach. Zaniepokojenie wywołały niekorzystne prognozy zmian demograficznych (Stankiewicz, 2012, s. 274).

Strategia lizbońska to plan przewidujący szeroki zakres działań prowadzących do osiągnięcia głównego celu. Dla członków UE szczególnie istotne było wparcie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Kluczową rolę w jej budowaniu miały odgrywać badania i rozwój. Zdaniem krajów członkowskich, istotne było również wspieranie konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez tworzenie klimatu sprzyjającego inwestycjom oraz innowacjom. Przedsiębiorcy mieli przy tym tworzyć sieci połączeń i współpracy z instytucjami badawczo-rozwojowymi i szkoleniowymi. Wpływ na budowę nowoczesnej gospodarki miał również czynnik społeczny oparty na rozwiniętym systemie ochrony socjalnej, wspieranym transformacją w kierunku gospodarki opartej na wiedzy. Promowano nowe umiejętności, w szczególności w zakresie technologii informacyjnych (European Council, 2000).

[3] Analiza danych (wydatki na badania i rozwój jako procent PKB) przedstawionych na stronie internetowej Banku Światowego wskazuje, że w latach 1996–2015 nastąpił wzrost nakładów m.in. w Chinach oraz Japonii. W 1996 r. Chiny przeznaczały 0,56% PKB na badania i rozwój, a w 2015 r. – 2,07% PKB, Japonia odpowiednio 2,69% i 3,28%. Podobne tendencje pokazują dane Eurostatu. W 2000 r. nakłady na badania i rozwój w Unii Europejskiej stanowiły 1,77% PKB. W 2016 r. wzrosły do poziomu 2,03%.

Realizacja strategii lizbońskiej nie zakończyła się pełnym sukcesem. Tempo zmian w Unii było zbyt wolne, a rezultaty różne w poszczególnych krajach. Zawiodły mechanizmy wdrażania celów, brakowało jasno określonych zadań, jakie powinny podejmować poszczególne instytucje unijne oraz kraje członkowskie (Piotrowski, 2012, s. 49). Nie bez wpływu na ówczesną sytuację pozostał kryzys gospodarczy i zadłużeniowy.

Pomimo niewątpliwych braków i słabości strategii lizbońskiej uznano, że istnieje przewaga jednej nadrzędnej strategii nad alternatywą, jaką jest prowadzenie *policy mix* opartej na wielu niekoordynowanych politykach sektorowych. Podjęto zatem decyzje, że po zakończeniu okresu realizacji strategii niezbędne będzie stworzenie nowego dokumentu (Sulmicka, 2011, s. 171). Co więcej, specjalnych działań wymagał kryzys gospodarczy i zadłużeniowy. Europa zdawała sobie sprawę, że bez skoordynowanych i zdecydowanych kroków skaże się na stopniową utratę znaczącej pozycji w świecie.

„Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu" jest długookresowym programem rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej na lata 2010–2020. Strategia Europa 2020 stanowi niejako kontynuację strategii lizbońskiej, najważniejsze wyzwania pozostały zatem niezmienione, a wśród nich gospodarka bazująca na wiedzy, niskoemisyjna, promująca przyjazne środowisku technologie, oszczędnie gospodarująca zasobami, kreująca nowe „zielone" miejsca pracy, a zarazem zachowująca dbałość o spójność społeczną. Na bazie tych wyzwań stworzono trzy wzajemnie ze sobą powiązane priorytety: rozwój inteligentny, rozwój zrównoważony, rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu (Komisja Europejska, 2010).

Unia Europejska buduje swoją potęgę na sile ekonomicznej, a nie militarnej. Opiera działanie na idei prezentowanej przez przedstawicieli merkantylizmu. Unia postrzegana jest jako „mocarstwo niewojskowe" (*civilian power*), czyli „taki byt (*entity*), który oddziałuje na system międzynarodowy, używając głównie środków ekonomicznych, finansowych i politycznych, a nie potęgi militarnej" (Stavridis, 2001, s. 3–4). W takim ujęciu UE jako „mocarstwu niewojskowemu" można również przypisać cechy utożsamiane z *soft power* opierającej się na osiąganiu pewnych celów nie za pomocą sił, ale dzięki rozwojowi gospodarczemu, otwartości na świat oraz oddziaływaniu wartości (Miłoszewska, 2009, s. 54). Uznaje się jednocześnie, że bardziej rozbudowana i odnosząca się *stricte* do przypadku UE jest koncep-

cja tzw. mocarstwa normatywnego (*normative power*). Podkreśla ideologiczny czy raczej ideowy charakter samej Unii, której relacje ze światem zewnętrznym opierają się na zestawie przyjętych wartości uzupełnionych takimi normami, jak postęp społeczny czy zrównoważony rozwój (Milczarek, 2003, s. 45).

Dani Rodrik przekonuje, że merkantylizm jest wciąż aktualny i współistnieje szczęśliwie z nurtem liberalnym w światowej gospodarce. Najlepszym tego przykładem jest wykorzystanie koncepcji głoszonych w ramach tego nurtu w okresie powojennym w Azji (2003). Idee merkantylizmu dotarły m.in. do Japonii i Chiny.

Formuła japońskiego merkantylizmu[4], która wykształciła się już w okresie powojennym, charakteryzowała się promowaniem własnych interesów ekonomicznych w Azji, wspieraniem rodzimego przemysłu poprzez system kontraktów oraz dostępem do nowych rynków eksportowych, a także opiekuńczością związaną z finansowaniem infrastruktury ekonomicznej w krajach azjatyckich, która miała pociągać za sobą intensyfikację wymiany handlowej oraz tworzenie dogodnych warunków do napływu japońskich inwestycji (Kopiński, 2008, s. 127). Kraj ten odniósł sukces, ponieważ tworzono powiązania między firmami, sektorem prywatnym oraz publicznym, które zapewniały całościowy wzrost gospodarczy. Japonia prowadziła działania wspierające rodzime firmy, tj. Sony, Hitachi, Toyota (Mazzucato, 2016, s. 59–60). O tego typu działaniach wspomina również Rodrik (2016). Ponadto z powodu pacyfistycznej konstytucji z 1946 roku, która wykluczała stosowanie środków militarnych, kraj ten swoją mocną pozycję budował na sile ekonomicznej.

Chiny nigdy nie wyzbyły się prawa interwencji państwa w sprawy gospodarki, realizując idee merkantylizmu. Kraj ten silnie chroni własny rynek wewnętrzny, przy jednoczesnym wspieraniu ekspansji eksportowej i dążeniu do tworzenia możliwie największych nadwyżek handlowych[5], ułatwiających z kolei finansowanie działań i projektów uzależniających od Chin ich partnerów zewnętrznych, i to zarówno tych

[4] Katada (2005) określa Japonię z tamtego okresu jako „opiekuńczego merkantylistę" (*nurturing mercantilist*) i „niepewnego sponsora" (*insecure financist*).

[5] Chiny tego typu działania podejmują w stosunku do USA. Związki gospodarcze USA i Chin znacznie się rozwinęły w ciągu ostatnich trzech dekad. Całkowity handel między USA a Chinami wzrósł z 2 mld USD w 1979 r. do 457 mld USD w 2010 r. Chiny są jednym z największych partnerów handlowych USA, a mimo to kraj ten niezmiennie stara się ochronić swój rynek wewnętrzny i budować nadwyżki handlowe. WTO wielokrotnie interweniowała w tych sprawach. Do przykładów działań ochronnych można zaliczyć stosowanie dyskryminujących przepisów dotyczących importowanych części samochodowych. Więcej o trudnych stosunkach gospodarczych Chin i USA można przeczytać w publikacji Wayne'a M. Morrisona (2005).

słabiej, jak i wysoko rozwiniętych. Chiny nie tylko utrzymują niedowartościowany kurs renminbi[6], lecz także wymuszają na inwestorach zagranicznych zobowiązania do sprowadzania tam nowoczesnych technologii i angażowania się w ich rozwój (Guzek, Biskup, 2014, s. 142–143).

Podsumowanie

Merkantylizm, mimo że jest utożsamiany ze zbiorem archaiczny poglądów, jest wciąż aktualny i może współistnieć z nurtem liberalnym w światowej gospodarce. Współcześnie mamy do czynienia z nową odmianą merkantylizmu, której celem jest tworzenie jak najwyższej innowacyjności gospodarek. Wszystkie podmioty dążą do budowy gospodarki opartej na wiedzy. Szczególne starania w tej kwestii podejmuje Unia Europejskiej oraz państwa azjatyckie. Państwo i prywatny biznes są sojusznikami i wspólnie w dążą do wyznaczonych celów, tj. krajowy wzrost gospodarczy oraz siła ekonomiczna, która niejednokrotnie jest istotniejsza od potencjału militarnego. Część podmiotów decyduje się również na wprowadzenie w życie innych poglądów merkantylistów, tj. ochrony własnego rynku, wspierania eksportu czy niedowartościowania własnej waluty. Kluczowa jednak wydaje się kwestia szybkiego rozwoju nowoczesnej gospodarki, która pozwala pokonać konkurencję.

Literatura

Bouveret, A., Mestiri, S., Sterdyniak, H. (2007). The Renminbi Equilibrium Exchange Rate: An Agnostic View. *Bank i Kredyt*, *8–9*, 25–41.

Danowska-Prokop, B. (2016). Państwo w poglądach polskich merkantylistów. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *270*, 38–47.

Dmochowski, J. (1923). *Mikołaja Kopernika rozprawy o monecie i inne pisma ekonomiczne oraz L.I. Decjusza Traktat o biciu monety*. Warszawa: Biblioteka Wyższej Szkoły Handlowej.

European Council (2000). Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000, Presidency Conclusions. European Parliament. Pobrano z: http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm (28.01.2018).

[6] Bouveret, Mestiri i Sterdyniak (2007) szacowali, że w latach 2003–2005 niedowartościowanie waluty chińskiej, w zależności od zastosowanej metody badań, waha się od 11 aż do 60%.

Guzek, M., Biskup, J. (2014). Rola państwa w ustroju polityczno-gospodarczym Polski, Stanów Zjednoczonych i Chin. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna*, *2* (45), 131–147.

Haley, B.F. (1936). Heckscher, Mercantilism. *Quarterly Journal of Economics*, *2* (50), 347–354.

Heckscher, E.F. (1936). Revisions in Economic History: V. *The Economic History Review*, *1* (7), 44–54. Pobrano z: http://ec.europa.eu https://data.worldbank.org (28.01.2018).

Katada, S.N. (2005). *Toward a mature aid donor: fifty years of Japanese ODA and the challenges ahead*. Asia Program Special Report, no. 128.

Komisja Europejska (2010). Komunikat Komisji Europa 2020 *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. Pobrano z: https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultstronaopisowa/5993/1/1/europa_2020_pl.pdf (28.01.2018).

Kopiński, D. (2008). Japońska pomoc rozwojowa na rozdrożu merkantylizmu versus humanitaryzm. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *28*, 125–136.

Landerth, H., Colander, D.C. (2005). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Mandeville, B. (1975). *Bajka o pszczołach*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Mazzucato, M. (2016). *Przedsiębiorcze państwo. Obalić mit o relacji sektora publicznego i prywatnego*. Poznań: Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox.

Milczarek, D. (2003). Rola międzynarodowa UE jako „mocarstwa niewojskowego". *Studia Europejskie*, *1*, 33–54.

Miłoszewska, D. (2009). Europejska soft power w kontekście rozważań Josepha Nye'a. W: C. Trosiak (red.), *Perspektywy rozwoju Unii Europejskiej po rozszerzeniu z 2007 – przegląd zagadnień* (s. 53–63). Poznań: Wydawnictwo Naukowe WNPiD UAM.

Morrison, W.M. (2005). China-U.S. Trade Issues. Pobrano z: https://fas.org/sgp/crs/row/IB91121.pdf (5.02.2018).

Morrison, W.M. (2011). *China-U.S. trade issues*. Washington, DC: Congressional Research Service.

Mun, T. (1895). *England's Treasure by Forraign Trade*. London: MacMillan.

Piotrowski, J. (2012). Strategia lizbońska – przyczyny niepowodzenia. *Unia Europejska.pl*, *1* (212), 39–50.

Rodrik, D. (2013). *The New Mercantilist Challenge*. Pobrano z https://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-mercantilism-by-dani-rodrik?barrier=accessreg (5.02.2018).

Schumpeter, J.A. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. T. 2*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Stankiewicz, W. (2012). Rozwój gospodarki Unii Europejskiej – strategia lizbońska a nowy plan „Europa 2020". *Rocznik Integracji Europejskiej*, *6*, 269–287.

Stavridis, S. (2001). *Why the 'Militarising' of the European Union is Strengthening the Concept of a Civilian Power Europe*. EUI Working Papers no. 2001/17, San Domenico.

Sulmicka. M. (2011). Strategia „Europa 2020" – postlizbońska polityka rozwoju Unii Europejskiej. *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego*, *85*, 169–190.

Wilson, Ch. (1957). 'Mercantilism': Some Vicissitudes of an Idea. *The Economic History Review, New Series*, *2* (10), 181–188.

MERCANTILISM CONCEPTS IN CONTEMPORARY ECONOMY

Abstract

Mercantilism is often perceived as outdated, a set of views that do not address current problems. What is more, since the 1970s until the recent economic crisis, a much greater interest among economists was raised by the liberal model, thus having a greater impact on shaping reality. The aim of the article is to examine whether mercantilist concepts are still valid and if they can influence the global economy. According to an argument put forward in the article, some ideas espoused by the representatives of mercantilism are still relevant. Therefore, there emerges a new type of mercantilism which aims at developing the most advanced innovation of economies.

Keywords: mercantilism, innovation of economies, Lisbon Strategy, Europe 2020 Strategy

JEL codes: B11, O38

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-15

Danuta Kopycińska*
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

POPEGEEROWSKIE POWIATY – PREKARIAT W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM

STRESZCZENIE

Funkcjonujące w aktualnym składzie województwo zachodniopomorskie zostało utworzone w 2002 roku. Dużą jego część stanowiły powiaty należące do zlikwidowanych w 1991 roku państwowych gospodarstw rolnych i notujące masowe bezrobocie. Sytuacja spowodowała, że już w chwili startu województwa prawie połowa jego powiatów notowała najwyższą stopę bezrobocia w Polsce. Celem niniejszego opracowania jest ocena skuteczności zastosowanych rozwiązań do likwidacji lub ograniczenia popegeerowskiego bezrobocia w województwie zachodniopomorskim. Okresem badawczym były lata 2002–2017.

Słowa kluczowe: rynek pracy, bezrobocie, prekariat

Wprowadzenie

Wprowadzone w 1989 roku zmiany systemowe w Polsce spowodowały m.in. likwidację w 1991 roku państwowych gospodarstw (Ustawa, 1991). Proces likwidacji, restrukturyzacji i przekształceń własnościowych danych PGR przyczynił

* Adres e-mail: danutak@wneiz.pl

się do powstania masowego bezrobocia strukturalnego wykluczającego z rynku pracy dużą część społeczeństwa powiatów popegeerowskich. Wykluczenie z rynku pracy skutkujące postępująca pauperyzacją i marginalizacją tych środowisk stanowiło także podstawę ich wykluczenia społecznego (Kaczyńska-Butrym 2001; Mycielska, 1966; Niedzielski, 2001; Psyk-Piotrowska, 1998, 2004; Tarkowska, 2000; Wilkin, 1998; i inni).

Województwo zachodniopomorskie zostało utworzone w 1999 roku i objęło zasięgiem dotychczasowe województwo szczecińskie i koszalińskie oraz część gmin z województwa gorzowskiego (11), pilskiego (5) oraz słupskiego (3). W styczniu 2002 roku dołączył powiat łobeski, zwiększając liczbę powiatów do 21, w tym trzy na prawach grodzkich: miasto Szczecin, Koszalin i Świnoujście. Spośród powiatów tworzących województwo ponad 75% należało do zlikwidowanych państwowych gospodarstw rolnych. Od początku transformacji systemowej w Polsce aż do 2015 roku jednym z podstawowych problemów wymagających rozwiązania było bezrobocie. Jednak na tle złej sytuacji na ogólnopolskim rynku pracy sytuacja na rynkach pracy w powiatach popegeerowskich województwa zachodniopomorskiego przedstawiała się szczególnie niekorzystnie. W 2002 roku przy przeciętnej stopie bezrobocia w Polsce wynoszącej 18,1% w ponad 75% powiatów stopa bezrobocia przekroczyła 160–220% średniej krajowej. Z tych powiatów około 60% to powiaty nie tylko o najwyższej stopie bezrobocia w badanym województwie, lecz także o najwyższej stopie bezrobocia w Polsce. To masowe bezrobocie spowodowało, że województwo zachodniopomorskie już w chwili startu zajęło czołową pozycję (drugą) wśród województwo o najwyższej stopie bezrobocia. W ramach walki z bezrobociem podejmowane były w Polsce liczne przedsięwzięcia mające na celu zarówno zapobieganie, jak i aktywizację zawodową osób bezrobotnych (Ustawa, 2004; Obwieszczenie, 2017). Celem niniejszego opracowania jest ocena skuteczności wprowadzonych rozwiązań do zwalczania bezrobocia w powiatach popegeerowskich województwa zachodniopomorskiego. Okresem badawczym były lata 2012–2017[1].

[1] Ze względu na ograniczone ramy w opracowaniu przedstawiono jedynie podstawowe zagadnienia związane z bezrobociem.

1. Kształtowanie się bezrobocia w województwie zachodniopomorskim w latach 2002–2017

W badanym okresie podjęto w Polsce bardzo wiele różnorodnych przedsięwzięć mających na celu ograniczenie bezrobocia nie tylko poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, lecz także aktywizację osób bezrobotnych i dostosowania ich do podjęcia działalności zawodowej. W ramach tych przedsięwzięć osoba bezrobotna i poszukująca pracy może korzystać z pośrednictwa pracy, poradnictwa zawodowego, szkoleń, stażu, prac interwencyjnych, przygotowania zawodowego dorosłych, badań psychologicznych itp. (Ustawa, 2004, art. 61a). Oprócz formalnych instytucji rynku pracy takich jak urzędy pracy powołano partnerów społecznych: rady rynku pracy (wojewódzkie i powiatowe) oraz partnerów lokalnych. Zgodnie z obowiązującymi zasadami osoby bezrobotne poszukające pracy mogą korzystać z pomocy finansowej (na szkolenie, zakładanie firmy itd.) z Funduszu Pracy i środków Unii Europejskiej. Interesująco przedstawiają się programy specjalne i regionalne dla osób bezrobotnych ustalające indywidualne plany działania (Ustawa, 2004, rozdz. 10, 13). Szczególnie istotne z punktu widzenia niniejszego opracowania są programy regionalne. Tutaj na podstawie diagnozy sytuacji na wojewódzkim rynku pracy z uwzględnieniem sytuacji w poszczególnych powiatach i gminach ustalony jest wykaz powiatów proponowanych do objęcia programem regionalnym. Od 2014 roku w ramach tych programów dla osób bezrobotnych ustalone są tzw. profile pomocy (I, II, III) i w zależności od zakwalifikowania bezrobotnych do określonego profilu doradcy zawodowi przygotowują dla nich indywidualny plan działań aktywizujących. Warto wspomnieć, że przepisy obowiązującej Ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy umożliwiają starostom zawarcie umowy z agencją zatrudnienia na doprowadzenie skierowanego bezrobotnego będącego w szczególnej sytuacji na rynku pracy do zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej (art. 61). Czy wprowadzone rozwiązania okazały się skuteczne w zwalczaniu masowego bezrobocia w województwie zachodniopomorskim? Kształtowanie się stopy bezrobocia w powiatach zachodniopomorskim przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Stopa bezrobocia w powiatach województwa zachodniopomorskiego w latach 2002–2017

Nazwa	Lata			Ogółem Polska = 100		
	2002	2014	2017	2002	2014	2017
	%	%	%	%	%	%
ZACHODNIOPOMORSKE	26,6	15,5	8,9	146,7	136,0	130,9
Powiat białogardzki	38,4	27,3	19,8	202,2	239,5	291,2
Powiat choszczeński	37,1	24,8	17,3	205,0	217,5	254,4
Powiat drawski	37,1	23,5	16,9	205,0	206,1	248,5
Powiat goleniowski	27,4	10,7	7,3	151,4	93,9	107,4
Powiat gryficki	37,3	23,6	10,3	206,0	207,0	151,5
Powiat gryfiński	29,5	18,8	12,2	163,0	164,9	179,4
Powiat kamieński	31,6	21,8	15,1	176,2	191,2	222,1
Powiat kołobrzeski	22,4	11,6	4,8	123,6	101,8	70,6
Powiat koszaliński	35,7	24,4	13,8	197,2	214,0	202,9
Powiat myśliborski	28,4	15,1	9,0	156,9	132,5	132,4
Powiat policki	20,2	10,6	6,8	111,6	93,0	100,0
Powiat pyrzycki	32,8	23,3	13,8	181,2	204,4	202,9
Powiat sławieński	36,4	22,5	14,7	201,1	197,4	216,2
Powiat stargardzki	30,6	17,3	9,5	169,1	151,8	139,7
Powiat szczecinecki	35,4	24,7	16,7	195,6	216,7	245,6
Powiat świdwiński	38,0	24,2	15,8	209,9	212,3	232,4
Powiat wałecki	32,1	16,9	9,0	177,3	148,2	132,4
Powiat łobeski	40,3	25,3	20,9	223,6	221,9	307,4
Powiat m. Koszalin	20,5	10,3	5,9	113,3	90,4	86,7
Powiat m. Szczecin	15,2	9,3	3,8	84,0	81,6	55,9
Powiat m. Świnoujście	19,2	8,3	4,6	106,0	72,8	67,6
Polska	18,1	13,9	6,8			

Źródło: BDL (2003–2018).

Jak wynika z przedstawionych danych, w 2002 roku przy przeciętnej stopie bezrobocia w Polsce wynoszącej 18,1% w województwie zachodniopomorskim około 62% powiatów notowało stopę bezrobocia powyżej 30%. Z tej grupy około 70% to powiaty ze stopą bezrobocia powyżej 35% (35,4–40,3%). W porównaniu do średniej krajowej ponad 95% powiatów województwa zachodniopomorskiego legitymowano się stopą bezrobocia powyżej tej średniej, a w tej grupie 45% to powiaty, w których stopa bezrobocia przekraczało około i ponad dwukrotnie średnią krajową (od 195,6%

powiat szczecinecki do 222,6% powiat łobeski). Po wejściu Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku z omawianego województwa prawie 50% powiatów zostało umieszczonych w wykazie 30 powiatów o najwyższej stopie bezrobocia w kraju. Były to powiaty: białogardzki, choszczeński, gryficki, kamieński, koszaliński, pyrzycki, sławieński, szczecinecki, świdwiński, łobeski. Bardzo wysoką stopę bezrobocia notował także powiat drawski (37,1%) i wałecki (32,1%). Powiaty z województwa zachodniopomorskiego w ogólnopolskim rankingu zajęły pozycję od pierwszej – powiat łobeski do dziewiętnastej – powiat kamieński (BDL, 2005). Od 2007 roku wprowadzone w Polsce przedsięwzięcia ograniczające masowe bezrobocie zostały poszerzone o programy unijne. Natomiast od 2014 roku istnieją tzw. profile pomocy ustalające indywidualne plany aktywizacji osób bezrobotnych w poszczególnych grupach.

Spójrzmy, jak kształtowała się wysokość stopy bezrobocia w 2014 roku, a więc po wprowadzeniu programów unijnych, ale jeszcze przed profilami pomocy. W 2014 roku (tab.1) po dwunastu latach walki z bezrobociem – przy średniej stopie bezrobocia w Polsce wynoszącej 13,9% – ponad 52% powiatów województwa zachodniopomorskiego notowano stopę bezrobocia powyżej 20%, w tym około 55% powiatów to powiaty ze stopą bezrobocia około i ponad 25% (od 24,2% powiat świdwiński do 27,3% białogardzki).W porównaniu do średniej krajowej ponad 76% powiatów w 2014 roku notowało stopę bezrobocia powyżej tej średniej, a w tej grupie prawie 70% powiatów przekraczało około dwukrotnie i ponad dwukrotnie średnią stopę bezrobocia w Polsce (od 191,2% powiat kamieński do 239% białogardzki). W 2017 roku – po czterech latach funkcjonowania rozwiązań uwzględniających profile pomocy przy średniej stopie bezrobocia w Polsce w wynoszącej 6,8% – w województwie zachodniopomorskim około 43% powiatów notowało stopę bezrobocia zbliżoną do i powyżej 15% (20,9 powiat łobeski). W porównaniu do średniej krajowej – podobnie jak w 2014 roku – ponad 76% powiatów wykazało stopę bezrobocia powyżej średniej, a w tej grupie około 63% to powiaty przekraczające ponad dwukrotnie średnią krajową (od 202,9 powiat koszaliński do 307,4% powiat łobeski).

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, po piętnastu latach funkcjonowania województwa zachodniopomorskiego wprowadzone przeciwdziałania mające na celu likwidację lub ograniczenie masowego bezrobocia występującego w tym województwie okazały się zupełnie nieskuteczne w stosunku do powiatów popegeerowskich szczególnie zagrożonych tym bezrobociem. W badanym okresie sytuacja na rynku pracy uległa poprawie jedynie w około 50% powiatów województwa zachodniopo-

morskiego i były to te, w których stopa bezrobocia w 2002 roku nie przekroczyła w zasadzie 30% i które nie były umieszczone w wykazie powiatów o najwyższej stopie bezrobocia w Polsce. Natomiast powiaty notujące masowe bezrobocie w 2002 roku (np. stopa bezrobocia w powiecie łobeskim 40,3%, w białogardzkim 38,4% itd.) i wykazywane na liście 30 powiatów o najwyższej stopie bezrobocia w Polsce – także w 2017 roku znajdowały się w podobnej, niekorzystnej sytuacji. Były to powiaty: białogardzki, choszczeński, drawski, kamieński, pyrzycki, sławieński, szczecinecki, świdwiński, łobeski oraz gryfiński i gryficki. Trzeba dodać, że ze względu na systematyczne obniżanie się od 2016 roku stopy bezrobocia w Polsce sytuacja na rynkach pracy omawianych powiatów uległa jeszcze pogorszeniu w stosunku do rynku ogólnopolskiego. W 2017 roku stopy bezrobocia w powiatach notujących masowe bezrobocie w stosunku do średnich krajowych przybierały dużo wyższe wartości niż w 2002 roku (np. powiat łobeski 307,4%, białogardzki 291,2% itd.), co świadczy zarówno o braku skuteczności stosowanych metod zwalczania popegeerowskiego bezrobocia, jak i o pogłębiającym się systematycznie dystansie między rynkiem pracy w tych powiatach a rynkiem ogólnopolskim.

2. Struktura bezrobocia w powiatach popegeerowskich szczególnie zagrożonych

W badanym okresie – a w zasadzie już od likwidacji PGR – wpływ na niekorzystną sytuacje na rynkach pracy w powiatach popegeerowskich szczególnie zagrożonych miała nie tylko wysoka stopa bezrobocia, lecz także ukształtowana w tych powiatach trwała struktura bezrobocia. Występujące po likwidacji PGR-ów masowe bezrobocie wynikało przede wszystkim z niskiego poziomu kapitału ludzkiego tych bezrobotnych i niedostosowania kwalifikacyjnego oraz mentalnościowego do tworzącego się konkurencyjnego rynku pracy. Około 70–80% wszystkich bezrobotnych stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym i poniżej oraz osoby z wykształceniem zawodowym. Około 90% bezrobotnych to bezrobotni do 50. roku życia (Psyk-Piotrowska, 2004). W 2013 roku, po ponad dwudziestu latach funkcjonowania powiatów popegeerowskich w nowym systemie gospodarczym, około 70% bezrobotnych miało nadal wykształcenie gimnazjalne i poniżej oraz zasadnicze zawodowe. Około 70% bezrobotnych stanowiły osoby w wieku 23–54 lata. Ponad połowa bezrobotnych to bezrobotni długoterminowi, a około jednej trzeciej bezrobotnych (32%) nie miało żadnych kwalifikacji zawodowych (Kopycińska, 2014). W 2017

roku, a więc po czterech latach funkcjonowania rozwiązań uwzględniających profile pomocy, ukształtowała się struktura bezrobocia w szczególnie zagrożonych powiatach popegeerowskich województwa zachodniopomorskiego (tab. 2).

Tabela 2. Struktura bezrobocia w powiatach popegeerowskich województwa zachodniopomorskiego w 2017 roku

Powiat	Stopa bezrobocia	Wiek – lata				Czas pozostawania bez pracy w miesiącach	
		18–34	35–44	18–44	45–54	12 do 24	powyżej 24
	%	%	%	%	%	%	%
Białogardzki	19,8	40	22	62	19	19	26
Choszczeński	17,3	42	22	64	19	16	24
Drawski	16,9	39	23	62	19	21	22
Gryficki	10,3	38	22	60	20	15	16
Gryfiński	12,2	40	23	63	17	16	26
Kamiński	15,1	38	23	61	19	16	27
Koszaliński	13,8	37	17	54	20	16	24
Łobeski	20,9	41	22	63	19	16	30
Pyrzycki	13,8	37	23	60	20	17	26
Sławieński	14,7	37	22	59	19	14	20
Szczecinecki	16,7	39	23	62	20	17	25
Świdwiński	15,8	41	23	64	18	17	14

Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL (2018).

Analiza struktury bezrobotnych wykazała, że w badanych powiatach około 40% ogółu bezrobotnych (powiat choszczeński – 42%, łobeski i świdwiński – 41%) to osoby młode w wieku 18–34 lata, a więc takie, które powinny rozpoczynać i rozwijać karierę zawodową, inwestować w swój kapitał ludzki i zakładać rodziny. Druga duża grupa bezrobotnych w poszczególnych powiatach liczącą ponad 20% ogółu bezrobotnych (za wyjątkiem powiatu koszalińskiego) to osoby w wieku 35–44 lata, które powinny mieć już ukształtowaną karierę (pozycję zawodową) i ustabilizowane życie rodzinne. Te dwie grupy wiekowe stanowiące w zdecydowanej większości powiatów ponad 60% ogółu bezrobotnych (powiat świdnicki, koszaliński – 64% powiat łobeski, gryfiński – 63%) tworzą grupę bezrobotnych w tzw. wieku mobilności zawodowej. Wiek mobilności zawodowej 18–44 lata to wiek najefektywniejszy w życiu człowieka. Osoby w tym wieku powinny rozpocząć i rozwijać karierę zawodową, zwiększać

poziom swego kapitału ludzkiego, mieć zapewnione odpowiednie warunki finansowe do zaspokojenia potrzeb własnych i rodziny, powiększać majątek, inwestować w edukację dzieci, korzystać z nowoczesnych technologii oraz czynnie uczestniczyć w życiu społecznym, kulturowym i politycznym regionu, kraju i świata.

Około 20% ogółu bezrobotnych w powiatach to osoby w wieku 45–54 lata. Osoby te powinny już mieć ustabilizowaną pozycje zawodową zapewniającą im i ich rodzinom określony status społeczno-ekonomiczny, inwestować nadal w edukację dzieci (wnuków) i być nadal pełnoprawnym uczestnikiem życia we wszystkich jego sferach. Jednak te role przepisywane człowiekowi w poszczególnych fazach jego życia mogą być tylko wówczas realizowane, jeżeli nie jest się wykluczonym z jakiejkolwiek sfery życia. W przypadku omawianych powiatów ponad 80% bezrobotnych będących w wieku aktywności zawodowej 18–54 lata zostało wykluczonych z rynku pracy. Ponad 60% wykluczonych bezrobotnych to bezrobotni w wieku mobilności zawodowej. W większości badanych powiatów ponad 40% ogółu bezrobotnych to bezrobotni długoterminowi bez pracy powyżej 12 miesięcy. W około 70% powiatów jedna czwarta wszystkich bezrobotnych pozostawało bez pracy powyżej 24 miesięcy. Jak już wspomniano, podstawowym problemem osób bezrobotnych w powiatach popegeerowskich był niski poziom ich wykształcenia i niedostosowanie kwalifikacyjne i mentalnościowe do konkurencyjnego rynku pracy we współczesnym świecie. Strukturę wykształcenia osób bezrobotnych w szczególnie zagrożonych powiatach popegeerowskich w 2017 roku zawarto w tabeli 3.

Tabela 3. Struktura wykształcenia bezrobotnych w powiatach województwa zachodniopomorskiego w 2017 roku

Powiat	Wykształcenie				
	wyższe	policealne i średnie zawodowe	średnie ogólno-kształcące	zasadnicze zawodowe	gimnazjalne i poniżej
	%	%	%	%	%
1	2	3	4	5	6
Białogardzki	5,6	16,0	8,8	29,9	39,7
Choszczeński	6,7	15,5	12,2	30,4	35,2
Drawski	5,7	15,9	11,6	33,1	33,8
Gryficki	7,2	16,4	14,7	30,2	31,5
Gryfiński	8,4	15,5	10,6	28,6	36,9

1	2	3	4	5	6
Kamieński	9,4	19,0	13,3	24,6	33,7
Koszaliński	8,8	15,3	10,0	24,9	41,0
Łobeski	5,0	14,7	13,2	27,4	39,7
Pyrzycki	8,7	18,5	10,1	30,7	32,0
Sławieński	7,9	18,0	10,5	29,6	34,0
Szczecinecki	8,3	20,0	11,0	24,7	36,0
Świdwiński	6,3	19,7	9,4	31,0	33,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL (2018).

Analiza wykształcenia bezrobotnych wykazała, że w 2017 roku około 60–70% ogółu bezrobotnych w powiatach popegeerowskich szczególnie zagrożonych legitymowało się jedynie wykształceniem gimnazjalnym i poniżej oraz zasadniczym zawodowym. Wykształceniem wyższym legitymowało się od 5,6 do 9,4% bezrobotnych, a policealnym i średnim od 15,3 do 20% Około 10% ogółu bezrobotnych miało wykształcenie ogólnokształcące.

3. Popegeerowscy bezrobotni – polski prekariat XX wieku

Dokonana analiza kształtowania się bezrobocia w powiatach popegeerowskich województwa zachodniopomorskiego w latach 2002–2017 wykazała, że stosowane rozwiązania walki z bezrobociem, chociaż wpłynęły istotnie na ograniczenie, a nawet wyeliminowanie bezrobocia w Polsce (rynek pracowników) – nie okazały się skuteczne w walce z bezrobociem popegeerowskim w powiatach szczególnie zagrożonych. Nieskuteczne okazały się wprowadzone programy unijne mające na celu zwiększenie niskiego kapitału ludzkiego osób bezrobotnych. Nieskuteczne były także wprowadzone programy aktywizacji zawodowej bezrobotnych z profilami pomocy włącznie. Występujące masowe bezrobocie w powiatach popegeerowskich w chwili startu województwa w 2002 roku po piętnastu latach jego funkcjonowania nadal występuje. Trzeba podkreślić, że stwierdzenie o nieskuteczności stosowanych rozwiązań do walki z bezrobociem w powiatach popegeerowskich szczególnie zagrożonych nie odnosi się jedynie do badanego okresu, ale do prawie trzydziestu lat funkcjonowania tych powiatów po likwidacji PGR-ów. Występujące w końcowym roku badawczym bezrobocie w tych powiatach ma nadal charakter masowy. Nadal około 80% bezrobotnych to osoby w wieku aktywności zawodowej. Podobnie jak

w pierwszej połowie lat 90. około 70–80% bezrobotnych ma wykształcenie gimnazjalne i poniżej oraz zasadnicze zawodowe, a około 40% to bezrobotni długoterminowi. Zjawisko bezrobocia w powiatach popegeerowskich województwa zachodniopomorskiego ma więc charakter trwały i pokoleniowy. Podobne są ujemne skutki tego bezrobocia. W latach 90. wykluczenie z rynku pracy powodowało pauperyzację i marginalizację środowisk popegeerowskich, co prowadziło do ich wykluczenia społecznego. W latach 70. w Europie na określenie jednostek charakteryzujących się deprywacją warunków materialnych i marginalizacją w ramach stosunków społecznych wprowadzono pojęcie *underclass* (Psyk-Piotrowska, 2004, s. 66) i pojęcie to w Polsce zaczęło odnosić do popegeerowskich bezrobotnych (Domański, 1998). Dokonywane obecnie wykluczenie z rynku pracy bezrobotnych z popegeerowskich powiatów w dobie globalizacji i gospodarki opartej na wiedzy jest szczególnie deprymujące i niebezpieczne. Wykluczenie z rynku pracy to nie tylko wykluczenie ekonomiczne bezrobotnych i ich rodzin, lecz także bardzo niekorzystne wykluczenie edukacyjne ograniczające adaptację młodego pokolenia na współczesnym rynku pracy. To także wykluczenie bezrobotnych i ich rodzin z aktywnego uczestnictwa w życiu kulturalnym, społecznym i politycznym. Degradacja jednostki nie ma tutaj wyłącznie charakteru ekonomicznego, ale dotyczy całokształtu egzystencji i uwarunkowań kulturowych (Urbański, 2014, s. 54). Bezrobotni z powiatów popegeerowskich i ich rodziny tworzą nową grupę socjologiczną – klasę społeczną pozbawioną dobrobytu i awansu życiowego. Funkcjonujące w latach 90. pojęcie określające tę grupę: *unterclass* – przyjmuje nową nazwę: prekariat (Kopycińska, Kryńska, 2016; Smoczyński, 2011; Sowa, 2010; Standing, 2011; Urbański, 2014). W przypadku tej grupy prekariuszy brak ekonomicznej stabilizacji, tożsamości zawodowej i godnego statusu społecznego przechodził z pokolenia na pokolenie. Występujące obecnie wykluczenie ekonomiczne kolejnych młodych osób nie stwarza wielu szans na istotną poprawę ich sytuacji życiowej w najbliższej przyszłości. Podobnie jak bezrobocie pokoleniowe – prekariat tutaj może się stać prekariatem pokoleniowym.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza kształtowania się bezrobocia w powiatach województwa zachodniopomorskiego wykazała, że w badanym okresie – jak również od początku likwidacji PGR-ów – stosowane w Polsce różnorodne instrumenty walki z bezrobociem

okazały się nieskuteczne w stosunku do powiatów popegeerowskich szczególnie zagrożonych. Po prawie trzydziestu latach walki bezrobocie w tych powiatach jest nadal masowe, ma charakter trwały i pokoleniowy. Powoduje wykluczenie ekonomiczne, społeczne i polityczne d-użej grupy mieszkańców powiatów popegeerowskich, tworząc z niej prekariuszy pozbawionych dobrobytu i awansu społecznego.

Literatura

BDL (2003–2018). Bank Danych Lokalnych. Rynek pracy 2003–2018. Dane podgrup. Pobrano z: http/stat.gov.pl/bd/app/ (3.02.2018).

Domański, H. (1998). Polska „underclass"? *Wiadomości Kulturalne*, *7*.

Halamska, M. (2001). Wieś popegeerowska między adaptacją i marginalizacją. W: I. Bukraba-Rylska, A. Rosner (red.), *Wieś i rolnictwo na przełomie wieków* (s. 197–218). Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.

Kaczyńska-Butrym, Z. (red.) (2001). *Mieszkańcy osiedli byłych pegeerów o swojej sytuacji życiowej*. Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

Kopycińska, D. (2014). Cienie transformacji – popegeerowskie bezrobocie. W: B. Borkowska (red.), *25 lat gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 45–59). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Kopycińska, D., Kryńska, E. (2016). The precariat in the labour market in Poland – socjal and economic aspect. *Journal of International Studies*, *2* (9), 79–89.

Mycielska, D. (1966). Problemy życiowe pracowników Państwowych Gospodarstw Rolnych. *Kultura i Społeczeństwo*, *3*.

Niedzielski, E. (2001). Marginalizacja środowisk popegeerowskich – przejściowe zjawisko czy trwały proces. W: E. Niedzielski, R. Kisiel (red.), *Środowisko popegeerowskie – analiza stanu*. Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

Obwieszczenie (1995). Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 12 maja 1995 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa. DzU 1995, nr 57, poz. 299.

Obwieszczenie (2017). Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 26 maja 2017 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. DzU 2017, poz. 1065.

Psyk-Piotrowska, E. (1998). Bezrobocie i pauperyzacja środowisk dawnych PGR w Polsce. *Wieś i Rolnictwo*, *3*.

Psyk-Piotrowska, E. (2004). *Społeczne konsekwencje przekształceń własnościowych w rolnictwie państwowym*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Smoczyński, W. (2011). Prekariusze wszystkich krajów. *Polityka*, 16.09.2011.

Sowa, J. (2010). Prekariat – proletariat epoki globalizacji. W: J. Sokołowska (red.), *Robotnicy opuszczają miejsca pracy* (s. 106–109). Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.

Standing, G. (2011). *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Tarkowska, E. (2000). Bieda popegeerowska. W: E. Tarkowska (red.), *Zrozumieć biednego. O dawnej i obecnej biedzie w Polsce*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.

Urbański, J. (2014). *Prekariat i nowa walka klas*. Warszawa: Książka i Prasa.

Ustawa (1991). Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw. DzU 1991, nr 107, poz. 464.

Ustawa (2004). Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. DzU nr 99, poz. 1001.

Wilkin, J. (1998). Przekształcenie państwowych gospodarstw rolnych – proces racjonalizacji i marginalizacji. W: B. Fedyszuk-Radziejewski (red.), *Wieloobszarowe gospodarstwa rolne ich załogi i nowi gospodarze* (s. 43–55). Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.

Wyszkowska, Z. (2001). Opinie mieszkańców osiedli popegerowskich o swojej sytuacji socjalnej. W: E. Niedzielski, R. Kisiel (red.), *Środowiska popegeerowskie – analiza stanu* (s. 99–110). Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

POST-STATE FARM POVIATS-PRECARIAT IN THE WEST POMERANIAN VOIVODESHIP

Abstract

The West Pomeranian voivodeship in the current composition was established in 2002. A large part of this voivodship were poviats that belonged to the liquidated in 1991 state-owned farms and recording mass unemployment. Due to this situation, almost half of the poviats of the West Pomeranian voivodeship were already among the poviats with the highest unemployment rate in Poland. The aim of this study is to assess the effectiveness of the solutions applied in Poland to combat so called *former state owned farms unemployment* in the West Pomeranian voivodeship, and the research period was 2002–2017.

Keywords: labour market, unemployment, precariat

JEL codes: J21, J23

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-16

Robert Kruszewski*
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Analiz Ekonomicznych

RÓWNOWAGA RYNKOWA I CYKL KONIUNKTURALNY. MODEL MATEMATYCZNY

STRESZCZENIE

Głównym celem opracowania jest zbadanie wpływu prostego mechanizmu oczekiwań na dynamikę modelu cyklu koniunkturalnego opartego na mnożniku i zasadzie akceleracji. Zmodyfikowana funkcja konsumpcji zależy od oczekiwanego poziomu produkcji (dochodu) w okresie bieżącym i jest nieliniowa. Zostaną opisane możliwe typy ścieżek czasowych oraz zbadany wpływ parametrów na dynamikę modelu.

Słowa kluczowe: cykl koniunkturalny, równowaga, chaos deterministyczny, bifurkacja

Wprowadzenie

Przedmiotem rozważań nad cyklami koniunkturalnymi jest analiza przyczyn występowania wahań w gospodarce. Teorie wyjaśniające zjawiska cykliczności tworzone były przez ekonomistów różnych epok. W artykule skupimy uwagę na teorii opartej na współdziałaniu mnożnika i akceleratora, która została opracowana w latach 40. XX wieku. W ostatnich dziesięcioleciach następował rozwój tej teorii,

* Adres e-mail: rkrusz@sgh.waw.pl

w którego wyniku powstało wiele nieliniowych modeli dynamicznych. Dominacja modeli nieliniowych jest wynikiem pojawienia się nowych metod badawczych nieliniowych układów dynamicznych, które stanowią matematyczną reprezentacją modeli ekonomicznych. Wspomniane narzędzia to teoria bifurkacji i teoria morfogenezy (zwana także teorią katastrof) oraz zdefiniowane w połowie lat 70. XX wieku przez Li oraz Yorke'a (1975) pojęcie chaosu deterministycznego. Zastosowanie teorii bifurkacji pozwoliło na rekonstrukcję wielu wcześniejszych idei cyklu koniunkturalnego. Opisanie zjawiska chaosu deterministycznego postawiło w innym świetle zagadnienie wyjaśniania zjawiska falowania zmiennych ekonomicznych i przygotowywania prognoz tychże zmiennych. Chaos deterministyczny, który może pojawić się już w bardzo prostych modelach makroekonomicznych (np. Keynesa, Hicksa, Samuelsona), przedstawia klasyczną teorię koniunktury oraz skuteczność i efektywność polityki społeczno-gospodarczej w nowym świetle.

Model Hicksa, na bazie którego będzie skonstruowany nowy model, ze względu na prostotę i deskryptywny charakter, stanowi dobrą pozycję wyjściową do badania różnych sposobów modelowania strumienia konsumpcji oraz wyjaśniania cech morfologicznych cyklów gospodarczych. Saura, Vazquez i Vegas (1998) badali model Hicksa z dolnym ograniczeniem na poziom inwestycji i górnym na wielkość produktu krajowego. Puu, Gardini i Sushko (2005) także badali model Hicksa z ograniczeniami, w którym dolne ograniczenie poziomu inwestycji zostało powiązane z całkowitym zasobem kapitału w modelowanej gospodarce. Matsumoto i Szidarovszky (2015) rozważali nieliniowy model mnożnika i akceleratora z opóźnionym argumentem funkcji inwestycji i konsumpcji. Analizie modelu Hicksa z nieliniową funkcją inwestycji poświęcona jest także praca Puu i Sushko (2004).

Celem niniejszej pracy jest skonstruowanie matematycznego modelu cyklu gospodarczego, zbadanie dynamiki tego modelu ze szczególnym uwzględnieniem atraktorów okresowych i quasi-okresowych, zidentyfikowanie czynników determinujących powstawanie tychże atraktorów oraz określenie warunków, jakie muszą zaistnieć, by wystąpiło zjawisko chaosu deterministycznego.

Do zbudowania i analizy nieliniowego modelu cyklu gospodarczego będą użyte narzędzia ekonomii matematycznej, w tym teoria nieliniowych układów dynamicznych z czasem dyskretnym i teoria bifurkacji. Realizacji postawionych celów podporządkowana jest struktura artykułu. Część pierwsza zawiera opis liniowego modelu Hicksa, którego równowaga stacjonarna będzie wykorzystana w części drugiej

zawierającej opis modelowania oczekiwań. Część trzecia zawiera założenia modelu nieliniowego oraz opisuje położenia równowagi i lokalne zjawiska bifurkacyjne zachodzące w badanym modelu. Część czwarta poświęcona jest analizie numerycznej zaproponowanego modelu, ze szczególnym uwzględnieniem atraktorów cyklicznych, quasi-okresowych i chaotycznych. Konkluzje zawarte są w ostatniej części.

1. Model Hicksa

Model Hicksa oparty jest na zasadzie współdziałania Keynesowskiego mnożnika i zasady akceleracji. Opisuje dynamikę produktu krajowego hipotetycznej gospodarki. Model ten będzie stanowić odniesienie do modelu nieliniowego, który zostanie przedstawiony w trzeciej części pracy.

W rozważanym liniowym modelu Hicksa zakłada się dodatnią konsumpcję autonomiczną $C_a > 0$, oraz że konsumpcja indukowana w okresie bieżącym jest wprost proporcjonalna do produktu krajowego z okresu poprzedniego Y_{t-1}. Strumień konsumpcji w okresie bieżącym C_t wyraża się wzorem:

$$C_t = C_a + (1-s)Y_{t-1}, \quad 0 < s < 1, \tag{1}$$

gdzie s reprezentuje skłonność do oszczędzania.

Inwestycje I_t są sumą stałych inwestycji autonomicznych $I_a = const$ i inwestycji indukowanych, które są proporcjonalne do zmiany poziomu produktu krajowego:

$$I_t = I_a + k\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right), \quad k > 0, \tag{2}$$

gdzie k jest akceleratorem.

Produkt krajowy, w każdym okresie, przeznaczany jest na konsumpcję, inwestycje i wydatki rządowe $\left(G_t = G_a > 0\right)$, które są stałe w każdym okresie. Równanie bilansowe opisujące równowagę w modelowej gospodarce przyjmuje postać:

$$Y_t = C_t + I_t + G_t. \tag{3}$$

Matematycznym modelem opisującym dynamikę produktu krajowego opisanego zależnościami (1)-(3) jest niejednorodne równanie różnicowe liniowe drugiego rzędu o stałych współczynnikach i stałym wyrazie wolnym:

$$Y_t = I_a + C_a + G_a + \left(1 - s + k\right)Y_{t-1} - kY_{t-2}. \tag{4}$$

Produkt krajowy w okresie bieżącym zależy od wydatków autonomicznych i wielkości produktu krajowego w dwóch poprzednich okresach. Powyższe równanie różnicowe ma jedną równowagę stacjonarną, która jest punktem stałym równania (4) i spełnia warunek $Y_t = Y_{t-1} = Y_{t-2} = \bar{Y}$, gdzie $\bar{Y} = \frac{1}{s}\left(I_a + C_a + G_a\right)$. Równowaga ta jest asymptotycznie stabilna dla wartości akceleratora mniejszych od jedności.

Możliwe typy ścieżek czasowych w przedstawionym modelu to: zbieżność do równowagi (monotoniczna lub z gasnącymi oscylacjami), cykliczne wahania (o stałej amplitudzie) wokół równowagi i oscylacje o rosnącej amplitudzie. W odpowiedzi na powyższe ograniczenia (uboga dynamika, trywialny atraktor punktowy) nieliniowa wersja modelu będzie przedstawiona w trzeciej części pracy. Zmianie ulegnie sposób modelowania zarówno strumienia konsumpcji, jak i strumienia inwestycji indukowanych. W miejsce liniowych zależności będą wprowadzone relacje nieliniowe i uwzględnione oczekiwania co do wielkości produktu krajowego w sposobie modelowania strumienia konsumpcji.

2. Oczekiwania

Gospodarstwa domowe są częściowo racjonalne, tzn. ze względu na niewystarczającą informację i możliwości analityczne nie są w stanie podejmować optymalnych decyzji. W zastępstwie stosują proste heurystyki, które sprawdziły się w przeszłości. Zakładam, że gospodarstwa domowe do prognozowania wartości zmiennych ekonomicznych (tu: produktu krajowego) stosują średnią ważoną dwóch typów oczekiwań. Pierwszy typ to oczekiwania ekstrapolacyjne, a drugi – odwrócone oczekiwania ekstrapolacyjne.

Zagregowane oczekiwania wielkości produkcji w okresie t powstają na koniec okresu poprzedniego, tj. okresu $t-1$ i są średnią ważoną oczekiwań ekstrapolacyjnych $\left(E^1_{t-1}[Y_t]\right)$ i odwróconych oczekiwań ekstrapolacyjnych $\left(E^2_{t-1}[Y_t]\right)$.

Oczekiwania powstają w odniesieniu do długookresowej równowagi w modelu liniowym $\bar{Y} = \frac{1}{s}\left(I_a + C_a + G_a\right)$, która jest punktem stałym równania (4). Oczekiwania pierwszego typu wyrażają się równością:

$$E^1_{t-1}[Y_t] = Y_{t-1} + \mu_1\left(Y_{t-1} - \bar{Y}\right),\ \mu_1 > 0. \tag{5}$$

Oczekiwania drugiego typu opisane są regułą:

$$E_{t-1}^{2}[Y_t] = Y_{t-1} + \mu_2\left(\bar{Y} - Y_{t-1}\right),\ 0 < \mu_2 < 1. \tag{6}$$

Zakładam, podobnie jak Lines i Wasterhoff (2006), że większe odchylenia produktu krajowego powodują zmniejszenie wagi związanej z oczekiwaniami ekstrapolacyjnymi. Gospodarstwa domowe odbierają sytuacje skrajne (duże odchylenia od równowagi $\bar{Y}$) jako niestabilne. Reguła opisująca zmienność wagi dla oczekiwań ekstrapolacyjnych przyjmuje postać:

$$w_t = \frac{1}{1 + \left(\gamma \dfrac{Y_{t-1} - \bar{Y}}{\bar{Y}}\right)^2},\ \gamma > 0. \tag{7}$$

Równanie opisujące zagregowane oczekiwania co do wielkości produktu krajowego przyjmuje postać:

$$E_{t-1}[Y_t] = w_t E_{t-1}^{1}[Y_t] + (1 - w_t) E_{t-1}^{2}[Y_t],\ 0 < w_t \leq 1. \tag{8}$$

3. Model nieliniowy

W większości wersji modelu Hicksa strumień konsumpcji jest liniową funkcją produktu krajowego z okresu poprzedniego. Część badaczy w modelowaniu strumienia konsumpcji uwzględnia jego zależność od poziomu produktu krajowego z kilku poprzednich okresów (Puu, 2003). Oddzielną klasę stanowią modele, w których opis strumienia konsumpcji oparty jest na oczekiwanej wielkości produktu krajowego w okresie bieżącym. Przedstawiony poniżej model cyklu gospodarczego stanowi nawiązanie do propozycji zawartej w pracach Kruszewski (2009, 2011).

W konstruowanym nieliniowym modelu cyklu gospodarczego bazującym na modelu Hicksa konsumpcja w okresie bieżącym będzie zależeć od oczekiwanego poziomu produktu krajowego w tym okresie. Oczekiwania są formowane na koniec poprzedniego okresu. Równanie opisujące strumień konsumpcji przyjmuje postać:

$$C_t = C_a + (1 - s)E_{t-1}[Y_t],\ 0 < s < 1, \tag{9}$$

gdzie $C_a > 0$ oznacza konsumpcję autonomiczną, a $0 < s < 1$ oznacza skłonność do oszczędzania.

Funkcja inwestycji w bazowym modelu Hicksa jest funkcją liniową zależną od różnicy produktu krajowego w okresach t-1 i t-2. Ten sposób modelowania strumienia inwestycji jest dość odległy od rzeczywistych procesów inwestycyjnych, co zauważył już Hicks (1950), który proponował zastąpienie funkcji liniowej funkcją przedziałami liniową. Wiązało się to z wprowadzeniem górnego i dolnego ograniczenia strumienia inwestycji. Udoskonalenia sposobu modelowania strumienia inwestycji przedstawił także Goodwin (1951). Idea Goodwina przekłada się na zastosowanie funkcji arcustangens do modelowania strumienia inwestycji. Puu (2003) w modelowaniu strumienia inwestycji uwzględnia także inwestycje rządowe i cały proces opisuje za pomocą wielomianu trzeciego stopnia:

$$I_t = k\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right) - k\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right)^3, k > 0. \tag{10}$$

W niniejszej pracy, podobnie jak w Kruszewski (2016), będą uwzględnione dodatkowo inwestycje autonomiczne $I_a > 0$, zatem

$$I_t = I_a + k\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right) - k\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right)^3, k > 0. \tag{11}$$

Podstawiając równania (9) i (10) do równania bilansowego

$$Y_t = C_t + I_t + G_t \tag{12}$$

oraz zakładając stałość wydatków rządowych $G_t = G_a = const > 0$, otrzymujemy autonomiczne równanie różnicowe nieliniowe drugiego rzędu:

$$Y_t = (1-s)E_{t-1}[Y_t] + k\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right) - k\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right)^3 + I_a + C_a + G_a, \tag{13}$$

które jest równoważne następującemu autonomicznemu układowi dwóch równań różnicowych pierwszego rzędu:

$$\begin{cases} Y_t = (1-s)E_{t-1}[Y_t] + v\left(Y_{t-1} - Z_{t-1}\right) - v\left(Y_{t-1} - Z_{t-1}\right)^3 + I_a + C_a + G_a \\ Z_t = Y_{t-1} \end{cases} \tag{14}$$

Do analizy układu (14) zostaną użyte narzędzia jakościowej teorii nieliniowych równań różnicowych.

Niech $F : R^2 \to R^2$ będzie odwzorowaniem oznaczającym prawą stronę układu (6):

$$F(y,z) = \begin{cases} (1-s)E_{t-1}[y] + v\left(y - z\right) - v\left(y - z\right)^3 + I_a + C_a + G_a \\ y \end{cases} \tag{15}$$

Pierwszym elementem jakościowej analizy układu (14) jest wyznaczenie położenia równowagi (rozwiązania stacjonarnego). Równowaga układu (14) jest punktem stałym odwzorowania F. Punkt stały $\left(y^*, z^*\right)$ odwzorowania F spełniają warunek:

$$F\left(y^*, z^*\right) = \left(y^*, z^*\right), \tag{16}$$

Twierdzenie 1

Gospodarka opisana układem równań (14) ma jedną równowagę stacjonarna $E_1\left(Y_1^*, Z_1^*\right)$, gdzie $Y_1^* = Z_1^* = \dfrac{I_a + g}{s}$ dla $s > \dfrac{\mu_1}{1+\mu_1}$ i trzy równowagi długookresowe $E_1\left(Y_1^*, Z_1^*\right)$, $E_2\left(Y_2^*, Z_2^*\right)$, $E_3\left(Y_3^*, Z_3^*\right)$ dla $0 < s < \dfrac{\mu_1}{1+\mu_1}$, takie, że $Z_2^* = Y_2^* < Y_1^* < Y_3^* = Z_3^*$.

Dowód:

Punkty stałe układu (14) spełniają układ równań

$$\begin{cases} Y_t = Y_{t-1} = Y^* \\ Z_t = Z_{t-1} = Z^* \end{cases}, \tag{17}$$

który jest równoważny równaniom

$$Y^* - \bar{Y} = \left(Y^* - \bar{Y}\right)\frac{1-s}{s}\left(w^*(\mu_1 + \mu_2) - \mu_2\right), \tag{18}$$

$$Z^* = Y^* \tag{19}$$

gdzie

$$w^* = \frac{\bar{Y}^2}{\bar{Y}^2 + \gamma^2\left(Y^* - \bar{Y}\right)^2} \tag{20}$$

jest wagą równowagi długookresowej. $Y_1^* = \bar{Y}$ jest pierwiastkiem równania (18), dla wszystkich wartości parametrów. Zatem punkt $E_1\left(Y_1^*, Z_1^*\right)$ taki, że $Z_1^* = Y_1^* = \bar{Y} = \frac{1}{s}(I_a + C_a + G_a)$ jest punktem stałym układu (14). Podstawiając zależność (20) do równania (18), otrzymujemy

$$\left(Y^* - \bar{Y}\right)^2 = \frac{\bar{Y}^2\left((1-s)\mu_1 - s\right)}{\gamma^2\left(s + \mu_2(1-s)\right)}. \tag{21}$$

Mianownik prawej strony równania (21) jest zawsze dodatni $(0 < s, \mu_2 < 1)$. Równanie (21) dla $0 < s < \frac{\mu_1}{1+\mu_1}$ ma dwa pierwiastki rzeczywiste $Y_2^* = \bar{Y} - \frac{\bar{Y}}{\gamma}\sqrt{\frac{(1\text{-s})\mu_1 - s}{s + \mu_2(1-s)}}$ oraz $Y_3^* = \bar{Y} + \frac{\bar{Y}}{\gamma}\sqrt{\frac{(1\text{-s})\mu_1 - s}{s + \mu_2(1-s)}}$ spełniające nierówność $Y_2^* < \bar{Y} < Y_3^*$. Zatem układ dynamiczny (14) ma jedną równowagę $E_1\left(Y_1^*, Z_1^*\right)$ dla $s > \frac{\mu_1}{1+\mu_1}$ i trzy równowagi $E_1\left(Y_1^*, Z_1^*\right)$, $E_2\left(Y_2^*, Z_2^*\right)$, $E_3\left(Y_3^*, Z_3^*\right)$ dla $0 < s < \frac{\mu_1}{1+\mu_1}$ takie, że $Z_2^* = Y_2^* < Y_1^* < Y_3^* = Z_3^*$.■

Kolejnym etapem analizy jakościowej badanego modelu będzie ustalenie warunków, jakie muszą spełniać zmienne egzogeniczne, by stany stacjonarne były lokalnie asymptotycznie stabilne.

Stabilność równowagi stacjonarnej układu (14) zależy od wartości własnych macierzy Jakobiego odwzorowania *F*, która przyjmuje postać:

$$J(y,z) = \begin{bmatrix} (1-s)\frac{dE_{t-1}[y]}{dy} + k - 3k\left(y-z\right)^2 & -k + 3k\left(y-z\right)^2 \\ 1 & 0 \end{bmatrix} \tag{22}$$

Równowaga E_1 będzie lokalnie asymptotycznie stabilna, gdy wszystkie wartości własne macierzy Jacobiego,

$$J(E_1) = \begin{bmatrix} (1-s)(1+\mu_1) + k & -k \\ 1 & 0 \end{bmatrix}$$

co do modułu, będą mniejsze od jedności. Warunki te będą spełnione (Medio, Lines, 2001) wtedy i tylko wtedy, gdy:

$$\begin{gathered} 1 + Tr\,J(E_1) + Det\,J(E_1) > 0 \\ 1 - Tr\,J(E_1) + Det\,J(E_1) > 0 \\ 1 - Det\,J(E_1) > 0 \end{gathered} \tag{23}$$

gdzie $Tr\,J(E_1) = (1-s)(1+\mu_1) + k$, $\det J(E_1) = k$.

Twierdzenie 2

Równowaga E_1 układu dynamicznego (13) jest lokalnie asymptotycznie stabilna wtedy i tylko wtedy, gdy $\frac{\mu_1}{1+\mu_1} < s < 1$ oraz $0 < k < 1$.

Dowód:

Pierwszy warunek jest zawsze spełniony, gdyż ślad i wyznacznik macierzy Jakobiego są zawsze dodatnie. Zatem obszar zmienności parametrów modelu, dla których równowaga E_1 jest lokalnie asymptotycznie zadany jest przez warunki (ii) oraz (iii), które redukują się do następujących dwóch nierówności: $\frac{\mu_1}{1+\mu_1} < s < 1$ oraz $0 < k < 1$.■

Ponieważ

$$\frac{dE_{t-1}[y]}{dy} = \frac{(\mu_1+\mu_2)}{1+\left(\gamma\frac{y-\bar{Y}}{\bar{Y}}\right)^2}\left[1-\frac{2\left(\gamma\frac{y-\bar{Y}}{\bar{Y}}\right)^2}{1+\left(\gamma\frac{y-\bar{Y}}{\bar{Y}}\right)^2}\right]+1-\mu_2,$$

zatem

$$\left.\frac{dE_{t-1}[y]}{dy}\right|_{y=Y_2^*} = \left.\frac{dE_{t-1}[y]}{dy}\right|_{y=Y_3^*}$$

i wówczas macierze Jacobiego dla położeń równowagi E_2 i E_3 są sobie równe.

$$J(E_2) = J(E_3) = \begin{bmatrix} (1-s)\left.\frac{dE_{t-1}[y]}{dy}\right|_{y=Y_2^*,Y_3^*} + k & -k \\ 1 & 0 \end{bmatrix}.$$

Ponownie położenia równowagi E_2 i E_3 są lokalnie asymptotycznie stabilne wtedy i tylko wtedy, gdy:

$$1 + Tr\,J(E_{2,3}) + Det\,J(E_{2,3}) > 0$$

$$1 - Tr\,J(E_{2,3}) + Det\,J(E_{2,3}) > 0$$

$$1 - Det\,J(E_{2,3}) > 0$$

Wyznacznik i ślad macierzy $J\left(E_{2,3}\right)$ są równe odpowiednio:

$$Det\,J(E_{2,3}) = k\,,$$

$$Tr\,J\left(E_{2,3}\right) = \left(s + \mu_2(1-s)\right)\left[1 - 2\frac{(1-s)\mu_1 - s}{(1-s)(\mu_1+\mu_2)}\right] + (1-s)(1-\mu_2) + k\,.$$

Twierdzenie 3

Równowagi E_2 i E_3 układu dynamicznego (11) są lokalnie asymptotycznie stabilne wtedy i tylko wtedy, gdy $0 < s < \frac{\mu_1}{1+\mu_1}$, $0 < k < 1$.

Dowód:

Warunek $0 < s < \frac{\mu_1}{1+\mu_1}$ gwarantuje istnienie położeń równowagi E_2 i E_3. Spełnienie trzeciego warunku jest równoważne nierówności $0 < k < 1$. Pierwszy warunek jest spełniony, gdyż $1 + Tr\,J(E_{2,3}) > 0$ oraz $0 < k < 1$. Drugi warunek jest równoważny nierówności:

$$1 - \left(s + \mu_2(1-s)\right)\left[1 - 2\frac{(1-s)\mu_1 - s}{(1-s)(\mu_1+\mu_2)}\right] + (1-s)(1-\mu_2) > 0\,,$$

która jest zawsze spełniona, o ile $0 < s < \frac{\mu_1}{1+\mu_1}$. ■

4. Bifurkacje i dynamika globalna

Jedną z charakterystycznych własności nieliniowych układów dynamicznych z czasem dyskretnym jest duża różnorodność możliwych scenariuszy opisujących dynamiczne własności rozwiązań. Rozwiązania mogą zbiegać do równowagi stacjonarnej, rozwiązania okresowego, quasi-okresowego lub zachowywać się chaotycznie. Modele chaotyczne są wrażliwe na małe zmiany warunku początkowego, który w modelowaniu ekonomicznym oznacza pozycję wyjściową gospodarki. Własność ta ogranicza zakres prognozy badanej zmiennej ekonomicznej i ukazuje istotność badania dynamiki nieliniowych modeli ekonomicznych pod kątem występowania zjawiska chaosu deterministycznego.

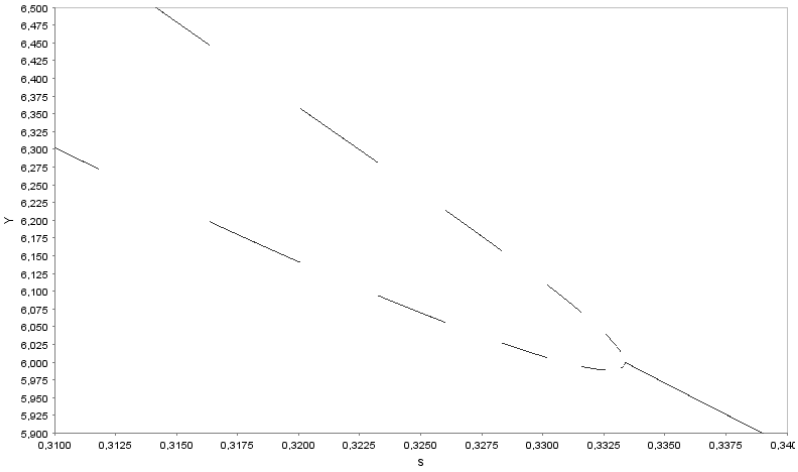
By w badanym modelu mogły zaistnieć atraktory okresowe, quasi-okresowe i chaotyczne, konieczne jest przekroczenie granicy obszaru lokalnej asymptotycznej

stabilności stanów stacjonarnych, wyznaczonych w części trzeciej niniejszej pracy. Przekraczanie obszaru lokalnej asymptotycznej stabilności wiąże się z występowaniem zjawiska bifurkacji.

W badanym modelu występują dwa typy bifurkacji lokalnych: bifurkacja widelcowa (ang. *pitchfork bifurcation*) i bifurkacja Neimarka-Sackera. W wyniku bifurkacji Neimarka-Sackera w układzie dynamicznym pojawiają się orbity okresowe lub quasi-okresowe. W wyniku bifurkacji widelcowej w badanym modelu zmienia się liczba równowag stacjonarnych. Stabilna równowaga stacjonarna przy przekraczaniu punktu bifurkacji ulega rozszczepieniu na dwa stabilne położenia równowagi. Scenariusz bifurkacji widelcowej może przebiegać w odwrotnym kierunku, dwa stabilne położenia równowagi wraz ze zwiększaniem wybranej zmiennej egzogenicznej zbliżają się do siebie i łączą w punkcie bifurkacji. W tym scenariuszu po przekroczeniu punktu bifurkacji w układzie dynamicznym pojawia jedna równowaga stacjonarna. Warunkiem koniecznym do wystąpienia bifurkacji widelcowej jest naruszenie drugiej nierówności w warunku (23). Naruszenie trzeciej nierówności w warunku (23) jest konieczne do zaistnienia bifurkacji Neimarka-Sackera. Wówczas macierz linearyzacji ma parę zespolonych sprzężonych wartości własnych, których moduł jest równy jedności. W badanym modelu utrata stabilności przez równowagę stacjonarną, w wyniku bifurkacji Neimarka-Sackera, prowadzi do powstania atraktorów quasi-okresowych lub okresowych.

Na rysunku 1 przedstawiono dynamikę hipotetycznej gospodarki jako funkcję skłonności do oszczędzania. Przyjęta do symulacji numerycznych wartość akceleratora gwarantuje stabilność stacjonarnych położeń równowagi. Rosnąca wartość parametru s, prowadzi do bifurkacji widelcowej, której przebieg redukuje liczbę stabilnych stanów stacjonarnych. Dla niskich wartości parametru s, gdy występują dwa stabilne położenia równowagi, czynnikiem determinującym zbieżność do równowagi o niskim bądź wysokim poziomie produktu krajowego jest pozycja wyjściowa gospodarki.

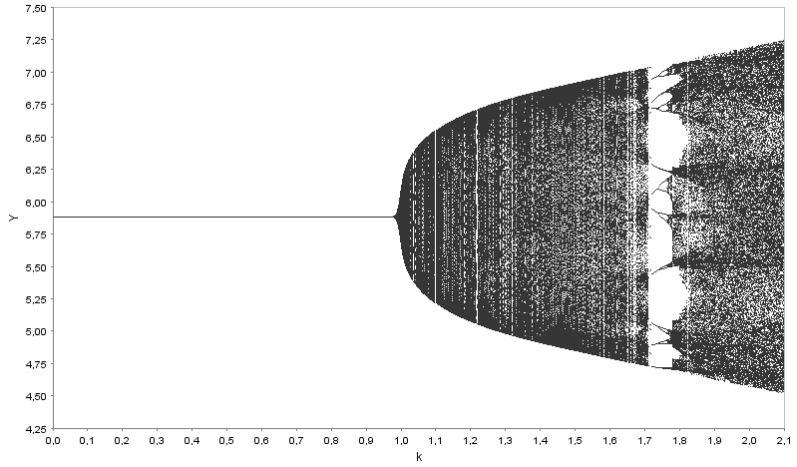
Rysunek 1. Diagram bifurkacyjny: $k = 0.98$, $\mu_1 = \mu_2 = 0.5$, $\gamma = 10$, $I_a + G_a + C_a = 2$



Źródło: obliczenia własne.

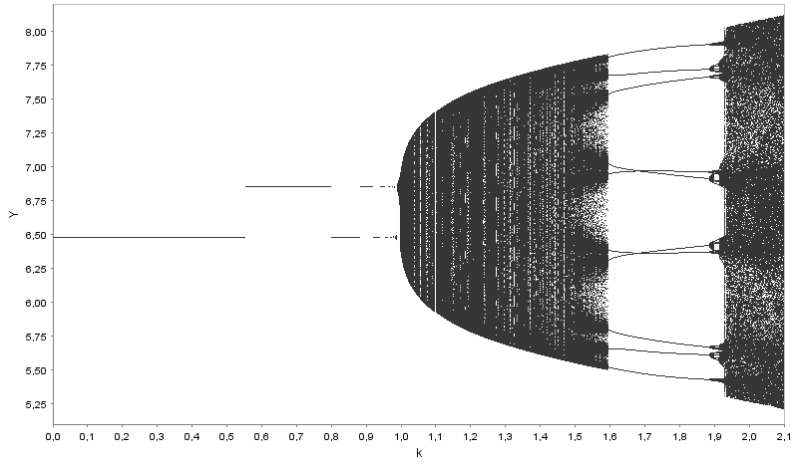
Długookresowe własności badanego modelu ze względu na wartości akceleratora zostały przedstawione na rysunku 2 i 3. Przedstawione diagramy bifurkacyjne zostały wygenerowane dla dwóch różnych wartości skłonności do oszczędzania, na rysunku 2 przed wystąpieniem bifurkacji widelcowej, a na rysunku 3 po zajściu bifurkacji widelcowej. W obydwu przypadkach wzrastająca wartość akceleratora prowadzi do destabilizacji położenia lub położeń równowagi. Utrata stabilności w tym przypadku wiąże się z występowaniem bifurkacji Neimarka-Sackera i w badanym modelu pojawiają się atraktory quasi-okresowe. Dalszy wzrost wartości akceleratora ujawnia istnienie atraktorów cyklicznych. W wyniku kaskady podwojenia okresu przy dalszym wzroście akceleratora w badanym układzie występuje zjawisko chaosu deterministycznego

Rysunek 2. Diagram bifurkacyjny: $s = 0.34$, $\mu_1 = \mu_2 = 0.5$, $\gamma = 10$, $I_a + G_a + C_a =$



Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 3. Diagram bifurkacyjny: $s = 0.3$, $\mu_1 = \mu_2 = 0.5$, $\gamma = 10$, $I_a + G_a + C_a = 2$



Źródło: obliczenia własne.

Podsumowanie

Zaproponowany nieliniowy model cyklu gospodarczego obrazujący współdziałanie mnożnika i akceleratora jest przykładem modelu cyklu koniunkturalnego opartego na połączonym działaniu efektu mnożnikowego i zasady akceleracji. Modelowanie strumienia konsumpcji uwzględnia oczekiwania dotyczące poziomu produkcji w okresie bieżącym. Równania opisujące dynamikę modelowanej gospodarki w modelu liniowym są proste i zrozumiałe. Stanowi on znakomitą bazę do zbadania wpływu zagregowanych oczekiwań co do wielkości produktu krajowego formowanych przez gospodarstwa domowe. Dynamika modelu nieliniowego jest bardziej złożona, występuje zjawisko dwustabilności oraz zjawisko chaosu deterministycznego. Równowaga występująca w modelu liniowym jest także stanem stacjonarnym modelu nieliniowego. Utrata lokalnej stabilności przez równowagę w modelu nieliniowym nie oznacza niestabilności modelu. Pojawiają się atraktory okresowe, quasi-okresowe oraz chaotyczne, które są matematycznym modelem endogenicznego cyklu koniunkturalnego.

Literatura

Gallegati, M., Gardini, L., Puu, T., Sushko, I. (2003). Hicks' trade cycle revisited: cycles and bifurcations. *Mathematics and Computers in Simulation*, *63*, 505–527.

Goodwin, R.M. (1951). The nonlinear accelerator and the persistence of business cycles. *Econometrica*, *19*, 1–17.

Hicks, J.R. (1950). *A contribution to the theory of the trade cycle*. Oxford: Oxford University Press.

Kruszewski, R. (2009). Wielostabilność w nieliniowym modelu Hicksa z oczekiwaniami. W: T. Bernat (red.), *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki.* Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Kruszewski, R. (2011). Expectations and the multiplier-accelerator model with investment floor and income ceiling. W: D. Kopycińska (red.), *Selected problems of market economy in the crisis era.* Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Kruszewski, R. (2016). Atraktory okresowe, quasi-okresowe i chaotyczne w nieliniowym modelu Hicksa. *Studia i Prace WNEiZ US*, *2* (44), 191–208.

Li, T.Y., Yorke, J.A. (1975). Period Three Implies Chaos. *American Mathematical Monthly*, *82*, 985–992.

Lorenz, H.W. (1992). Multiple attractors, complex basin boundaries, and transient motion in deterministic economic systems. W: G. Feichtinger (red.), *Dynamic economic models and optimal control* (s. 411–430). Amsterdam: North-Holland.

Manfredia, P., Fantib, L. (2004). Cycles in dynamic economic modeling. *Economic Modelling*, *21*, 573–594.

Matsumoto, A., Szidarovszky, F. (2015). Nonlinear multiplier-accelerator model with investment andconsumption delays. *Structural Change and Economic Dynamics*, *33*, 1–9.

Medio, A., Lines, M. (2001). *Economic Dynamics. A Primer*. Cambridge: Cambridge University Press.

Puu, T. (2003). *Attractors, bifuracations, & chaos*. Berlin–Heilderberg–New York: Springer.

Puu, T., Gardini, L., Sushko, I. (2005). A Hicksian multiplier-accelerator model with floor determined by capital stock. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *56*, 331–348.

Puu, T., Sushko I. (2004). A business cycle model with cubic nonlinearity. *Chaos, Solitons and Fractals*, *19*, 597–612.

Saura, D., Vazquez, F.J., Vegas, J.M. (1998). Non-chaotic oscillations in some regularized Hicks models. A restatement of the ceiling and floor conditions. *Journal of Economic Dynamics and Control*, *22*, 661–678.

EQUILIBRIUM AND BUSINESS CYCLE. MATHEMATICAL MODEL

Abstract

We investigate the dynamics of the proposed nonlinear business cycle model with expectations. The possible long-term behaviour of the national income has been described. We investigate, how the dynamics of the model depend on parameters.

Keywords: business cycle, equilibrium, chaos, bifurcation, attractor

JEL codes: C02, C62, E32

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-17

Marian Noga[*], **Beniamin Noga**[**]
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu
Wydział Finansów i Zarządzania

CZY MAKROEKONOMIA MUSI MIEĆ MIKROEKONOMICZNE PODSTAWY?

STRESZCZENIE

Makroekonomia poszukuje odpowiedzi na następujące pytania: Co określa poziom cen i stopę inflacji, deflacji? Co określa poziom produkcji i konsumpcji w kraju, regionie, na świecie? Co określa poziom bezrobocia i zatrudnienia w kraju i na świecie? Jak polityka fiskalna i monetarna może wpływać na przebieg cyklu koniunkturalnego? Co mogą uczynić władze publiczne, aby przeciwdziałać bezrobociu, inflacji i recesji gospodarczej?

Ta enumeracja pytań, na które odpowiedzi poszukuje makroekonomia, jest istotna, ponieważ celem artykułu jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: czy możliwe jest skonstruowanie metodami naukowymi teorii makroekonomicznej bez podstaw mikroekonomicznych? Dlatego autorzy w niniejszym artykule stawiają hipotezę badawczą, że wprowadzanie do modeli makroekonomicznych dotychczasowych zmiennych egzogenicznych jako zmiennych endogenicznych, poprzez najnowsze badania mikroekonomiczne wykorzystujące metody ekonometryczne, numeryczne i matematyczne, pozwoli na zwiększenie trafności predykcji tych modeli i zdolności gospodarki narodowej do przywrócenia równowagi ogólnej, gdyby została ona zakłócona. Ta hipoteza badawcza będzie poddana weryfikacji za pomocą metod naukowych.

Słowa kluczowe: mikroekonomia, makroekonomia, model makroekonomiczny

[*] Adres e-mail: marian.noga@wsb.wroclaw.pl

[**] Adres e-mail: beniamin.noga@wsb.wroclaw.pl

Wprowadzenie

Wszystkie pytania badawcze dotyczące relacji, sprzężeń zwrotnych, związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy teorią mikroekonomiczną i teorią makroekonomiczną są przedmiotem dyskusji od pierwszej połowy XX wieku. Właściwie wszystkie szkoły ekonomiczne zajmowały się tym problemem, nawet przed powstaniem makroekonomii jako samodzielnej nauki. Najciekawsze jest to, że nie mamy jednolitego poglądu, jak te relacje powinny być skonstruowane. W dużym uproszczeniu można wyróżnić dwa podejścia do badań makroekonomicznych:

Podejście pierwsze wychodzi z badania natury gospodarującego człowieka, badania pojedynczego przedsiębiorstwa i na podstawie zachowania się tych podmiotów w procesie aktywności ekonomicznej dochodzi do pewnych ogólnych prawidłowości na poziomie całej gospodarki. To poznanie ogólne literatura podmiotu nazywa *generative power*, czyli perspektywą uogólniającą, której twórcą jest psycholog społeczny z Yale University – profesor Kenneth Gergen.

Podejście drugie pomija analizę mikroekonomiczną i operuje od razu zmiennymi zagregowanymi po to, aby budować modele wzajemnych współzależności tych zagregowanych zmiennych, czyli *de facto* modeli makroekonomicznych, dotyczących gospodarki narodowej, światowej, regionalnej, np. Unii Europejskiej.

Makroekonomia stara się określić związki przyczynowo-skutkowe pomiędzy różnymi zjawiskami gospodarczymi, dzięki czemu jest możliwe prognozowanie tendencji rozwojowych całego systemu gospodarczego. Makroekonomia tworzy podstawy teoretyczne i formułuje przesłanki dla polityki prowadzonej przez państwo przede wszystkim w zakresie skutecznego osiągania celów gospodarczych, takich jak trwały i zrównoważony wzrost gospodarczy, stabilny poziom cen czy równowaga bilansu płatniczego. Ze względu na szerokie zainteresowania makroekonomii i globalne uwarunkowania współzależności gospodarczych teorie makroekonomiczne muszą uwzględniać inne dziedziny polityki państwa, jak polityka zagraniczna, obronna czy wewnętrzna państwa (NBPortal, 2017).

Mikroekonomia zajmuje się badaniem zachowania się indywidualnych podmiotów gospodarczych, analizą poszczególnych dóbr i rynków w przekonaniu, że zachowanie gospodarki wynika z sumy zachowania się poszczególnych, indywidualnych podmiotów gospodarczych. Wychodzi z założenia, że chcąc zbadać prawidłowości dotyczące całości gospodarki, należy przede wszystkim zbadać, w jaki sposób

zachowuje się jednostka gospodarująca. Współczesna makroekonomia głównego nurtu prezentuje odmienne podejście. U jej podstaw znajduje się przekonanie, że w gospodarce występują prawidłowości, które nie dają się wyjaśnić prostą sumą zachowania się indywidualnych podmiotów gospodarczych. Pomiędzy poszczególnymi podmiotami istnieją złożone relacje, które mają realny wpływ na kształt zjawisk gospodarczych. Aby wyjaśnić prawidłowości rządzące gospodarką, makroekonomia bada zależności pomiędzy wielkościami zagregowanymi, a nie poszczególnymi jej elementami (NBPortal, 2017).

W ostatnich latach pojawiła się propozycja ekonomistów (głównie szkół heterodoksyjnych) wyróżnienia pośredniego poziomu analizy, tzw. mezoekonomii. Podstawową jednostką analizy w mezoekonomii jest gałąź przemysłu (sektor gospodarki). Zwolennicy wyróżnienia mezoekonomii twierdzą, że istnieją ważne zjawiska gospodarcze, które nie są odzwierciedlone w sygnałach cenowych bądź w krzywych podaży i popytu ani w zmiennych zagregowanych takich jak inflacja, PKB, stopa bezrobocia, zagregowany popyt i oszczędności. Argumentują, że analiza zjawisk na poziomie mezo wymusza zastosowanie innych sposobów pomiarów, zastosowania innych formalizmów matematycznych i innego stylu myślenia (NBPortal, 2017).

W artykule stawiamy następującą hipotezę badawczą: modele makroekonomiczne budowane na gruncie odkrytych praw ekonomicznych mają dużo założeń upraszczających, co powoduje że nie mają one trafnej predykcji. Złamanie tych założeń poprzez wprowadzenie ich do modelu, czyli zamiana zmiennych egzogenicznych na zmienne endogeniczne, jest możliwe, gdyż mikroekonomia dzięki zastosowaniu najnowszych metod matematycznych, statystycznych i ekonometrycznych pozwala na taką transformację zmiennych modelu makroekonomicznego. Przeprowadzenie tej transformacji stanowi egzemplifikację mikroekonomicznych podstaw makroekonomii. Weryfikacji hipotezy dokonamy w następujący sposób:

- przeanalizujemy najpierw proces odkrywania praw ekonomicznych,
- następnie określimy powstanie i rozwój makroekonomii jako nauki,
- za pomocą analizy komparatywnej dokonamy oceny modeli makroekonomicznych z małą i dużą liczbą założeń upraszczających,
- przeprowadzimy wnioskowanie dedukcyjne na podstawie ww. analiz, co pozwoli na sformułowanie konkluzji.

1. W jaki sposób odkrywa się prawa ekonomiczne

W monografii *Neuroekonomia a ekonomia głównego nurtu* (Noga, 2017a, s. 124–133), analizowano założenia i funkcjonowanie prawa fizyki z XVII wieku zwane prawem Hooke'a, które brzmi: „odkształcenie ciała pod wpływem siły działającej na to ciało jest proporcjonalne do tej siły" (Noga, 2017a, s. 158). Jest to jedno z prostych praw mechaniki znane powszechnie jako oddziaływanie ciała z taką samą siłą w kierunku siły działającej na to ciało. Albo inaczej: akcji odpowiada reakcja o tej samej sile, tylko w przeciwnym kierunku. Ale uwaga! Hooke twierdzi, że odkryte przez niego prawo działa w określonych warunkach, które ekonomista nazwałby założeniami upraszczającymi albo uwarunkowaniami. To upoważnia nas do postawienia tezy, że charakter praw ekonomicznych może być zbliżony do charakteru praw przyrodniczych, ale nigdy prawa ekonomiczne nie staną się prawami deterministycznymi jak prawa przyrodnicze.

Leszek Nowak (2017) stwierdza jednoznacznie, że zarówno prawa ekonomiczne, jak i prawa przyrodnicze są odkrywane (i formułowane) dokładnie w ten sam sposób – przy zastosowaniu metody idealizacji.

Metoda idealizacji składa się z następujących etapów:

- idealizacja,
- konkretyzacja,
- aproksymacja,
- sprawdzanie,
- korespondencja,
- dialektyczna refutacja (Nowak, 2017).

W dużym uproszczeniu możemy tę metodę przedstawić w następujący sposób:

A. Badacz przyrody, społeczeństwa, człowieka, bądź gospodarki (narodowej, globalnej) obserwuje i naukowymi metodami opisuje zjawiska, związki przyczynowo-skutkowe, wyobrażenia ludzi i grup społecznych, wyodrębniając (izolując) z nich to, co jest najistotniejsze, najczęściej się powtarza, bez którego dane zjawisko nie wystąpiłoby. W wyniku tego procesu badawczego, myślowego, często eksperymentalnego, powstaje abstrakt, który bardzo dobrze odzwierciedla i opisuje rzeczywistość, ale rzeczywistością nie jest i nie może być! Tak jest w fizyce i w ekonomii.

B. Żeby konkretny abstrakt mógł być przydatny np. do przewidywania przyszłych zdarzeń albo do podjęcia konkretnej decyzji czy konkretnego działania, musi nastąpić przybliżenie abstraktu do rzeczywistości, co Nowak nazywa aproksymacją. Inaczej można ten proces nazwać stopniową konkretyzacją albo jakby powiedzieli specjaliści od modelowania: „jest to wprowadzenie do modelu założeń upraszczających". O ile pierwszy etap polegał na ruchu od rzeczywistości do mózgu człowieka, o tyle drugi etap polega na przechodzeniu od mózgu człowieka do rzeczywistości.
C. Na etapie trzecim następuje konfrontacja, czyli sprawdzenie naszego abstraktu z rzeczywistością. Jest to klasyczne przyłożenie teorii do praktyki, przeprowadzane najczęściej przez naukowców metodami weryfikacji (logicznej, ontologicznej, epistemologicznej, statystycznej, komparatywnej itp.) albo metodami falsyfikacji.
D. Etap czwarty to uzyskanie koniecznego stopnia zgodności teorii z praktyką. Jeżeli fizyk, chemik czy biolog uzyskują zgodność teorii z praktyką z prawdopodobieństwem równym 1, to ogłasza odkrycie prawa deterministycznego, które możemy sformułować tak: „coś musi się zdarzyć". Natomiast w naukach społecznych (włącznie z ekonomią) nie uzyskujemy zgodności teorii z praktyką równą 1, ale np. 0,6 itp. Uzyskanie koniecznego stopnia zgodności teorii z praktyką w naukach społecznych jest uzależnione od wielkości składnika losowego w procesach probabilistycznych. Funkcjonowanie gospodarki bądź występowanie zjawisk ekonomicznych w dużej skali, czyli makroekonomicznej, zwykle opisywane jest za pomocą modeli ekonometrycznych, których efektem mogą być sformułowane prawa ekonomiczne. Model ekonometryczny jest uproszczonym obrazem rzeczywistości, czyli naszym abstraktem. Aby odpowiedzieć na pytanie, czy został zbudowany prawidłowo, właściwie pytamy o to, jak skonstruowana przez nas teoria w postaci modelu ekonometrycznego odpowiada rzeczywistości, czyli czy jest zgodna z praktyką gospodarczą. Statystycy potrafią zmierzyć „odległość" teorii od praktyki za pomocą kategorii składnika losowego.
E. Składnik losowy jest to wartość różnicy pomiędzy wartością empiryczną w danych okresie a oszacowaną wartością teoretyczną w modelu ekonomicznym. W takim razie, budując model ekonometryczny, chcemy uprościć pewne zjawiska zachodzące w ekonomii do postaci funkcji. Jednocześnie

oczekujemy, że model będzie w jak najlepszy stopniu oddawał rzeczywistość, co za tym idzie – różnica pomiędzy wartością, która wystąpiła w rzeczywistości, a tą wartością, którą obliczyliśmy na podstawie modelu, będzie jak najmniejsza, czyli jak najbliższa zeru.

Pomiar składnika losowego dokonujemy najczęściej za pomocą wariancji. Wariancją nazywamy średnią arytmetyczną kwadratów odchyleń od średniej arytmetycznej.

$A = \{ x_1, x_2, ..., x_n \}$ – zbiór danych

m – średnia arytmetyczna danych ze zbioru A

Wariancję obliczamy ze zbioru:

$$\sigma = \frac{(x_1 - m)^2 + (x_2 - m)^2 + \ldots + (x_n - m)^2}{n}$$

Przykład:

Obliczamy wariancję danych ze zbioru A = {4,5,8,9,14}

Najpierw obliczamy średnią arytmetyczną danych ze zbioru A, czyli m, sumując wszystkie wartości i dzieląc otrzymaną sumę przez ilość wartości w pomiarze:

$$m = \frac{4+5+8+9+14}{5} = 8.$$

Następnie obliczamy wariancję:

$$\sigma = \frac{(4-8)^2 + (5-8)^2 + (8-8)^2 + (9-8)^2 + (14-8)^2}{n} = \frac{62}{5} = 12,4$$

Często statystycy mierzą wartość składnika losowego za pomocą odchylenia standardowego, które również powinno być możliwie niewielkie, czyli najbliższe zeru. Odchylenie standardowe jest miarą, która określa, jak bardzo wartości danych są rozproszone wokół średniej m. Im większa jest wartość odchylenia standardowego, tym dane są bardziej oddalone od wartości średniej. Odchylenie standardowe jest równe pierwiastkowi z wariancji.

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

W naszym przykładzie odchylenie standardowe wynosi:

$$\sigma = \sqrt{12,4} = 3,521$$

Jeżeli podniesiemy do kwadratu σ, to otrzymamy 12,4, czyli naszą wariancję, co oznacza, że można liczyć wartość składnika losowego jako odchylenie standardowe podniesione do kwadratu. Zgodnie ze stochastycznymi założeniami składniki losowe w liniowym modelu ekonometrycznym mają kilka podstawowych cech charakteryzujących je w sposób naukowy: po pierwsze, powinno ich być w modelu jak najmniej, najlepiej nie powinno być ich w ogóle; po drugie, wariancje są stałe i nieskorelowane w czasie; po trzecie, składniki losowe mają rozkład normalny (Hryniewicz, 2016).

Choć wydaje się to skomplikowane, możemy przedstawić tutaj taką wykładnię ekonomiczną. Zacznijmy od tego, że jeżeli składnik losowy kształtowałby się według jakiegoś schematu, to nie bardzo moglibyśmy mówić o jakiejkolwiek losowości. Oznaczałoby to dla nas tyle, że w tej reszcie „coś się dzieje", a model nie został zbudowany prawidłowo. Skoro widzimy, że coś się dzieje, to wypadałoby dojść do tego, co tam się kryje. Najprawdopodobniej w wartościach składnika losowego zawarty jest jakiś czynnik mający spory wpływ na kształtowanie się zmiennej objaśnianej. Czynnik, którego nie wzięliśmy pod uwagę, rozważając to zjawisko, może wpływać na badane przez nas zdarzenie. Jedną z szybkich metod mających na celu sprawdzenie tego przypadku jest dodanie do modelu zmiennej endogenicznej opóźnionej w czasie, czyli wprowadzenie do modelu jednego z założeń upraszczających (Hryniewicz, 2016).

To nasze długie objaśnienie tego, co dzieje się na etapie czwartym procesu badawczego metodą idealizacyjną, pokazuje, że:

- prawa ekonomiczne nigdy nie będą prawami deterministycznymi;
- prawa ekonomiczne mimo stochastycznego charakteru powstały w identyczny sposób jak prawa przyrodnicze, tzn. za pomocą metody izolacyjnej;
- powyższe punkty pokazują, że „najpewniejsza w gospodarce jest niepewność" i stąd, jeżeli występuje niepewność co do przyszłych wyników działania, działanie racjonalne i efektywne zgodne z aktualną wiedzą powinno być nakierowane na maksymalizację użyteczności całkowitej, której wartość jest iloczynem wartości oczekiwanej tej użyteczności oraz prawdopodobieństwa jej wystąpienia. Przypomnijmy, że w najprostszym ujęciu wartość oczekiwana to średnia arytmetyczna spodziewanego doświadczenia losowego, dawniej nazywana nadzieją matematyczną;

– należy sobie w tym miejscu uświadomić, że odkrywanie praw przyrodniczych polega na poznaniu materii przez badacza, natomiast w naukach społecznych, także przy odkrywaniu praw ekonomicznych, człowiek bada *de facto* ludzi – istoty świadome, obdarzone wolna wolą, czyli bada samego siebie. Stąd prawa ekonomiczne nigdy nie będą prawami deterministycznymi. Tłumaczy to prosty eksperyment myślowy: jeżeli dowolny człowiek ma alternatywę „mieć więcej pieniędzy *vs* mieć mniej pieniędzy", to z nużącą jednostajnością wybiera możliwość pierwszą, wydaje się, że oczywistą. Ale są ludzie, którzy wybiorą możliwość drugą: „mieć mniej pieniędzy", aby nie mieć kłopotów ze złodziejami lub pazerną rodziną. Wszystko się zgadza, wybór alternatywny „mieć więcej pieniędzy" jest powszechny, a alternatywa „mieć mniej pieniędzy" jest składnikiem losowym o wariancji zbliżającej się do zera.

W tym miejscu np. fizyk, zapyta, ile procent przypadków odbiegających od sformułowanego prawa ekonomicznego musi być, aby je odrzucić na etapie sprawdzania czy korespondencji w ujęciu metody idealizacji Leszka Nowaka. Przyjmuje się tylko pragmatycznie, że jeżeli składnik losowy (rozumiany jako odchylenie teorii od praktyki) nie przekracza 30%, czyli prawdopodobieństwo wystąpienia danego zjawiska równa się 70%, to prawo ekonomiczne działa jako klasyczne prawo wielkich liczb o charakterze probabilistycznym, nazywane prawem stochastycznym. Można jednak w literaturze przedmiotu spotkać taki pogląd, jaki wygłosił Imre Lakatos (1922–1974), że jeżeli mamy związek przyczynowo-skutkowy w gospodarce zbadany przy jego masowym występowaniu i w 20% A wywołało B, to mamy już do czynienia z prawidłowością ekonomiczną. Jest to jednak pogląd odosobniony.

2. Powstanie makroekonomii

Jak zatem powstała makroekonomia?

W literaturze przedmiotu powszechnie za twórcę makroekonomii uznaje się Johna Maynarda Keynesa, który w 1936 roku wydał swoje główne dzieło *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Jednak już w 1933 roku Ragnar Frisch (uhonorowany nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii w 1969 roku) wydał monografię *Propagation Problems and Impuls Problems in Dynamic Economics*, w której

postulował konieczność rozróżnienia dwóch typów analizy ekonomicznej, tj. mikroekonomiczną i makroekonomiczną (Frisch, 1933).

Jest to właściwie propozycja podziału ekonomii na mikroekonomię i makroekonomię. Ta opinia prezentowana w literaturze przedmiotu wymaga jednak bardzo głębokiej analizy.

Po pierwsze, makroekonomia bada gospodarkę narodową jako całość lub jej główne komponenty, prezentując przy tym szeroką panoramę aktywności gospodarczej. Makroekonomia nie zajmuje się detalami, takimi jak relacja ceny chleba do ceny mleka czy relacje popytu i podaży na określonym rynku, lecz zajmuje się problemami wzrostu produkcji dóbr i usług w całym kraju, zatrudnieniem i bezrobociem, stopą inflacji itp.

Różnica między mikroekonomią a makroekonomią jest czymś więcej niż tylko różnicą między ekonomią małej skali i ekonomią dużej skali. Odmienny jest bowiem cel analizy obu nauk. Mikroekonomia bada przede wszystkim – na odpowiednim szczeblu abstrakcji – konkretne rynki, makroekonomia zaś zajmuje się głównie powiązaniami między różnymi częściami gospodarki. W makroekonomii stosuje się elementy konstrukcyjne do budowy różnych modeli, aby móc wyjaśnić, jak pasują do siebie i w jaki sposób wzajemnie na siebie wpływają. Dlatego w makroekonomii posługujemy się np. szerokimi agregatami, takimi jak zagregowany popyt, zagregowana podaż, popyt na pieniądz, podaż pieniądza, inflacja itp.

Po drugie, wczesna nauka ekonomii zawierała wiele elementów analizy makroekonomicznej, a szczególnie w pracach przedstawicieli merkantylizmu i fizjokratyzmu. Naszym zdaniem, największe zasługi w zakresie tworzenia podstaw makroekonomii mieli Francuzi: Antoin de Montchretien (1575–1621), Jean-Baptiste Colbert (1619–1683), François Quesnay (1694–1774), później David Ricardo (1722–1823) i Adam Smith (1723–1790).

Do twórców makroekonomii zaliczyliśmy również Smitha i Ricarda jako twórców klasycznej ekonomii, którzy wyrwali ją z łona innych nauk i uczynili ekonomię samodzielną nauką z własnymi narzędziami, metodami badawczymi, prawami ekonomicznymi, tendencjami, trendami i prawidłowościami. Smith i Ricardo również precyzyjnie opisywali gospodarkę brytyjską jako jeden organizm, czyli ujęcie jak najbardziej makroekonomiczne, ale Smith nie pozostawia wątpliwości, że gospodarka to egoistyczni przedsiębiorcy konkurujący na rynku i jednocześnie w procesie osiągania indywidualnych korzyści (zysków, celów, użyteczności) zaspokajają rów-

nież potrzeby społeczne. Koncepcja niewidzialnej ręki rynku to bardzo elegancki model mikroekonomicznych podstaw makroekonomii.

Po trzecie, ekonomiści badający gospodarkę XVI, XVII, XVIII i XIX wieku, a nawet na początku XX wieku, nie mieli wiarygodnej miary zagregowanych wyników tej działalności. Byli zmuszeni do zestawienia cząstkowych informacji np. o przewozach rudy żelaza, wina, zboża, kupowania i sprzedawania całych fabryk czy domów towarowych, aby na tej podstawie wnioskować o gospodarce jako całości. Dopiero w 1930 roku do National Bureau of Economic Research (NBER), założonego w 1920 roku, został zaproszony Simon Kuznets, którego zadaniem było stworzenie systemu narodowej księgowości. Dlatego rok 1930 uznaje się za początek pomiarów produktu krajowego brutto w tzw. systemie SNA (System of National Accounts). Za stworzenie systemu SNA, i *eo ipso* PKB, Kuznets w 1971 roku otrzymał Nagrodę Nobla. Jak pisze Olivier Blanhard (2011, s. 28), miary łącznego PKB dla USA zaczęły być systematycznie publikowane przez NBER dopiero 1947 roku. Musimy tutaj dodać uwagę, że NBER publikowało wtedy przede wszystkim produkt narodowy brutto, czyli Gross National Product (GNP), a niejako przy okazji PKB, ponieważ wtedy ekonomiści i politycy na całym świecie aż do 1991 roku posługiwali się w badaniach dotyczących gospodarek narodowych i gospodarki światowej miarą GNP, czyli produktu narodowego brutto, a nie produktu krajowego brutto (PKB) – jak jest dzisiaj. Dlaczego tak było, opisano już wielokrotnie (zob. Noga, 2017b, s. 7–25). Reasumując nasze rozważania na temat pomiaru zagregowanych danych, można stwierdzić, że makroekonomia mogła się pojawić dopiero po 1930 roku, gdy zapoczątkowano mierzenie wielkości globalnych dla gospodarek narodowych. Powstanie makroekonomii dało asumpt do wielkich dyskusji zarówno pomiędzy mikroekonomistami, jak i makroekonomistami. Oczywiście nie zabrakło dyskusji wśród makroekonomistów:

- ekonomiści nie wypracowali jednolitego poglądu dotyczącego cyklicznego rozwoju gospodarki i występowania recesji gospodarczej;
- wśród teoretyków ekonomii nie ma jednomyślnego poglądu na rolę państwa jako podmiotu gospodarowania;
- nie ma zgody wśród ekonomistów co do instrumentarium używanego w walce z inflacją, bezrobociem i recesją gospodarczą.

Jednak w tym czasie wśród ekonomistów zajmujących się mikroekonomią nie prowadzono wyniszczających dyskusji, dzięki czemu ta nauka mogła się rozwijać,

poszukując najlepszych rozwiązań osiągnięcia równowagi na rynku pracy, pieniądza, kapitału, inwestycji i równowagi ogólnej. Natomiast w momencie pojawienia się keynesizmu zniknęły mikroekonomiczne fundamenty makroekonomii, co stanowi główny nurt krytyki keynesizmu ze strony nowej ekonomii klasycznej. Jeden z najbardziej znanych współczesnych ekonomistów amerykańskich N. Gregory Mankiw pisze o tym problemie w ten sposób:

> Jest oczywistą prawdą, że wśród mikroekonomistów panuje większa zgoda, co do sposobu, w jaki podchodzą do różnych kwestii. Chodzi o to, że mikroekonomiści jako podstawowe motywy działania przyjmują maksymalizację użyteczności oraz zysku i opierając się na nich, prowadzą dalsze rozważania. Makroekonomia jest w pewnym sensie trudniejsza, gdyż zajmuje się gospodarką jako całością, co oznacza zarazem, że konieczne jest przyjęcie większej liczby upraszczających założeń tak, by cokolwiek mogło stać się przedmiotem analizy i by uczynić problem prostszym niż jest w rzeczywistości (...). Z pewnością prawdziwa jest teza, że wszystkie zjawiska makroekonomiczne są sumą wielu zjawisk mikroekonomicznych i w tym sensie makroekonomia opiera się na mikroekonomii (Snowdon, Vane, 2003, s. 150–151).

Problem relacji mikroekonomii i makroekonomii nie jest tylko problemem akademickim, gdyż poglądy obu grup ekonomistów z tych obszarów są podstawą kształtowania się określonej polityki makroekonomicznej państwa. Pojawiające się różnice poglądów, szczególnie wśród makroekonomistów, przekształcają się na kształt realizowanej w danym okresie polityki makroekonomicznej państwa.

Wydaje się, że podkreślenie różnicy między różnymi nurtami współczesnej makroekonomii daje impulsy do prowadzenia dalszych badań. Wiedza ekonomiczna kumuluje się, co oznacza, że nie występuje tutaj tendencja do odrzucenia jakichkolwiek poglądów, które dotychczas nie znalazły teoretycznego ani empirycznego potwierdzenia. Z drugiej jednak strony należy wyraźnie poszukiwać tego, co łączy współczesną myśl ekonomiczną. Na pewno tym łącznikiem jest określenie celów stojących przed gospodarką, ponieważ obowiązującym standardem jest stwierdzenie, że podstawowymi celami gospodarki są:

- zbliżenie produktu realnego do poziomu potencjalnego;
- osiągnięcie stanu pełnego zatrudnienia;
- stabilność ogólnego poziomu cen;

– harmonijny, zrównoważony rozwój gospodarczy, uświadamiający klasom rządzącym, że wzrost gospodarczy nie może polegać tylko na wzroście PKB, produkcji, zatrudnienia czy dochodów, ale musi jeszcze przynajmniej utrzymać dotychczasowy poziom kapitału przyrodniczego, co pozwoli zapewnić sprawiedliwość międzypokoleniową (Noga, 2004).

Jaka więc powinna być rola państwa w gospodarce? Decyzje państwa jako podmiotu gospodarowania określające rolę państwa w gospodarce są przedmiotem wielu bardzo gorących dyskusji we współczesnej makroekonomii. Problem polega na tym, że działalność państwa usuwająca niedostatki mechanizmu gospodarki rynkowej może prowadzić do powstania tzw. błędów państwa. By tego uniknąć, proponuje się w literaturze przedmiotu, aby państwo ingerowało tylko wtedy, kiedy w obszarze interwencjonizmu ma przewagę komparatywną nad sektorem publicznym. Zgodnie z tym stanowiskiem przyjmuje się, że:

– państwo powinno ingerować wówczas, gdy niesprawności rynku nie odpowiadają interesom społecznym;
– państwo nie tylko powinno dostarczać społeczeństwu zestawu określonych klasycznych dóbr publicznych (usług wojska, policji, prawa i porządku publicznego oraz infrastruktury publicznej), lecz także określać i egzekwować prawa własności;
– nawet w udowodnionych przypadkach niesprawności rynku właściwa reakcja państwa powinna polegać na zastosowaniu polityki wykorzystującej narzędzia o charakterze parametrycznym;
– państwo powinno zapewnić stabilne warunki realizacji określonej, spójnej polityki makroekonomicznej poprzez właściwą koordynację polityki fiskalnej, monetarnej i kursowej (Noga, 2009, s. 14–16).

Takie ujęcie roli państwa w gospodarce było adekwatne dla gospodarki rynkowej, której nie poddano intensywnym naciskom globalizacji. Państwo narodowe, które było filarem gospodarki rynkowej, przestaje być fundamentem współczesnego modelu świata, który jest zespołem naczyń połączonych, a kryzysy gospodarcze przenikają przez granice.

3. Weryfikacja hipotezy badawczej

We wprowadzeniu stwierdziliśmy, że modele makroekonomiczne mają zbyt dużo założeń upraszczających i w związku z tym ekonomia jako nauka ma kłopoty z predykcją. Ponadto bardzo często zastosowanie takich modeli z dużą liczbą założeń upraszczających prowadzi do banalnych wniosków, typu 8 = 8 lub 8 = 1 + 2 + 5. Oczywiście drugi przykład jest już interesujący, ponieważ pokazuje czynniki sprawcze i ich wagi, ale nie mamy tutaj jeszcze fundamentów do budowania efektywnej polityki ekonomicznej (fiskalnej bądź monetarnej) albo do wyciągania trafnych, predykcyjnych wniosków. Elementarne modele makroekonomiczne są analizowane, rozbudowywane, wykorzystywane do różnych działań prewencyjnych bądź stymulacyjnych w gospodarkach całego świata. Można tu wymienić modele:

- wzrostu gospodarczego: Solowa, Domara, Romera, Mankiwa-Romera-Weila, Nonnemana-Vanhoudta;
- modele optymalnego sterowania: Ramseya, Lucasa, Romera;
- modele równowagowe: keynesowskie IS-LM, IS-LM-BP, keynesowski model mnożnika i akceleratora, neoklasyczny model AD-AS z funkcją LAS;
- modele rynku pracy, np. Kaufmana;
- modele konsumpcji: Modiglianiego, Friedmana, Duesenberry'ego;
- model funkcji produkcji Cobb-Douglase'a.

Można jeszcze wymieniać wiele innych modeli makroekonomicznych, szczególnie z zakresu polityki pieniężnej i polityki fiskalnej. Ponadto formułę podobną do tych modeli mają teorie makroekonomiczne, np. teoria racjonalnych oczekiwań, teoria realnego cyklu koniunkturalnego, teoria oczekiwań adaptacyjnych itp. Wspólną cechą tych modeli i teorii jest duża liczba założeń upraszczających i niska predykcja.

W 1982 roku John Bradley skonstruował na bazie modelu HERMES model HERMIN, który służy przede wszystkim do programowania rozwoju regionów Europy. Zawiera 257 zmiennych endogenicznych i 149 zmiennych egzogenicznych o charakterze założeń. Jest to makroekonomiczny model ekonometryczny o 262 równaniach, w tym 162 równaniach nieliniowych. Mimo takiej dużej liczby zmiennych model ten uważano za mało przydatny, być może z powodu zbyt dużej liczby zmiennych egzogenicznych (Piech, 2008).

W Narodowym Banku Polskim w 2008 roku opracowano model ECMOD, który jest makroekonometrycznym modelem wielorównaniowym gospodarki polskiej,

obejmującym cztery bloki zmiennych: blok zewnętrzny, blok monetarny, blok rynku pracy, blok realny obejmujący konsumpcję, inwestycje, zapasy, produkcje potencjalną i lukę popytową (NBP, 2018). Model ten zawiera około 300 równań, mało założeń upraszczających, gdyż zmienne egzogeniczne to oceny eksperckie lub korekty eksperckie. Zamiast założeń upraszczających model sam generuje niektóre zmienne endogeniczne, np. kurs walutowy, choć można by go wprowadzić do modelu jako endogeniczną zmienną z rzeczywistości gospodarczej.

Publikowane trzy razy w roku przez NBP raporty o inflacji (marzec, lipiec, listopad) zawierają prognozę PKB i inflacji na dwa lata naprzód w podziale na kwartały. Prognozy są bardzo trafne, co pozwala stwierdzić, że dobrze przewidują zdarzenia gospodarcze w przyszłości.

Model ECMOD i jego konstrukcja w sposób jednoznacznie pozytywny weryfikują hipotezę badawczą przyjętą przez autorów w tym artykule.

Podsumowanie

Przedstawiliśmy analizę badań prowadzonych przez teoretyków ekonomii, którzy odkrywają prawa ekonomiczne oraz początki nauki makroekonomii, w odróżnieniu od mikroekonomii badającej wielkie agregatowe wielkości, a nie kategorie ekonomiczne pojedynczych rynków. Czy w związku z tym można stwierdzić, że makroekonomia jest prostą sumą praw ekonomicznych mikroekonomii? Nie, ponieważ przyczyny kryzysu pojedynczego przedsiębiorstwa w żaden sposób nie da się uogólnić i przedstawić jako przyczyny wybicia gospodarki ze stanu równowagi ogólnej, czyli stanu równowagi między zagregowanym popytem a zagregowaną podażą. Z drugiej jednak strony równowaga ogólna będzie zapewniona, gdy będzie zachowana równowaga na wszystkich pojedynczych rynkach. Dlatego, naszym zdaniem, makroekonomia powinna budować modele gospodarki bez dużej liczby założeń w ten sposób, aby dotychczasowe założenia wprowadzać do modelu jako zmienne endogeniczne. Możliwe to będzie tylko wówczas, gdy za pomocą metod matematycznych, ekonometrycznych, statystycznych i innych metod naukowych prowadzonych przez mikroekonomię wprowadzimy do modeli makroekonomicznych więcej zmiennych endogenicznych dobrze opisujących rzeczywistość gospodarczą. Wtedy mniej będzie założeń upraszczających i lepsza będzie predykcja modeli makroekonomicznych. Łatwiej będzie budować efektywną politykę fiskalną

i monetarną państwa. To są rzeczywiste mikroekonomiczne podstawy makroekonomii, co nie oznacza jeszcze, że nie można zbudować teorii makroekonomicznej bez teorii mikroekonomicznej.

Literatura

Blanchard, O. (2011). *Makroekonomia*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Frisch, R. (1933). *Propagation Problems and Impuls Problems in Dynamic Economics*. Oslo: Universitetets Økonomiske Institutt. Pobrano z: http://www.sv.uio.no/econ/om/tall-og-fakta/nobelprisvinnere/ragnar-frisch/published-scientific-work/PPIP%5B1%5D.pdf (21.04.2017).

Hryniewicz, K. (2016). *Składnik losowy – biały szum*. Blog statystyczny Metodolog.pl. Pobrano z: https://nauka.metodolog.pl/skladnik-losowy-bialy-szum/ (10.04.2017).

NBP (2018). *Polityka pieniężna. Model prognostyczny NBP*. Narodowy Bank Polski. www.nbp.pl/home.aspx?f=polityka_pieniezna/dokumenty/necmod.html (15.02.2018).

NBPortal.pl (2017). *Makroekonomia*. Portal Edukacji Ekonomicznej NBPortal.pl. Pobrano z: https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/makroekonomia (8.04.2017).

Noga, M. (2004). Teoria ekonomiczna a polityka państwa. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, *1024*, 121–126.

Noga, M. (2009). *Makroekonomia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.

Noga, M. (2017a). *Neuroekonomia a ekonomia głównego nurtu*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.

Noga, M. (red.) (2017b). *Makroekonomia ze szczególnym uwzględnieniem polityki pieniężnej*. Wyd. 2. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.

Nowak, L. (2017). *O ukrytej jedności nauk społeczności przyrodniczych*. Pobrano z: http://www.staff.amu.edu.pl/~epistemo/Nowak/przyrhum.pdf (8.04.2017).

Piech, K. (2008). *Programowanie i prognozowanie makroekonomiczne w Polsce*. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.

Snowdon, B., Vane, H. (2003). *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*. Warszawa: PTE.

DOES MACROECONOMICS HAVE TO HAVE MICROECONOMIC FOUNDATIONS?

Abstract

In the article, the authors verify the research hypothesis that the microeconomic foundations of macroeconomics are exemplified by introducing simplifying assumptions that are the result of microeconomics research into macroeconomic models. This transformation of exogenous variables into endogenous should contribute to improving the prediction of economics and better prediction of economic events in the future. This does not mean, however, that a macroeconomic theory can not be built without microeconomic foundations.

Keywords: macroeconomics, microeconomics, econometric model, NECMOD model

JEL codes: E00, E10

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-18

Mariusz Nyk*
Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

CZY STRUKTURA PRACUJĄCYCH W PRZEMYŚLE W POLSCE SIĘ ZMIENIA?

STRESZCZENIE

Przeobrażenia, jakie zachodzą w polskim przemyśle i w jego otoczeniu w ostatnich kilku latach, związane są przede wszystkim ze wzrostem konkurencyjności, co przyczyniło się do nowego postrzegania roli zasobów ludzkich w procesie gospodarowania. Obecnie w przemyśle pracujący są traktowaniu jako główne źródło kreowania wartości przedsiębiorstw i jego przewagi konkurencyjnej. W związku z powyższym autor opracowania stawia pytanie: Czy zmiany, jakie zaistniały w ostatnich kilku latach w sektorze przemysłowym, spowodowały, że struktura pracujących uległa konwersji? Odpowiedź jest poprzedzona analizą struktury opierającą się na latach 2010–2015, co stanowi podstawę dla prognozy liczby pracujących na 2019 rok. Ponadto celem opracowania jest wskazanie wahań sezonowych w sektorze przemysłowym na 2019 rok w wybranych sekcjach przemysłu. Dla osiągnięcia celu opracowania zastosowano narzędzia statystyczne takie jak wskaźniki struktury oraz analiza szeregów czasowych (określenie głównej tendencji rozwojowej oraz szereg czasowy z trendem i sezonowością).

Słowa kluczowe: pracujący, sektor przemysłowy, wahania sezonowe

* Adres e-mail: mnyk@interia.pl

Wprowadzenie

Przeobrażenia, jakie zachodzą w polskim przemyśle i w jego otoczeniu w ostatnich kilku latach, związane są przede wszystkim ze wzrostem konkurencyjności, co przyczyniło się do nowego postrzegania roli zasobów ludzkich w procesie gospodarowania. Obecnie w przemyśle pracujący są traktowaniu jako główne źródło kreowania wartości przedsiębiorstw i jego przewagi konkurencyjnej. Niektórzy ekonomiści (Kwiatkowska, 2007, s. 89) wskazują, że logika i sekwencja przemian struktury pracujących, jakie zaszły w krajach Unii Europejskiej, pozwalają sądzić, iż kierunek tego procesu w Polsce będzie zbliżony. Ekonomia neoklasyczna podkreśla długookresowe zależności pomiędzy wielkością popytu na pracę a rozmiarami zatrudnienia (Kwiatkowski, 1988, s. 103–142). Wśród istotnych czynników, poza pozycją konkurencyjną przedsiębiorstw, determinujących liczbę pracujących w przemyśle istotną rolę odgrywają inwestycje, spożycie, eksport, import (Kwiatkowska, 2007, s. 97).

W niniejszym opracowaniu uwaga zostanie skupiona szczególnie na kierunku i natężeniu zmian w zakresie liczby pracujących w sektorze przemysłowym w latach 2010–2015. Sektor ten, zgodnie z metodologią GUS w biuletynie *Zatrudnienie i wynagrodzenie w gospodarce narodowej* składa się z kilku sekcji: górnictwo i wydobywanie; przetwórstwo przemysłowe; wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę; dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja. Oszacowanie funkcji trendu, z uwzględnieniem wahań sezonowych, pozwoli na prognozę liczby pracujących na 2019 rok w poszczególnych sekcjach, przy założeniu, że trend zostanie zachowany.

1. Dynamika i struktura pracujących w przemyśle w Polsce

Zmiany strukturalne zachodzące na rynku pracy są obiektywnym procesem występującym w gospodarce rynkowej. Są następstwem naturalnej dynamiki systemu gospodarczego, wrażliwego na zmienne preferencje nabywców oraz podatnego na zmiany zachodzące w procesie produkcji. Skala i dynamika zmian strukturalnych mogą być jednak zróżnicowane. Według Kwiatkowskiej (2007, s. 24) poszczególne sektory gospodarki stwarzają bardziej bądź mniej sprzyjające warunki dla zmian strukturalnych. Znaczącą rolę ma tutaj państwo (choć z okresu na okres słabnie jego

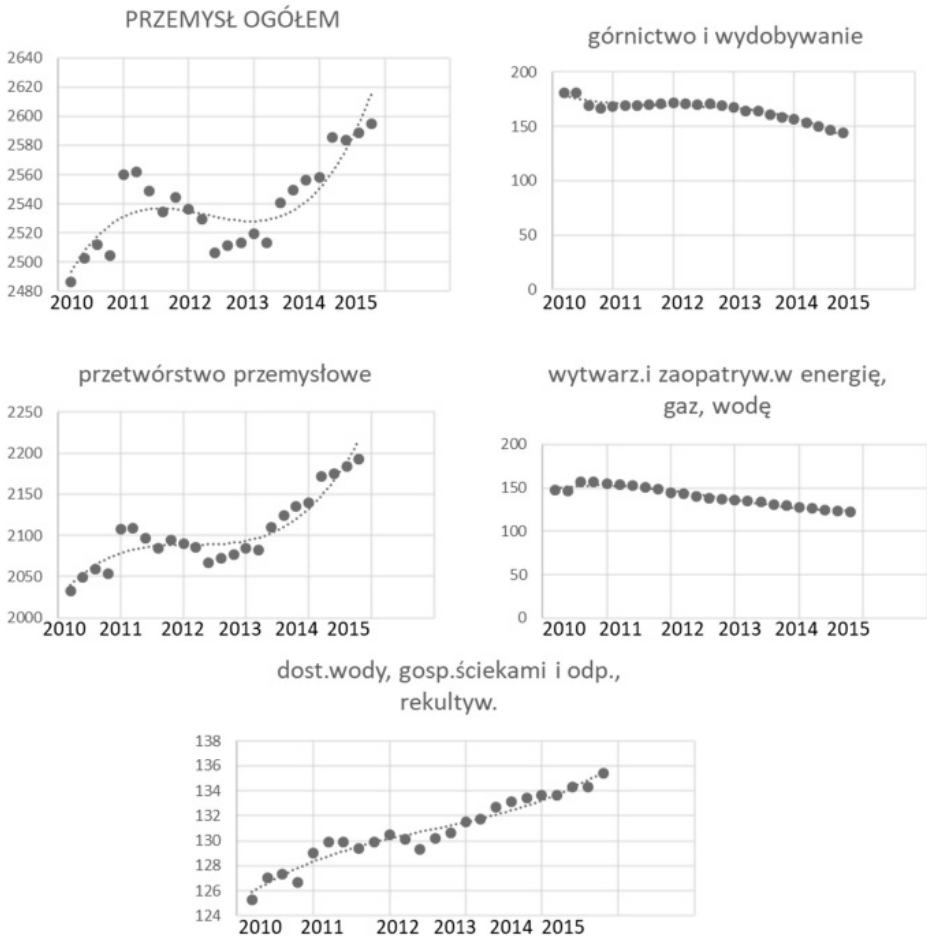
pozycja), które poprzez kształtowanie warunków instytucjonalnych i odpowiednią politykę może usuwać bariery zmian strukturalnych. Słabnąca pozycja państwa w kształtowaniu pożądanych kierunków zmian wynika z faktu, że coraz więcej do powiedzenia ma rynek wraz ze swoimi obiektywnymi prawami. Zarówno polityka zatrudnienia, jak i polityka rynku pracy stanowią część polityki gospodarczej państwa. Obie te polityki, przy zróżnicowanych celach, oddziałują na funkcjonowanie sektora przemysłu. W przemyśle obserwuje się pewne opóźnienia w zakresie oczekiwanych zmian strukturalnych, co wynika z poniższej analizy, tym samym wpływa to negatywnie na dynamikę rozwoju społeczno-gospodarczego.

W teorii trzech sektorów gospodarki znajduje się twierdzenie o zależności trójsektorowej struktury pracujących od struktury popytu konsumpcyjnego (Fisher, 1933, s. 379). Popyt na produkty sektora przemysłowego zwiększa się w początkowej fazie wzrostu dochodu. Dochodowa elastyczność popytu na te produkty jest relatywnie wysoka i wykazuje tendencję do wzrostu. Tendencje te mają jednak granice. Wraz z rozwojem gospodarczym dochodowa elastyczność popytu na produkty sektora przemysłowego zaczyna się obniżać i pojawiają się symptomy nasycenia popytu (Clark, 1957, s. 493).

Procesy zachodzące na rynku pracy, w tym w obrębie zasobu pracujących, są pochodną m.in. realokacji siły roboczej, która postępuje w Polsce od początku lat 90. (Nyk, 2012, s. 182). Rozwój sektora przemysłowego przyczynia się do równoważenia rynku pracy, łagodząc problem bezrobocia nie tylko w wyniku absorpcji osób zwalnianych, lecz także poprzez oferowanie nowych zawodów. Takie procesy powodują, że pracownicy są skłonni podejmować zatrudnienie w ramach różnych form zatrudnienia jako czynnik niezbędnych dla konsekwentnego zwiększania PKB, a co za tym idzie – również zatrudnienia.

Zasób pracujących w sektorze przemysłowym jest także kształtowany przez inne przeobrażenia, które zachodzą w skali globalnej. W szczególności takimi globalnymi zjawiskami kształtującymi strukturę i dynamikę pracujących są wzrost uczestnictwa kobiet w rynku pracy i starzenie się ludności.

Rysunek 1. Ogół pracujących w sektorze przemysłowym w Polsce w latach 2010–2015 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2010–2015).

W polskim sektorze przemysłowym liczba pracujących nie zmieniała się w tym samym kierunku. Rozkład tej cechy dla lat 2010–2015 przypomina sinusoidę z trendem wzrostowym. Wielkość pracujących waha się od 2,48 do 2,6 mln osób. Odzwierciedleniem tych zmian jest sekcja przetwórstwa przemysłowego stanowiąca o największym udziale liczby pracujących w sektorze przemysłowym ogółem. Znacznie mniejszym wahaniom w okresach, gdy wskazuje się na zmniejszenie liczby pracują-

cych, poddaje się sekcja gospodarowania ściekami, rekultywacja. Tu można zauważyć wyraźniejszy trend wzrostowy. Może to wynikać z faktu znacznego zainteresowania tą dziedziną przemysłu oraz natężenia napływu środków z funduszy europejskich, których fundamentalnym celem jest w ostatnim czasie ochrona środowiska naturalnego. Pozostałem dwa obszary, tj. górnictwo, hutnictwo oraz wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, wodę, gaz, cechuje zmniejszenie liczby pracujących w analizowanym okresie. Sekcje te nie stanowią znacznego udziału pracujących w przemyśle ogółem, ponadto rozpiętość wahań jest duża. W górnictwie, hutnictwie w 2010 roku liczba pracujących wynosiła około 190 tys. osób, podczas gdy w 2015 roku jedynie 140 tys. W przypadku wytwarzania i zaopatrywania w wodę, gaz, energię elektryczną zmienność ta jest podobna, analogicznie z 180 tys. do 130 tys. osób. Te działy w przemyśle charakteryzuje niski postęp technologiczny oraz oligopolistyczna struktura rynków. Oznacza to skostniały system zarządzania i organizowania procesów gospodarczych. Wykorzystując średnią geometryczną[1], można wskazać na przeciętne tempo zmian w badanych okresie (Starzyńska, 2006, s. 205). Na podstawie indeksów łańcuchowych przeciętne tempo zmian liczby zatrudnionych w przemyśle w latach 2010–2015 wynosiło odpowiednio: przemysł ogółem 0,7%, w tym: górnictwo i wydobywanie –3,2%; przetwórstwo przemysłowe 1,3%; wytwarzanie i zaopatrywanie w wodę, gaz, energię –3,9%; dostarczanie wody, gospodarowanie ściekami i odpadami rekultywacja 1,2%. Z powyższego wynika, że kierunek i rysująca się tendencja zmian znajduje odzwierciedlenie w przeciętnej dynamice analizowanej cechy.

Jak wcześniej wspomniano, największy udział pracujących jest w sektorze przemysłowym przypada na sekcję przetwórstwa przemysłowego, ponieważ wynosi ponad 81% przy nieznacznej zmienności wskaźnika struktury. Na drugim miejscu plasuje się sekcja górnictwo i wydobywanie z wartością od 5,5do 7,3% przy nieco wyraźniejszym wskaźniku zmienności. Cechą charakterystyczną jest, że prawie we wszystkich badanych latach najmniejszy wskaźnik struktury przypada na IV kwartał. W dziale wytwarzanie i zaopatrywanie w wodę, gaz, energię elektryczną udział oscyluje między 4,7–6%, wykazując tendencję spadkową. Mimo że liczba pracujących dynamicznie wzrastała w sekcji gospodarowanie ściekami, odpadami, rekultywacja, udział w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle jest względnie stały i wynosi około 5%.

[1] Średnia geometryczna jest definiowana jako pierwiastek stopnia n-1 z iloczynu n-1 indeksów łańcuchowych (Starzyńska, 2006, s. 206).

Tabela 1. Struktura pracujących w przemyśle w Polsce w latach 2010–2015 (ujęcie kwartalne)

Lata	Q	Górnictwo i wydobywanie	Przetwórstwo przemysłowe	Wytwarzanie i zaopatrzenie w wodę, gaz, energię	Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja
2010	I	0,073	0,818	0,059	0,050
	II	0,072	0,819	0,059	0,051
	III	0,067	0,820	0,062	0,051
	IV	0,067	0,820	0,063	0,051
	I	0,066	0,823	0,061	0,050
2011	II	0,066	0,823	0,060	0,051
	III	0,066	0,823	0,060	0,051
	IV	0,067	0,822	0,059	0,051
	I	0,067	0,823	0,058	0,051
2012	II	0,068	0,824	0,057	0,051
	III	0,068	0,824	0,057	0,051
	IV	0,068	0,825	0,056	0,052
	I	0,068	0,825	0,055	0,052
2013	II	0,067	0,826	0,054	0,052
	III	0,067	0,827	0,054	0,052
	IV	0,065	0,829	0,054	0,052
	I	0,065	0,831	0,053	0,052
2014	II	0,063	0,833	0,051	0,052
	III	0,062	0,835	0,051	0,052
	IV	0,061	0,837	0,050	0,052
	I	0,059	0,840	0,049	0,052
2015	II	0,058	0,842	0,048	0,052
	III	0,057	0,844	0,048	0,052
	IV	0,055	0,845	0,047	0,052

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS (2010–2015).

Należy podkreślić, że proces zmian strukturalnych w obszarze liczby pracujących ma charakter obiektywny, ponieważ wynika z określonych prawidłowości rozwoju gospodarczego, które determinują tendencje zmian. Kierunek zmian struktury pracujących w przemyśle wyznaczają również standardy Unii Europejskiej zawarte w licznych programach wspólnotowych, regulacjach prawnych, wspólnych celach i strategiach działania.

2. Prognoza liczby pracujących w sektorze przemysłowym z uwzględnieniem wahań sezonowych

Liczba pracujących, podobnie jak inne kategorie społeczno-ekonomiczne, charakteryzuje się dużą zmiennością w ciągu roku. Jest to efektem wielu czynników determinujących tę kategorię. Takie wielkości mają charakter nie tylko ekonomiczny, lecz także instytucjonalny. Przykładem stymulanty jest fakt, że w Polsce mamy do czynienia, jak w większości krajów Unii Europejskiej, z niedoskonałością rynku pracy (Nyk, 2012, s. 188). Zakres kontroli rynku pracy przez czynnik instytucjonalny może być różnorodny, podyktowany faktem m.in. uzwiązkowienia pracowników, odsetka osób zarabiających płacę minimalną itd. Te uwarunkowania powodują, że zatrudnienie podlega wahaniom wobec przeciętnego stanu dla danego okresu. Oprócz wyznaczenia tendencji rozwojowej liczby zatrudnionych teorie ekonomiczne wskazują na wahania sezonowe (Mruk, 2003, s. 120). Oznacza to zmiany nasilenia badanego zjawiska powtarzające się co jakiś czas. Jest to poniekąd podyktowane koniunkturalnym rozwojem gospodarczym (Mynarski, 1987, s. 133). Wyodrębnienie wahań sezonowych przyczyni się do lepszego wyjaśnienia stopnia determinacji. Istnieje kilka metod wyznaczania wahań sezonowych, które najczęściej mają charakter naturalny. Przyjmuje się, że wahania na rynku pracy mają charakter multiplikatywny (Starzyńska, 2006, s. 215–234). Oznacza to, że amplituda w analogicznej fazie jest większa o tę samą wartość. Za przeciętny poziom zjawiska uznaje się wartość zero. Jeżeli wartość wskaźnika znacząco odchyla się od tego poziomu, oznacza to, że badane zjawisko podlega wahaniom sezonowym[2].

Jak wskazują rezultaty obliczeń zawarte w tabeli 2, wahania sezonowe dla liczby pracujących w polskim przemyśle nie są znaczące. Mimo że wiele opracowań dydaktyczno-naukowych wskazuje, iż kategorie społeczno-ekonomiczne, w tym liczba pracujących, charakteryzują amplitudy wahań, w przypadku polskiego przemysłu w okresie 2010–2015 taka teza nie znajduje potwierdzenia. Znaczące jest jednak, że dla wszystkich sekcji przemysłu, jak również dla przemysłu ogółem najwyraźniejsze wahania dostrzega się w czwartym kwartale. Ponadto poza sekcją zaopatrzenie w wodę, gaz, energię (tu liczba pracujących wyższa od przeciętnej dla danego

[2] Proces wyodrębniania wahań sezonowych metodą funkcji trendu składa się z kilku etapów (jeśli przyjąć, że wahania mają charakter multiplikatywny): wyodrębnianie tendencji rozwojowej, uwolnienie wyrazu szeregu empirycznego od wartości teoretycznych, obliczenie surowych wskaźników sezonowości (Mruk, 2003, s. 120).

Tabela 2. Wahania sezonowe liczby pracujących w przemyśle w Polsce

Wyszczególnienie	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał
Przemysł ogółem $Y = 2{,}8873x + 2503{,}2$ $(R^2 = 0{,}4534)$; $S(e_t) = 22{,}92$	100,1	100,2	100,1	99,6
Górnictwo i wydobywanie $Y = -1{,}1752x + 179{,}87$ $(R^2 = 0{,}7672)$; $S(e_t) = 4{,}68$	100,5	100,6	99,6	99,3
Przetwórstwo przemysłowe $Y = 5{,}1981x + 2038{,}4$ $(R^2 = 0{,}7013)$; $S(e_t) = 24{,}52$	100,2	100,2	100,1	99,5
Wytwarzanie, zaopatrywanie w wodę, gaz, energię elektryczną $Y = -1{,}5002x + 158{,}67$ $(R^2 = 0{,}8989)$; $S(e_t) = 3{,}63$	99,4	99,1	100,7	100,8
Dostarczanie wody, gospodarowanie ściekami, rekultywacja $Y = 0{,}3632x + 126{,}24$ $(R^2 = 0{,}9311)$; $S(e_t) = 0{,}71$	99,9	100,3	100,2	99,6

Źródło: obliczenia własne.

okresu o 0,8%) wszystkie działy oraz przemysł ogółem odznaczają się niższą liczbą pracujących o około 0,3–0,5% wobec średniego zasobu pracujących w danym roku. Fakt nieznacznych wahań sezonowych sugeruje poziom R^2 (tab. 2), ponieważ ze statystycznego punktu widzenia im poziom tego wskaźnika bliższy jedności, tym wahania sezonowe słabsze – oznacza to, że liniowa funkcja trendu jest relatywnie dobrze dopasowana do wartości empirycznych.

Wartości teoretyczne uzyskano poprzez podstawienie kolejnych okresów (t) odpowiadających w 2019 roku do funkcji trendu (tab. 2, kol. 1). Wskaźniki sezonowości uzyskano, przekształcając z poprzedniej tabeli na postać indeksów. Prognozy liczby pracujących w sektorze przemysłowym dokonano, wykorzystując wartości teoretyczne dla poszczególnych kwartałów i weryfikując o indeks sezonowości. Wskaźniki dynamiki (wartości w nawiasie w ostatniej kolumnie) pozwalają na zinterpretowanie tempa i kierunku zmian liczby pracujących w poszczególnych sekcjach i przemyśle ogółem.

Tabela 3. Prognoza liczby pracujących w polskim przemyśle na 2019 rok (w tys.)

Okres prognozy	Wartość teoretyczna	Wskaźnik sezonowości	Prognoza z uwzględnieniem wskaźników sezonowości (wskaźniki dynamiki 2015 = 100)
I kwartał			
Przemysł ogółem	2610,0	1,001	2612,6 (101,0)
Górnictwo i wydobywanie	136,4	1,005	137,1 (89,3)
Przetwórstwo przemysłowe	2230,7	1,002	2235,2 (102,9)
Wytwarzanie i zaopatrzenie w wodę, gaz	103,2	0,994	102,5 (80,9)
Dostawa wody, rekultywacja	139,7	0,999	139,5 (104,)
II kwartał			
Przemysł ogółem	2612,9	1,002	2618,1 (101,3)
Górnictwo i wydobywanie	135,2	1,006	136,0 (90,7)
Przetwórstwo przemysłowe	2235,9	1,002	2240,4 (103,0)
Wytwarzanie i zaopatrzenie w wodę, gaz	101,7	0,991	100,7 (80,9)
Dostawa wody, rekultywacja	140,0	1,003	140,5 (104,6)
III kwartał			
Przemysł ogółem	2615,8	1,001	2608,2 (101,1)
Górnictwo i wydobywanie	134,0	0,996	133,5 (91,0)
Przetwórstwo przemysłowe	2241,1	1,001	2243,4 (102,7)
Wytwarzanie i zaopatrzenie w wodę, gaz	100,2	1,007	100,9 (82,0)
Dostawa wody, rekultywacja	140,4	1,002	140,5 (104,7)
IV kwartał			
Przemysł ogółem	2618,7	0,996	2608,2 (100,5)
Górnictwo i wydobywanie	132,9	0,993	131,9 (91,7)
Przetwórstwo przemysłowe	2246,3	0,995	2235,1 (101,9)
Wytwarzanie i zaopatrzenie w wodę, gaz	98,7	1,008	99,5 (81,3)
Dostawa wody, rekultywacja	140,8	0,996	140,2 (103,6)

Źródło: obliczenia własne.

Taka prognoza, uwzględniająca zarówno główne tendencje rozwojowe, jak i wahania sezonowe, ma sens przy założeniu, że dotychczasowa tendencja rozwojowa liczby pracujących w sektorze przemysłowym nie ulegnie zmianie. W tabeli 2 wskazano na średni błąd szacunku $S(e_t)$. Wartość ta wyznacza, o ile średnio można się pomylić, szacując liczbę pracujących w polskim przemyśle w poszczególnych kwartałach. Przykładowo w przemyśle ogółem szacuje się, że w I kwartale 2019 roku liczba pracujących będzie wynosić 2612,6 tys. osób, tym samym będzie wyższa o 1% w stosunku do I kwartału 2015 roku, prognoza ta może odchylać się o 22,92 tys. osób[3].

[3] Wartość z tabeli 2, kolumna 1.

Podsumowanie

Celem przeprowadzonej analizy struktury było wskazanie, w jakim kierunku i z jakim natężeniem zmieniała się liczba pracujących w sektorze przemysłowym w Polsce w okresie 2010–2015. Obserwacje uszczegółowiono poprzez przedstawienie danych empirycznych w ujęciu kwartalnym ze wskazaniem na aspekt sezonowości oraz prognozą na 2019 rok.

Opracowanie pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- struktura pracujących w przemyśle w analizowanym okresie ma względnie stabilny charakter zarówno w kontekście kierunku zmian, jak i dynamiki; poszczególne sekcje sektora przemysłowego rozwijają się z niejednakową intensywnością;
- dominującą rolę, przez pryzmat wskaźnika struktury, odgrywa dział przetwórstwo przemysłowe, ponad 80% pracujących sektora przemysłowego;
- tendencji wzrostowej w sektorze przemysłowym ogółem towarzyszyła rosnąca liczba pracujących w sekcji przetwórstwo przemysłowe oraz dostawy wody, gospodarowanie ściekami, rekultywacja; górnictwo i wydobywanie oraz wytwarzanie energii elektrycznej, gazu, wody charakteryzował trend spadkowy;
- pracujących w sektorze przemysłowym cechują nieznaczne (mało widoczne) wahania sezonowe, niemające istotnego wpływu na prognozowanie zasobu na 2019 rok.

Dzięki wniknięciu w aspekty strukturalne, wahania sezonowe procesów, jakie zachodzą w obrębie pracujących w przemyśle, można lepiej zrozumieć ich istotę, zdefiniować przyczyny określonych kierunków zmian oraz poprawnie formułować wnioski dla weryfikacji tez dotyczących właściwych kierunkach zmian oraz jego tempie.

Literatura

Clark, C. (1957). *The Conditions of Economic Progress*. London: Macmillan.

Fisher, A. (1933). Capital and the Growth of Knowledge. *The Ecomonic Journal*, *43* (171), 379–389.

GUS (2010–2015). *Zatrudnienie i wynagrodzenie w gospodarce narodowej*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.

Kwiatkowska, W. (2007). *Zmiany strukturalne na rynku pracy w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Kwiatkowski, E. (1988). *Neoklasyczne teorie zatrudnienia Tradycja i współczesność*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Mruk, H. (2003). *Analiza rynku*. Warszawa: PWE.

Mynarski, J. (1987). *Analiza rynku. Problemy i metody*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Nyk, M. (2012). Zatrudnienie i wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w województwie łódzkim. W: W. Kasperkiewicz, K. Madaj (red.), *Wzrost gospodarczy – rynek pracy – innowacyjność gospodarki* (s. 181–196). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Starzyńska, W. (2006). *Podstawy statystyki*. Warszawa: Difin.

IS THE STRUCTURE OF WORKING IN THE INDUSTRY IN POLAND CHANGES?

Abstract

Currently, the working industry is treated as the main source of creating value of enterprises and its competitive advantage. In relation to the above, the author of the study poses the question – did changes that occurred in the last few years in the industrial sector caused that the structure of the employed was converted? The answer to the question is preceded by the analysis of the structure. In addition, the aim of the study is to indicate seasonal fluctuations and to estimate the number of employed in the industrial sector for 2019 in selected industry sections.

Keywords: working, industrial sector, seasonal fluctuations

JEL code: E02

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-19

Ireneusz Pszczółka*
Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych

ANALIZA POZIOMU I STRUKTURY REZERW WALUTOWYCH SZWAJCARSKIEGO BANKU NARODOWEGO

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest ocena zmian poziomu i struktury rezerw walutowych Szwajcarskiego Banku Narodowego (SBN) po kryzysie finansowym. Szczególny nacisk kładzie się na charakterystykę struktury rezerw SBN zarówno w ujęciu walutowym, jak i instrumentów finansowych. Istotnym elementem artykułu jest także ocena znaczenia franka szwajcarskiego na świecie w kontekście jego wpływu na zmiany poziomu rezerw SBN. Podstawowe metody badawcze wykorzystane w artykule to studia literatury światowej oraz analiza danych statystycznych. Podstawowymi źródłami danych statystycznych są publikacje SBN.

Słowa kluczowe: rezerwy dewizowe, międzynarodowy system monetarny, bank centralny

Wprowadzenie

Utrzymywanie rezerw walutowych przez banki centralne jest jednym z kluczowych elementów współczesnego międzynarodowego systemu monetarnego. Rezerwami walutowymi nazywamy zagraniczne aktywa banków centralnych denomi-

* Adres e-mail: i.pszczolka@uthrad.pl

nowane w walutach obcych oraz specjalne prawa ciągnienia (SDR), które w razie konieczności umożliwiają przeprowadzenie interwencji walutowych lub zasilenie w waluty krajowych banków w sytuacjach kryzysowych (Rybiński, 2011, s. 229). Aktywa te wraz z pozycją rezerwową w Międzynarodowym Funduszu Walutowym (MFW) oraz złotem tworzą oficjalne aktywa rezerwowe. Omawiane rezerwy są częścią majątku narodowego i w przypadku Szwajcarii znajdują się w banku centralnym.

Od momentu wybuchy światowego kryzysu finansowego w 2008 roku Szwajcarski Bank Narodowy (SBN) zakumulował aktywa rezerwowe o wartości zbliżonej do PKB Szwajcarii. Ich wzrost był efektem interwencji prowadzonych w celu stabilizacji kursu walutowego (Domingez, Hashimoto, Ito, 2011, s. 2–3), jednak pomimo tego frank szwajcarski wciąż jest uznawany za walutę przewartościowaną.

Celem artykułu jest ocena zmian poziomu i struktury rezerw walutowych SBN po kryzysie finansowym. W przypadku wielu wcześniejszych kryzysów zmiany kursu franka szwajcarskiego pokazują, że był on traktowany przez inwestorów jako bezpieczna przystań (*safe haven*), a jego aprecjacja wynikała głównie z silnego napływu kapitału do szwajcarskiego systemu finansowego (Janssen, Studer, 2017; Ranaldo, Söderlind, 2010; Yeşin, 2016). Podczas ostatniego kryzysu finansowego wystąpiła podobna prawidłowość.

1. Problem wysokości rezerw

W literaturze wskazuje się cztery główne motywy gromadzenia rezerw walutowych: motyw dochodowy, w którego ramach rezerwy mają przynosić zyski dla budżetu państwa i banku centralnego; motyw transakcyjny – rezerwy gwarantują utrzymanie płynności w przypadku powstania deficytu płatności bilansu płatniczego; motyw interwencyjny – rezerwy zapewniają stabilność rynku finansowego; motyw ostrożnościowy – odpowiednio wysoki poziom rezerw zapewnia odpowiedni poziom wiarygodności kredytowej kraju (Wyżnikiewicz, 2007, s. 54). Moghadam, Ostry i Sheehy (2011) uważają, że adekwatna wysokość oficjalnych rezerw powinna zależeć od charakterystyki danego kraju.

Określenie optymalnego poziomu rezerw walutowych jest zadaniem trudnym i nie zawsze kończącym się powodzeniem (Konopczak, 2014, s. 469). Często wykorzystywanym wskaźnikiem oceniającym adekwatność wysokości rezerw dewizowych jest stosunek rezerw dewizowych do krótkoterminowego zadłużenia zagra-

nicznego. Wskaźnik ten, nazywany także regułą Greenspana-Guidottiego, ukazuje zdolność danego kraju do obsługi krótkoterminowego długu zagranicznego w przypadku nagłego pogorszenia się warunków zewnętrznego finansowania. Zazwyczaj kraj jest uważany w tym względzie za bezpieczny, jeżeli jego rezerwy dewizowe są równe wartości tego krótkoterminowego zadłużenia (Pineau, Dorroccini, 2006, s. 30). Poziom rezerw walutowych będzie także optymalny, jeżeli jego wielkość w stosunku do całkowitego zadłużenia zagranicznego będzie wynosić 40% (Skopiec, 2016, s. 226).

Często stosowany jest również wskaźnik stosunku rezerw dewizowych do wielkości importu ukazujący liczbę miesięcy, przez które kraj może utrzymywać jego poziom importu, jeżeli wszystkie inne przepływy kapitału zanikną. Praktyczna zasada zakłada, że kraj powinien utrzymywać rezerwy dewizowe pozwalające na utrzymanie stałego poziomu importu przez kolejne trzy lub cztery miesiące (Pineau, Dorroccini, 2006, s. 31). Znajdującym zastosowanie wskaźnikiem jest także stosunek rezerw dewizowych do wielkości agregatu pieniężnego M3. Ukazuje stopień pokrycia pieniądza krajowego środkami w walutach obcych. Przyjmuje się, że pokrycie w 30% zapewnia bezpieczeństwo gospodarki krajowej, natomiast spadek poniżej 10% powoduje wzrost zagrożenia dewaluacją waluty krajowej (Barwiński i in., 2003, s. 8).

Według danych SBN (SNB data portal, 2018) w III kwartale 2017 roku wartość rezerw walutowych w Szwajcarii pokrywała wartość krótkoterminowego długu zagranicznego (1031,7 mld CHF) w 77%, w 45% całkowite zadłużenie zagraniczne (1755,9 mld CHF), w 79% wielkości agregatu M3 (995,2 mld CHF) i była wystarczająca dla utrzymania importu przez 3 miesiące (45,1 mld CHF). W tym kontekście, zgodnie z przytoczonymi wskaźnikami, należy stwierdzić, że wielkość rezerw walutowych SBN przewyższa ich adekwatny poziom.

Utrzymywanie zbyt wysokich rezerw dewizowych generuje dodatkowe koszty dla banku centralnego. Podstawowym kosztem jest konieczność sterylizowania wzrostu podaży płynnych rezerw w systemie bankowym, który jest efektem wzrostu wartości rezerw dewizowych. Rybiński (2011, s. 232) wskazuje, że dodatkowym kosztem posiadania zbyt dużych rezerw dewizowych jest utracony wzrost PKB. Pojawia się on wtedy, kiedy bank centralny konserwatywnie inwestuje jedynie w bezpieczne papiery dłużne generujące niższą stopę zwrotu, niż mógłby osiągnąć z in-

westycji w inne instrumenty finansowe. Wpływa to negatywnie na wysokość zysku banku centralnego, a w konsekwencji powoduje spadek wartości inwestycji prorozwojowych, które mogłyby być finansowane z wyższego zysku przekazanego przez SBN swoim akcjonariuszom.

2. Wielkość i struktura rezerw walutowych SBN

Rezerwy walutowe SBN składają się głównie z inwestycji w waluty obce i w złoto, a w mniejszym stopniu z SDR i pozycji rezerwowej w MFW. Ich rozmiar i struktura są pochodną prowadzonej polityki pieniężnej i kursowej. Zgodnie z art. 5 pkt 2 Ustawy o Narodowym Banku z 2004 r., odpowiada on za zarządzanie rezerwami walutowymi, a część z nich musi być przechowywana w formie złota (art. 99 ust. 3 Konstytucji Federalnej). Rezerwy walutowe wspierają elastyczność polityki monetarnej i służą do budowania zaufania oraz zapobiegania i przezwyciężania potencjalnych kryzysów. Oznacza to, że ich poziom i struktura są efektem realizowanej przez SBN polityki pieniężnej, a przy zarządzaniu nimi brane są pod uwagę trzy kryteria: bezpieczeństwo, płynność i stopa zwrotu (SNB, 2017, s. 73–74). W grudniu 2017 roku złoto monetarne stanowiło 5,35% wartości rezerw, SDR 0,56%, a transza rezerwowa w MFW jedynie 0,13%.

Tabela 1. Wielkość rezerw walutowych SBN w okresie 1999–2017 (w mld)

Pozycja rezerw	Pozycja rezerwowa w MFW		Specjalne prawa ciągnienia – SDR		Złoto monetarne		**Suma rezerw walutowych**	
	CHF	USD	CHF	USD	CHF	USD	**CHF**	**USD**
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1999	2,7	1,7	0,8	0,5	38,6	24,2	**97,0**	**60,7**
2000	2,0	1,3	0,6	0,4	34,8	21,2	**88,7**	**54,2**
2001	2,7	1,6	0,8	0,5	33	19,6	**88,0**	**52,4**
2002	2,7	1,9	0,4	0,3	29,4	21,1	86,2	62,2
2003	2,6	2,1	0,1	0,1	27,1	22,0	**87,4**	**70,7**
2004	2,1	1,8	0,1	0,1	21,6	19,1	**86,0**	**76,0**
2005	1,1	0,8	0,1	0,1	28	21,3	**76,9**	**58,5**
2006	0,6	0,5	0,3	0,3	32,2	26,4	**79,4**	**65,0**
2007	0,4	0,4	0,2	0,2	34,8	30,8	**85,8**	**79,0**
2008	0,7	0,7	0,3	0,2	30,9	29,0	**146,3**	**137,3**
2009	1,2	1,2	5,6	5,4	38,1	37,0	**163,8**	**158,4**

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2010	1,1	1,2	4,7	5,0	44,0	47,1	**264,4**	**283,4**
2011	3,1	3,3	4,6	4,9	49,4	52,6	**319,4**	**340,6**
2012	2,8	3,1	4,3	4,7	50,8	55,6	**489,7**	**536,4**
2013	2,3	2,6	4,3	4,8	35,6	40,0	**477,7**	**536,3**
2014	2	2,1	4,4	4,5	39,6	39,9	**541,7**	**545,9**
2015	1,6	1,6	4,7	4,7	35,5	35,5	**601,9**	**603,0**
2016	1,3	1,3	4,4	4,4	39,4	38,9	**691,2**	**680,0**
2017	0,9	1	4,4	4,5	42,1	42,8	**786,3**	**798,8**

Źródło: SNB data portal (2018).

Analizując zmiany wartości rezerw walutowych SBN w latach 1999–2017, można wyróżnić dwa okresy charakteryzujące się odmienną dynamiką. Do 2007 roku wielkość rezerw utrzymywała się praktycznie na niezmienionym poziomie, natomiast dynamiczny wzrost rozpoczął się w momencie wybuchu światowego kryzysu finansowego w 2008 roku. Nastąpiło wtedy zwielokrotnienie ich wartości z 85,8 mld CHF w 2007 roku do 786,3 mld CHF w 2017 roku (tab. 1).

Należy także zwrócić uwagę na zmianę poszczególnych pozycji inwestycyjnych. Od 1999 roku SBN systematycznie sprzedawał złoto, co doprowadziło do zmniejszenia jego ilości z 83 277 000 uncji do 33 437 000 uncji w 2017 roku (SNB data portal, 2018). Bank sprzedawał złoto głównie w ramach pierwszego i drugiego Porozumienia Banków Centralnych w sprawie rezerw złota (Central Bank Gold Agreement). Największe zmiany nastąpiły do 2008 roku i pomimo podpisania trzeciego i czwartego porozumienia SBN nie zdecydował się na kontynuację wyprzedaży złota rezerwowego po 2008 roku (Pszczółka, 2016). Obecnie złoto rezerwowe SBN w 70% znajduje się w Szwajcarii, w około 20% w banku Anglii i w około 10% w banku Kanady. Zdecentralizowane przechowywanie złota w Szwajcarii i za granicą ma zapewnić dostęp SNB do tych rezerw nawet w przypadku kryzysu (SNB, 2017, s. 84). Należy również zauważyć wzrost wartości rezerw zgromadzonych w SDR w 2009 roku Wynikał on z dodatkowego przydziału SDR w ramach nowej alokacji MFW (SNB, 2010, s. 71).

W ramach zarządzania rezerwami dokonywana jest także optymalizacja ich struktury walutowej i inwestycyjnej. Wraz z wejściem w życie nowej ustawy o Banku Narodowym w maju 2004 roku rozszerzono zakres aktywów i ratingu emitentów, co zwiększyło możliwości inwestycyjne SBN, poprawiając stosunek ryzyka do stopy zwrotu z inwestycji. Konsekwencją zmian wprowadzonych w nowej ustawie było

już w 2004 roku dodanie obligacji korporacyjnych, obniżenie minimalnego ratingu obligacji z A do BBB oraz inwestycji części rezerw walutowych w akcje podmiotów gospodarczych notowanych na giełdach papierów wartościowych na świecie. Pierwsze inwestycje na rynku akcji SBN przeprowadził już na początku 2005 roku. W celu uniknięcia konfliktu interesów z polityką pieniężną w portfelu SBN mogły być utrzymywane tylko obligacje korporacyjne i akcje spółek zagranicznych. Na koniec 2005 roku 5% rezerw walutowych zainwestowano w obligacje korporacyjne i 10% w akcje (SNB, 2006, s. 53). Pomimo obniżeniu akceptowalnej kategorii inwestycyjnej instrumentów dłużnych w kolejnych latach jedynie 5% wartości rezerw charakteryzowało się ratingiem niższym niż A (SNB, 2017, s. 80).

W kolejnych latach SBN regularnie zmieniał strukturę inwestycyjną rezerw walutowych, aby w 2017 roku osiągnąć w nich 20% udział akcji, 12% udział nieskarbowych instrumentów dłużnych (m.in. dług korporacyjny oraz hipoteczny) oraz 68% udział obligacji skarbowych (tab. 2).

Tabela 2. Udział instrumentów finansowych w rezerwach walutowych SBN w okresie 2010–2017 (w %)

Kategoria inwestycji	Obligacje skarbowe	Inne instrumenty dłużne	Akcje
2010	83	6	11
2011	83	8	9
2012	82	6	12
2013	76	8	16
2014	73	12	15
2015	71	11	18
2016	69	12	20
2017	68	12	20

Źródło: SNB data portal (2018).

Do 2012 roku SBN miał w portfelu akcji około 1600 spółek o średniej i dużej kapitalizacji (SNB, 2013, s. 64). Ze względu na dalszy wzrost wartości rezerw oraz potrzebę dywersyfikacji i optymalizacji stopy zwrotu w 2013 roku podjęto decyzję o rozszerzeniu inwestycji także o małe podmioty. Pomimo tej zmiany w 2014 roku portfel akcji w walutach obcych obejmował wciąż głównie udziały w spółkach o średniej i dużej kapitalizacji (z wyłączeniem banków), a w mniejszym stopniu podmiotów o małej kapitalizacji z rynków rozwiniętych. W tym okresie w portfelu

znajdowało się około 5800 podmiotów gospodarczych z całego świata, w tym około 1500 spółek o średniej i dużej kapitalizacji oraz około 4300 małych podmiotów. Tak szeroka dywersyfikacja pozwala na osiągnięcie wyższej potencjalnej stopy zwrotu oraz uzyskanie bardziej zrównoważonego profilu ryzyka aktywów rezerwowych (SNB, 2015, s. 74).

Dla poprawy dywersyfikacji rezerw SBN w 2015 roku rozpoczął inwestycje w akcje spółek z gospodarek wschodzących oraz w chińskie obligacje rządowe denominowane w juanie. Utworzenie portfela chińskich obligacji skarbowych wynikało z umowy zawartej z Ludowym Bankiem Chin w 2014 roku. Ponadto po raz pierwszy w 2015 roku SBN zdecydował się na wykonywanie swojego prawa głosu na corocznych walnych zgromadzeniach (SNB, 2016, s. 74).

Tabela 3. Struktura walutowa rezerw SBN (z wyłączeniem instrumentów pochodnych) w okresie 1999–2017 (na koniec okresu w %)

Waluta	USD	EUR	JPY	GBP	CAD	Inne
1999	53,4	36,8	2,1	3,5	1,7	2,5
2000	40,7	44,1	3,4	5,8	2,0	4,0
2001	41,1	45,8	1,5	5,8	2,0	3,8
2002	39,1	49,0	0,1	5,9	1,9	4,0
2003	36,2	52,0	0,1	5,5	2,0	4,2
2004	33,6	47,5	0,1	11,4	2,3	5,1
2005	34,9	46,4	1,8	10,3	2,3	4,3
2006	32,8	47,1	5,0	10,0	2,2	2,9
2007	30,9	45,6	6,9	11,8	2,3	2,5
2008	29,2	49,3	9,6	9,5	2,3	0,1
2009	30,1	58,0	5,3	5,2	1,3	0,1
2010	24,8	55,0	10,2	3,1	4,1	2,8
2011	22,9	57,0	8,4	4,2	4,3	3,2
2012	27,2	50,0	8,0	6,7	3,9	4,2
2013	25,9	49,2	8,0	7,1	4,1	5,7
2014	28,9	46,3	7,7	6,7	4,1	6,3
2015	32,6	42,9	7,8	7,2	3,1	6,4
2016	33,3	44,4	6,7	6,6	2,8	6,2
2017	34,6	42,0	7,5	6,7	2,7	6,5

Źródło: SNB data portal (2018).

W 1999 roku główną walutą rezerw SBN był dolar amerykański, natomiast udział euro wynikał ze znaczenia walut je tworzących (Pszczółka, 2011). W analizowanym okresie 1999–2017 widoczny jest systematyczny wzrost znaczenia rezerw we wspólnej walucie europejskiej oraz w funcie brytyjskim i jenie. Zmiany te zachodziły kosztem udziału waluty amerykańskiej i wynikały głównie z rosnącej integracji gospodarki szwajcarskiej z gospodarką Unii Europejskiej (tab. 3). W grupie „inne" istotnym elementem była korona duńska, zastąpiona jednak przez euro w 2008 roku, stąd widoczny był krótkoterminowy spadek wartości w tej części rezerw (tab. 3). W kolejnych latach w tej grupie pojawiły się aktywa denominowane w dolarze australijskim, dolarze singapurskim oraz w koronie szwedzkiej (SNB, 2011, s. 66). W 2015 roku do struktury walutowej rezerw dołączył także chiński juan.

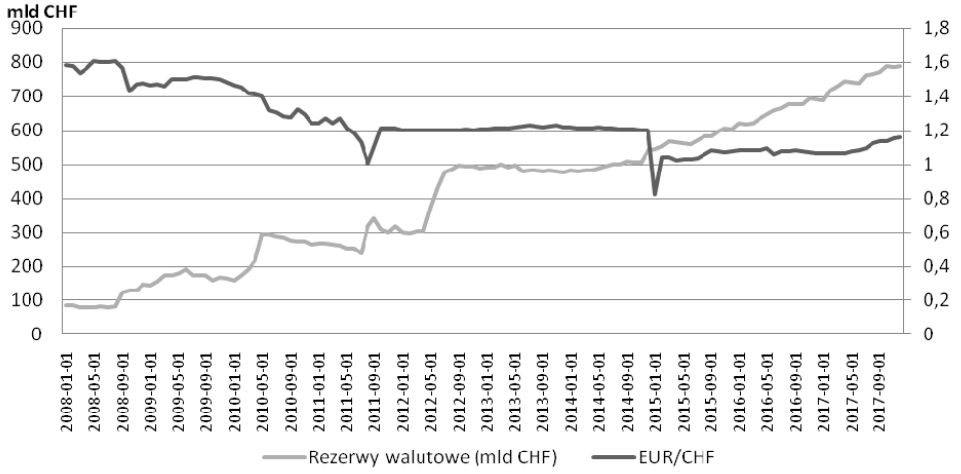
3. Znaczenie franka szwajcarskiego jako bezpiecznej przystani dla szwajcarskich rezerw walutowych

Frank szwajcarski jest przez inwestorów postrzegany jako bezpieczna przystań. Waluta określana w taki sposób stanowi bardzo często dla inwestorów instrument zabezpieczający portfel aktywów przed ryzykiem lub obniżający jego poziom. W okresach stabilności gospodarczej Szwajcaria bezpośrednio korzysta na takim statusie swojej waluty dzięki ekstremalnie niskiemu kosztowi kapitału, co pozytywnie wpływa na wielkość inwestycji oraz wzrost gospodarczy. Natomiast w okresach kryzysowych taki status franka powoduje jego aprecjację w stosunku do większości walut, która może być szkodliwa dla gospodarki Szwajcarii, pogarszając jej konkurencyjność międzynarodową (Loderer, 2015).

W okresie światowego kryzysu gospodarczego w latach 2008–2011 nastąpiła silna aprecjacja kursu franka szwajcarskiego do większości walut. Od września 2008 roku i upadku banku Lehman Brothers do sierpnia 2011 roku kurs EUR/CHF zmienił się bardzo znacząco z 1,6 do 1,0 (Senner, Sornette, 2017). Grisse i Nitschka (2013) uważają, że frank szwajcarski stanowi szczególnie wartościowe zabezpieczenie w stosunku do aktywów denominowanych w euro. Faktycznie, frank w tym okresie umocnił się do euro o 36%, do dolara amerykańskiego o 14%, do funta brytyjskiego o 29% oraz do jena o 24%. Dlatego 6 września 2011 roku SBN zdecydował się zmienić reżim kursowy i częściowo usztywnić kurs franka do euro. Zdecydowano się podejmować interwencje walutowe za każdym razem, kiedy kurs

EUR/CHF spadał poniżej poziomu 1,2. Konsekwencją tej decyzji były prowadzone, praktycznie w sposób ciągły, interwencje na rynku walutowym, w wyniku których nastąpił skokowy wzrost rezerw walutowych (rys. 1) połączony ze wzrostem bazy monetarnej z 77 mld na koniec lipca 2011 roku do 420 mld franków szwajcarskich na początku stycznia 2015 roku (Loderer, 2015, s. 2). Ze względu na tak dynamiczne zmiany 15 stycznia 2015 roku SBN zdecydował się na rezygnację z utrzymywania stabilności kursu. Po tej decyzji kurs EUR/CHF natychmiast zbliżył się do parytetu (w trakcie dnia osiągnął nawet poziom 0,8262 – zob. rys.1).

Rysunek 1. Kurs EUR/CHF i zmiana wielkości rezerw walutowych SBN w okresie 2008–2017



Źródło: zestawienie własne na podstawie danych: Stooq (2018); SNB data portal (2018).

Analizując zmiany wielkości rezerw walutowych po 15 stycznia 2015 roku można przypuszczać, że SBN dalej prowadził interwencje na rynku walutowym, stabilizując kurs franka w przedziale 1,0–1,2 (rys. 1), jednak już bez oficjalnych komunikatów (Senner, Sornette, 2017).

Podsumowanie

Wzrost wartości rezerw walutowych był efektem prowadzonych przez SBN interwencji stabilizujących kurs franka i to nie tylko w okresie obowiązywania częściowego usztywnienia waluty szwajcarskiej do euro, lecz także po jego uwolnieniu. Interwencje można wskazać jako kluczowy czynnik determinujący wzrost wielkości rezerw walutowych, choć w kontekście powyższej analizy nieuprawnione byłoby twierdzenie, że jest on jedynym czynnikiem. Senner i Sornette (2017) twierdzą, że prawdopodobnym dodatkowym czynnikiem był także spadek inwestycji zagranicznych szwajcarskich rezydentów. Konieczność stabilizacji kursu franka wynikała z traktowania go przez inwestorów jako bezpiecznej przystani po kryzysie finansowym, który wybuchł w 2008 roku. Dodatkowo, ze względu na znaczny wzrost poziomu rezerw, SBN rozszerzył udział inwestycji w aktywa bardziej ryzykowne i mniej płynne (m.in. akcje), aby zwiększyć potencjalną stopę zwrotu i ograniczyć koszty utrzymywania zbyt wysokiego poziomu rezerw walutowych.

Literatura

Barwiński, M., Bratkowski, A., Rzeszutek, E., Szpunar, P., Szwaja, R., Wyżnikiewicz, D. (2003). Przesłanki oceny poziomu rezerw dewizowych. *Materiały i Studia NBP*, *170*.

Domingez, K.M.E., Hashimoto, Y., Ito, T. (2011). *International reserves and the global financial crisis*. NBER Working Paper, 17362.

Grisse, Ch., Nitschka, T. (2013). *On financial risk and the safe haven characteristics of Swiss franc exchange rates*. Swiss National Bank Working Papers, 4.

Janssen, A., Studer, R. (2017). *The Swiss franc's honeymoon*. University of Zurich. Working Paper, 170.

Kettemann, A., Krogstrup, S. (2013). *Portfolio balance effects of the SNB's bond purchase program*. Swiss National Bank Working Papers, 1.

Konopczak, M. (2014). Ocena wpływu zmian poziomu rezerw walutowych na premię za ryzyko kredytowe Polski − wykorzystanie metody roszczeń warunkowych. *Bank i Kredyt*, *5* (45), 467–490.

Loderer, C. (2015). Should Switzerland adopt the euro? *Swiss Finance Insight, Special Issue*.

Moghadam, R., Ostry, J.D., Sheehy, R. (2011). *Assessing reserve adequacy*. IMF Policy Papers, February 14.

Pineau, G., Dorroccini, E. (red.) (2006). *The accumulation of foreign reserves*. ECB Occasional Paper, 43.

Pszczółka, I. (2011). *Współczesne waluty międzynarodowe*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.

Pszczółka, I. (2016). Znaczenie złota w oficjalnych rezerwach dewizowych banków centralnych. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, *3*, 62–76.

Ranaldo, A., Söderlind, P. (2010). Safe Haven Currencies. *Review of Finance*, *3* (14), 385–407.

Rybiński, K. (2011). Zarządzanie rezerwami walutowymi. W: A. Sławiński (red.), *Polityka pieniężna* (s. 229–238). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Senner, R., Sornette, D. (2017*). The 'New Normal' of the Swiss Balance of Payments in a Global Perspective: Central Bank Intervention, Global Imbalances and the Rise of Sovereign Wealth Fund*. Swiss Finance Insight. Research Paper Series, 17–22.

Skopiec, D.A. (2016). Adekwatność poziomu i struktury rezerw dewizowych Chin. *Studia Ekonomiczne*, *2* (89), 222–245.

SNB (2006). 98th Annual Report Swiss National Bank 2005.

SNB (2010). 102nd Annual Report Swiss National Bank 2009.

SNB (2011). 103rd Annual Report Swiss National Bank 2010.

SNB (2013). 105th Annual Report Swiss National Bank 2012.

SNB (2015). 107th Annual Report Swiss National Bank 2014.

SNB (2016). 108th Annual Report Swiss National Bank 2015.

SNB (2017). 109th Annual Report Swiss National Bank 2016.

SNB data portal (2018). Pobrano z: https://data.snb.ch/en (10.02.2018).

Stooq (2018). Serwis finansowy. Pobrano z: https://stooq.pl (10.02.2018).

Wyżnikiewicz, D. (2007). Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na relacje gospodarcze i finansowe z zagranicą – wnioski dla Polski. *Materiały i Studia NBP*, *218*.

Yeşin, P. (2016). *Capital Flows and the Swiss Franc*. Swiss National Bank Working Papers, 8.

ANALYSIS OF THE LEVEL AND STRUCTURE OF THE FOREIGN EXCHANGE RESERVES OF THE SWISS BANK NATIONAL

Abstract

The aim of the paper is to assess changes in the level and structure of foreign exchange reserves of the Swiss National Bank (SNB) after the financial crisis. Particular emphasis is put on the characteristics of the structure of SBN reserves, both in terms of currency and financial instruments. An important element of the article is also the assessment of the impact of the Swiss franc on changes in the level of SNB reserves. The paper is based on the international literature and statistical data. The main sources of necessary data were taken from publications delivered by SNB.

Keywords: foreign exchanege reserves, international monetary system, central bank

JEL codes: E58, F32, F33

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-20

Kamila Radlińska[*], **Maria Klonowska-Matynia**[**]
Politechnika Koszalińska
Wydział Nauk Ekonomicznych

SEASONALITY OF THE TOTAL NUMBER OF THE WORKERS IN POLAND[1]

ABSTRACT

Seasonality is an issue discussed relatively rarely in the labor market analyses. More frequent research in the area of labor market focuses on a long-term or cyclical analysis, but seasonal fluctuations may constitute a significant part of the short-term variability of phenomena. Full labor market analysis requires the consideration of short-term changes as well. This paper aims at the analysis of seasonality of the total number of the workers in Poland. Within the framework of the analysis one attempted to define the size and tendency of changes in seasonality of the number of the workers in Poland and its distribution in the course of the year. The analysis was based on the Central Statistical Office data on the number of the workers in Poland from January 2010 to December 2017. Seasonal factors of the number of the workers were separated with the Census X-12 ARIMA algorithm. The obtained results indicate that the seasonality of number of workers in Poland is small, it is characterized by a falling tendency.

Keywords: labor market, workers, seasonality

[*] E-mail: kamila.radlinska@tu.koszalin.pl

[**] E-mail: maria.klonowska-matynia@tu.koszalin.pl

[1] This paper has been financed by the National Science Centre pursuant to the decision DEC-2013/09/B/HS4/00488

Introduction

Contemporary labor market is determined by changes arising from globalisation, progressive servitisation of economy, increasing competitiveness, fast development of technology, change in lifestyle, or ageing society. Impact of these phenomena makes the labor market unstable and permanently characterised with uncertainty. That is why the labor market monitoring is so important, just like searching for new solutions in a fight with incomplete use of resources and preventing the occurrence of negative phenomena on the labor market. Cognition of the reasons of the labor market's instability constitutes an important (from the scientific point of view) cognitive value and the basis to create an efficient state policy. Issues of the labor market are frequently discussed in the economic Polish and foreign literature. The discussed areas include the issue of unemployment, incomplete use of the labor resource in economy, spatial diversity of unemployment and employment, professional activity, seasonality of employment, temporary job (Hall, 1991, p. 27; Lopes de Melo, 2018, p. 321; Olkiewicz, 2015, p. 401; Rembeza, Radlińska, Klonowska-Matynia 2015, p. 360). It results from the fact that the labor market issues have one of the severest economic and social consequences. Changes in basic indicators characterising the labor market are derivatives from changes occurring in the entire national economy (Aoyama, Castells, 2002, p. 141). The relation between the economic situation and the employment is one of the most frequently discussed issues. This state of affairs may result from an observation that in the majority of the developed and developing countries there is noticed a chronic issue of the failure to use the labor resource.

Changes in the level of activity of the labor resource constitute one of the directions of potential labor market analyses. These changes may be considered in a long period, cyclically or seasonally. The closest attention is paid to the long-term and cyclical changes, while seasonal changes may constitute an important component of the labor market's description. The occurrence of seasonal fluctuations on the labor market has generally an adverse impact on the entire economy, causing deviations from the rhythmic course of business processes.

The condition of the research concerning changes in the level of the labor resource's activity, particularly in the area of seasonal changes, still seems to be insufficient. That is why an analysis towards it has been conducted. This paper aims at the analysis of seasonality of the number of the workers in Poland from 2010 to 2017. It

is attempted to determine the size and tendency of changes in the seasonality of number of the workers and their distribution during the year. The study uses the monthly data on the number of the workers for Poland. The analysis period concerned from the January of 2010 to the December of 2017. The data comes from the Central Statistical Office in Poland. A Census X-12 procedure based on seasonal ARIMA models was used to decompose the seasonal factors.

1. Employment and workers on labor market in Poland

Dynamics of changes on the labor market may be described with various values. Employment is one of the most popular values. The employed persons in the national economy in Poland are those hired based on the employment contract for a definite and indefinite period of time, on a full-time and part-time basis, wage workers on individual farms, as well as teachers retired or on sick leaves (GUS, 2018). The Labor Code (Ustawa, 1974) specifies that by entering into the work relationship the employee undertakes to perform work of a defined type for the benefit of the employer and under its supervision, in place and at time determined by the employer, while the employer undertakes to hire the employee against remuneration. Therefore, employment is a payable commitment of human labor in business activity based on an agreement between the employer and the employee. Full employment, which is difficult to be achieved in all economies, is a desired phenomenon on a scale of entire economy. Authors of the labor market research look for the reasons of instability in the application of deactivating forms of social security of the unemployed. Other research refers to the low level of education of the jobseekers (Biddle, 2014, p. 202; Pissarides, 1991, p. 23), too high labor costs (Blanchard, Landier, 2002, p. 7) or low quality of job placement. In Poland, institutional changes in the labor market started with the Act on the promotion of employment and labor market institutions. It resulted in a change in the state employment service's organisation. Currently, the Polish labor law does not deteriorate a situation on the labor market. Employers have at their disposal a broad range of employment forms and apply them according to their needs.

In the Polish statistics (GUS, 2018), there is the category of the employed persons and of the workers. The workers are people performing work that brings them income or profit. They include persons hired based on the employment contract or

labor-based relationship, employers and self-employers (owners, co-owners and lessees of individual farms, owners and co-owners, entities running business activity apart from individual farms, other self-employers, e.g. freelancers), outworkers, agents, members of agricultural cooperatives, and priests performing pastoral duties. This category does not include the number of the workers in budgetary units operating within the scope of national defence and public safety. The Polish Classification of Activity (PKD 2007) is one of the presentations of data on the number of the workers. The workers are classified under particular sections and departments by appropriate qualification of particular enterprises based on their identification numbers in the REGON system. Data by the PKD 2007 sections within the scope of the workers concern business entities of the enterprise sector hiring more than nine workers. Both categories describe the labor resource's activity.

2. Data and method

Determination of the level of seasonality of the number of the workers in Poland from 2010 to 2017 and seasonality of the number of the workers in the course of the year constituted the main research purpose.

The analysis was based on the data on a monthly number of the workers according to the status as of the end of a month (GUS, 2018). Research on the seasonality of the workers was conducted for the period from January 2010 to December 2017. 2010 was the first year for which the Central Statistical Office had its statistics concerning a monthly number of the workers. 2017 was the last full reporting year.

Data on the number of the workers collected in that way were analysed with regard to seasonality. There is a range of methods and procedures to decompose time series, the main purpose of which is the clearance of time series from seasonal fluctuations (Fischer, 1995, p. 2; Grudkowska, Paśnicka, 2007, p. 34; Makridakis et al., 1982).

Seasonality is a regularly repeating dependency among the observations distant from each other by a constant number of periods. In the event of economic phenomena it is usually considered within the calendar year. Separation of seasonality allows for the comparison and interpretation of changes in a phenomenon period by period, showing phenomena reflecting changes in economy not resulting from purely seaso-

nal and calendar factors. Moreover, it allows for the determination of the specificity of a country or a region.

Separation of a seasonal component consists in the decomposition from a time series of a seasonal component (St), trend component (Tt), cyclical component (Ct) and random component – error (It) and assumes the following form:

$$Xt=Tt \blacksquare St \blacksquare It \blacksquare Et \blacksquare Dt$$

Functional dependency among the components may assume two forms, additive or multiplicative. In the research the multiplicative model is applied. In this paper one applies the X-12 ARIMA procedure.

Based on the seasonally refined data, the average annual seasonal fluctuations in the number of the workers in particular years in Poland and the average monthly fluctuations in the number of the workers in particular months were calculated.

This paper aims at the analysis of seasonality of the total number of the workers in Poland. Having regard to the main purpose of the paper, the research procedure scheme was planned, including the following stages:

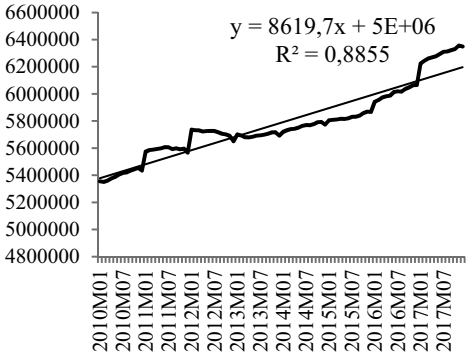
Stage 1: Characteristics of the total number of the workers in Poland.

Stage 2: Analysis of seasonality of the total number of the workers in Poland from 2010 to 2017 and in the course of the year.

3. Results

An initial stage of the research was the characteristics of the total number of the workers in Poland from 2010 to 2017. To illustrate the tendency in the number of the workers, one applied the aggregated monthly data on the number of the workers in Poland in business entities from the enterprise sector hiring more than nine workers. While describing the total number of the workers in Poland from 2010 to 2017, there can be noticed a long-term upward trend of the total number of the workers. In the first two years of the analysis (2010–2012), there is noticed a significant increase in the number of the workers. The 2012–2017 period is characterised with less dynamic changes in the number of the workers (Fig. 1).

Figure 1. Total number of the workers in Poland from 2010 to 2017



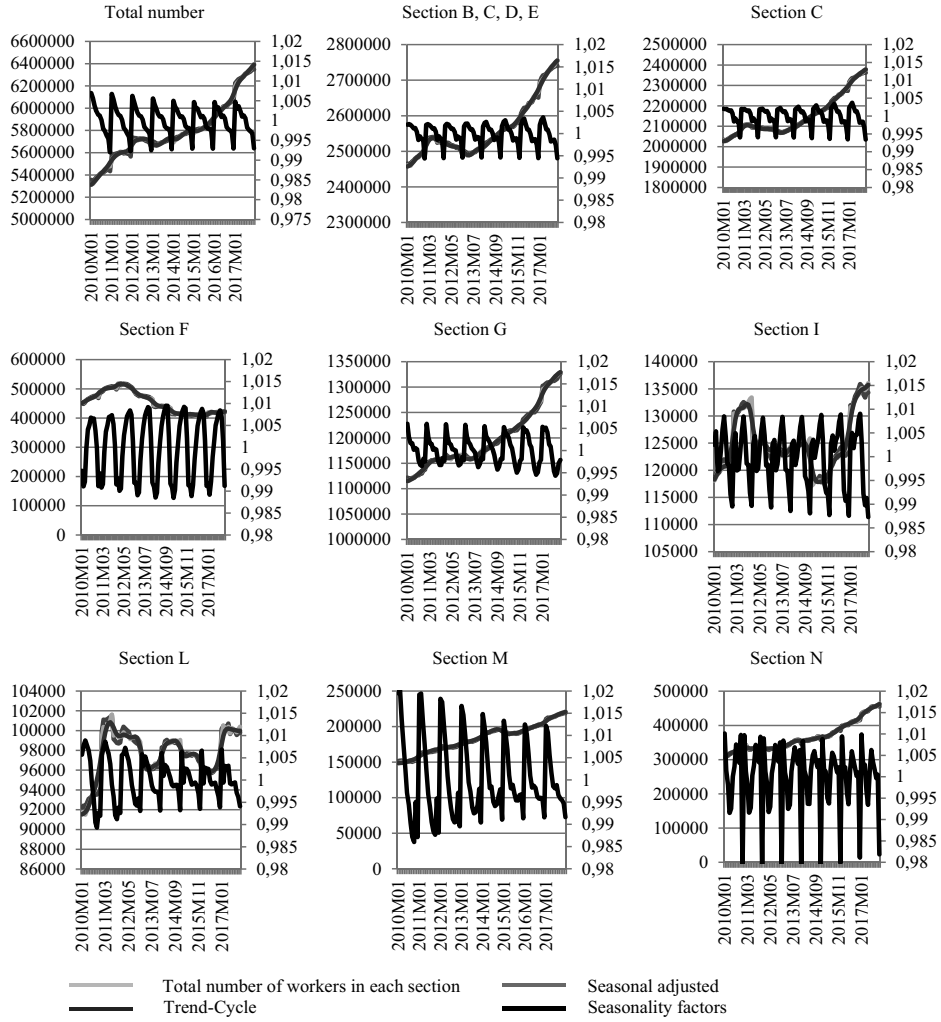
Source: own elaboration on GUS data.

A significant element of an analysis of a tendency of the total workers number is the diversity of the number of the employed in particular sections of PKD 2007. Characteristics can be conducted based on the groups of the workers proposed by the Central Statistical Office by the section. The Central Statistical Office aggregates the workers in sections that, according to the methodology of the CSO, jointly constitute the workers' category in Poland.

While analysing the monthly information on the number of the workers in the whole researched period, there can be separated the periods when regular consecutive increase and decrease in the number of the workers occurred, thus indicating the occurrence of the phenomenon of seasonality of the number of the workers. It may be connected with the occurrence of economic sectors exposed to the fluctuations in seasonality in the number of the workers. An analysis of seasonality of the number of the workers constituted another stage of the research.

The seasonality analysis was based on seasonal factors of the number of the workers, which were separated with the Census X-12 ARIMA algorithm. Results of the research on seasonality of the number of the workers indicate that the average seasonality of the number of the workers in Poland is low (Fig. 2). In the whole researched period, a long-term negative tendency of the seasonality indicator is noticed. In 2010, the average annual indicator of seasonality of the total number of the workers in Poland came to 0.36% and decreased to 0.28% in 2017. Relatively low

Figure 2. Average monthly fluctuation in seasonality of the workers in Poland from 2010 to 2017



Source: own elaboration on GUS data.

indicators of seasonality of the number of the workers may be connected with the diversity of seasonality of the number of the workers in particular sections.

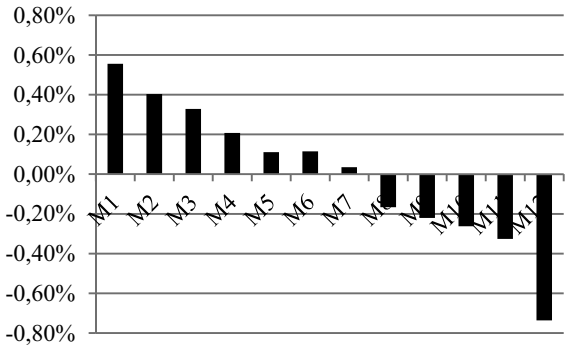
An analysis of diversity of the seasonality indicators in sectors indicated that, in principle, indicators of the average annual seasonality of the number of the workers

in all economy sectors increased. Only in the three sections: real estate activities, professional, scientific and technical activities and administrative and support service activities, the indicators of seasonality of the number of the workers decreased.

The course of seasonality throughout the year also seems to be interesting. The next step of the research was the analysis of the distribution of monthly seasonal fluctuations of the number of the workers in the course of the year. In the analysed period two periods occurred. The first period – from January to August – is a period in which seasonality indicators for the number of the workers are positive, while in the second period – from August to December – the indicators are negative. This observation requires the deepened analysis of indicators of the seasonal number of the workers in particular sections.

Seasonality of the number of the workers in the first seven months of a year is positive – the seasonal workers appear on the labor market. The highest levels of seasonality of the number of the workers are observed in the first four months of a year. From August to December the number of the seasonal workers is decreasing. The highest decrease in the number of the seasonal workers is observed in December. August, September, October and November do not differ significantly with each other with regard to the seasonality of the number of the workers. Such a situation may result from the cycle of hiring employees and macroeconomic conditionings, however, this regularity requires a closer analysis.

Figure 3. Seasonal fluctuations in the number of the workers in Poland from 2010 to 2017 in the course of the year



Source: own elaboration on GUS data.

The research of seasonality of the total number of the workers has allowed for the following observations:

1. Seasonal fluctuations in the total number of the workers in Poland from 2010 to 2017 are relatively small and characterised with a long-term downward trend.
2. Seasonality of the total number of the workers in the course of a year is characterised with a positive level from January to July and a negative level from August to December.

A limitation for the conducted analyses was mainly the aggregation of data on the number of the workers collected by the Central Statistical Office. For the analysis of seasonality of the number of the workers the data aggregated in smaller spatial units, e.g. in voivodeships, poviats, would be more useful. Due to these limitations, the research conducted within the framework of this paper constitutes only an introduction to subsequent analyses and shall be the subject of considerations in the authors' further research.

Conclusion

The presented analyses of the labor resource's activity in Poland from 2010 to 2017 allow for the two group of conclusions. The first one concerns changes in the total number of the workers in Poland, while the second one – assessment of seasonal fluctuations in the number of the workers.

The conducted observation confirms that the total number of the workers in economy has been changing in time. Moreover, it has allowed for the statement of its upward trend, which should be assessed positively. In the first two years of the analysis there occurred a significant increase in the number of the workers, while in the subsequent three years that increase was maintained, but less intensive. The presented data on the number of the workers allow also for the statement that in the course of the year there occur the periods of increase and then decrease in the number of the workers. The conclusion from the analysis of seasonality of the number of the workers in Poland is that seasonal fluctuations in the total number of the workers are relatively small. It may be related to the use of the aggregated data on the number of the workers. Moreover, seasonality of the total number of the workers in the economy in the course of the year is characterised with a positive level from

January to July and a negative value from August to December. Assessment of the strength of fluctuations in the course of the year allows for the observation that the highest increase in the seasonal workers occurs in January, while the lowest – in December. It may result from the employment policy of enterprises or structure of business sections.

References

Aoyama, Y., Castells, M. (2002). An Empirical Assessment of the Informational Society: Employment and Occupation Structures of G-7 Countries 1920–2000. *International Labor Review*, *1–2* (141), 123–159.

Biddle, J.E. (2014). Retrospectives: the cyclical behavior of labor productivity and the emergence of the labor hoarding concept. *Journal of Economic Perspectives*, *2* (28), 197–212.

Biddle, J.E. (2015). The Genealogy of the Labor Hoarding Concept. In: L. Fiorito , S. Scheall, C.E. Suprinyak (ed.), *A Research Annual (Research in the History of Economic Thought and Methodology*, *33)* (pp. 125–161). Emerald Group Publishing Limited.

Blanchard, O. (2004). *Designing labor market institutions. Memo.* Cambridge: MIT and NBER.

Blanchard, O., Landier, A. (2002). The perverse effects of partial labour market reform: fixed-term contracts in France. *The Economic Journal*, *112* (480), 214–244.

Fischer, B. (1995). *Decomposition of Time Series: Comparing Different Methods in Theory and Practice*. Version 2.1. Luxemburg: Eurostat March/April.

Grudkowska, S., Paśnicka, E. (2007). *X-12 ARIMA i TRAMO/SEATS – empiryczne porównanie metod wyrównania sezonowego w kontekście długości próby*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.

GUS (2018). Retrieved from: www.bdl.stat.gov.pl (31.03.2018).

Hall, R.E. (1991). Demand, Labor Supply, and .Employment Volatility. *NBER Macroeconomics Annual 1991*, *6*, 17–62.

Lopes de Melo, R. (2018). Firm Wage Differentials and Labor Market Sorting: Reconciling Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, *1* (126), 313–346.

Makridakis, S. et al. (1982). The accuracy of extrapolation (time series) methods: Results of a forecasting competition. *Journal of Forecasting*, *1* (2), 111–153.

Olkiewicz, M. (2015). *Knowledge management as a determinant of innovation in enterprises.* Bucharest: Proceedings of The 9th International Management Conference Management and Innovation For Competitive Advantage.

Pissarides, Ch.A. (1991). *Labor Hoarding in Industrial Countries: Concept and Measurement.* Paris: Eurostat, ISTAT and OECD.

Rembeza, J., Klonowska-Matynia, M., Radlińska, K. (2015) Regionalne zróżnicowanie sezonowości bezrobocia w Polsce, Niemczech i Hiszpanii. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, *94*, 367–379.

Ustawa (1974). Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy. DzU 1974, nr 24, poz. 141.

SEZONOWOŚĆ OGÓLNEJ LICZBY PRACUJĄCYCH W POLSCE

Streszczenie

Sezonowość jest problemem podejmowanym w analizach rynku pracy relatywnie rzadko. Prowadzone badania koncentrują się na długookresowej lub cyklicznej analizie kategorii rynku pracy, pomijając fakt, że odchylenia sezonowe mogą stanowić istotną część krótkookresowej ich zmienności. Pełna analiza rynku pracy wymaga uwzględnienia także zmian o charakterze krótkookresowym. Celem artykułu jest analiza sezonowości ogólnej liczby pracujących w Polsce. W ramach analizy starano się określić wielkość oraz tendencję zmian sezonowości liczby pracujących w Polsce oraz jej rozkład w trakcie roku. Podstawą analizy były dane o liczbie pracujących w Polsce w okresie od stycznia 2010 do grudnia 2017 roku pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego. Sezonowe składniki liczby pracujących wyodrębniono algorytmem Census X-12 ARIMA.

Słowa kluczowe: rynek pracy, pracujący, sezonowość

Kody JEL: C1, E23, E32, J21

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-21

Karolina Sobczyk*, Michał Wróblewski, Tomasz Holecki, Dorota Szałabska
Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach
Wydział Zdrowia Publicznego w Bytomiu

OCENA TRAFNOŚCI PROGNOZ MAP POTRZEB ZDROWOTNYCH W KONTEKŚCIE ZARZĄDZANIA PODAŻĄ WYBRANYCH USŁUG W OCHRONIE ZDROWIA

STRESZCZENIE

Głównym celem niniejszego opracowania jest ocena trafności prognoz map potrzeb zdrowotnych w kontekście zarządzania podażą wybranych usług lecznictwa onkologicznego w ochronie zdrowia. W artykule przedstawiono dane NFZ w zakresie liczby umów na realizację świadczeń chirurgicznych w onkologii w 2018 roku w relacji do prognoz Ministerstwa Zdrowia z 2015 roku. Jak wykazano w analizie, największe problemy w dążeniu do centralizacji świadczeń chirurgicznego leczenia onkologicznego obserwuje się w zakresie chirurgii plastycznej oraz chirurgii szczękowo-twarzowej. Ponadto wyniki analizy wskazują na zróżnicowany obraz w poszczególnych regionach. Największe problemy z centralizacją świadczeń onkologicznych w analizowanych zakresach, zgodnie z założeniami map potrzeb zdrowotnych, zaobserwowano w województwie lubuskim i opolskim.

Słowa kluczowe: podaż usług zdrowotnych, mapy potrzeb zdrowotnych, onkologia, centralizacja

* Adres e-mail: kesobczyk@gmail.com

Wprowadzenie

Efektywność alokacyjna zasobów w polskim systemie ochrony zdrowia jest od lat przedmiotem dyskusji i licznych działań reformatorskich. Efektem podejmowanych w ostatnich latach kroków w kierunku racjonalizacji wydatków na świadczenia medyczne celem zwiększenia efektywności ekonomicznej i leczniczej było wprowadzenie tzw. map potrzeb zdrowotnych. W założeniu mapy te mają stanowić zaawansowane narzędzie analityczne wspierające decyzje zarządcze w ochronie zdrowia oparte na trendach demograficznych i epidemiologicznych, a także istniejącej infrastrukturze oraz prognozowanych potrzebach w tym zakresie. Obowiązek opracowywania map zapotrzebowania na świadczenia medyczne w procesie planowania i podziału środków finansowych na ochronę zdrowia wynika z art. 95a znowelizowanej ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Obwieszczenie, 2017). W procesie planowania map potrzeb zdrowotnych uznano, że ocena faktycznego zapotrzebowania na świadczenia opieki zdrowotnej z poszczególnych rodzajów i zakresów doprowadzi do lepszego dostosowania finansowania usług zdrowotnych w stosunku do sytuacji epidemiologicznej i demograficznej na terenie kraju, jak również poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego.

Dane płynące z map potrzeb zdrowotnych, zgodnie z ustawą, mają być podstawą do regulacji rynku medycznego. W gestii wojewody leży decyzja o zarejestrowaniu nowego podmiotu leczniczego na danym terenie lub odmowy jego rejestracji, jeśli z map potrzeb zdrowotnych wynika brak podstaw do powstania kolejnej jednostki ochrony zdrowia. Można zauważyć, że mapy potrzeb zdrowotnych mogą stanowić mechanizm ograniczający liczbę podmiotów leczniczych do tej wynikającej z odgórnych administracyjnych szacunków, jest to zatem mechanizm sprzyjający centralizacji w ochronie zdrowia. O ile tak znacząca ingerencja państwa w strukturę rynku medycznego może wywoływać obawy o zachowanie właściwego poziomu dostępności do świadczeń medycznych, o tyle proces konsolidacji lub nawet, idąc dalej, centralizacji świadczeń medycznych w niektórych zakresach świadczeń może wydawać się uzasadniony. Wśród obszarów medycyny, w których centralizacja w pewnym zakresie może być wskazana, wymieniana jest onkologia.

Głównym celem niniejszego opracowania jest ocena trafności prognoz map potrzeb zdrowotnych w kontekście zarządzania podażą wybranych usług lecznictwa onkologicznego w ochronie zdrowia. W artykule przedstawiono dane dotyczące

stanu faktycznego w zakresie liczby umów na realizację świadczeń chirurgicznych w onkologii, podpisanych przez publicznego płatnika usług zdrowotnych, w relacji do prognoz Ministerstwa Zdrowia z 2015 roku opublikowanych w mapach potrzeb zdrowotnych w zakresie onkologii. Celem dodatkowym natomiast jest opisanie i wyjaśnienie wybranych aspektów centralizacji świadczeń onkologicznych na podstawie doświadczeń krajowych i zagranicznych. Główną hipotezę sformułowano na podstawie wniosków z analizy literatury teoretycznej i empirycznej z zakresu badanego problemu. Brzmi ona następująco: Największe problemy w dążeniu do centralizacji świadczeń chirurgii leczenia onkologicznego obserwuje się w przypadku chirurgii plastycznej oraz chirurgii szczękowej.

1. Centralizacja świadczeń z zakresu onkologii w Europie

Doświadczenia zagraniczne w kwestii centralizacji świadczeń z zakresu onkologii wskazują na zróżnicowane wyniki tego procesu w kontekście efektywności ekonomicznej oraz jakości świadczeń i dostępności do nich. Według doniesień brytyjskich (Ke, Hollingworth, Ness, 2012) korzyść skali wynikająca z centralizacji świadczeń onkologicznych jest wątpliwa. Wprawdzie wykazano w niektórych przypadkach, że zmniejszenie liczby ośrodków onkologicznych przy jednoczesnym wzroście liczby pracującego w nich personelu oraz zwiększeniu jego interdyscyplinarności wpływa na zmniejszenie jednostkowych kosztów leczenia, jednak wyraźna zależność, szczególnie w ujęciu analizy kosztu do efektywności, nie została wykazana. Wskazuje się natomiast na negatywny efekt centralizacji w postaci rosnących kosztów dostępu do leczenia dla pacjentów. Inne badania brytyjskie (Baird, Flynn, Baxter, Donnelly, Lawrence, 2008) potwierdzają te obawy. Autorzy wykazali różnice w dostępie do leczenia onkologicznego w przypadku pacjentów z obszarów miejskich i wiejskich na niekorzyść tych ostatnich w kontekście przyjęcia do szpitala, liczby dni leczenia czy wskaźników umieralności. Wyniki amerykańskich badaczy (Stitzenberg, Sigurdson, Egleston, Starkey, Meropol, 2009), według których rynek świadczeń z zakresu chirurgii onkologicznej w USA ulega postępującej centralizacji (choć w przypadku USA jest to raczej efekt naturalnych procesów koncentracji na rynku medycznym aniżeli decyzji administracyjnych), wskazują, że proces ten może negatywnie wpływać na dostęp do leczenia, zwłaszcza dla pacjentów z terenów wiejskich, a nawet powodować zaniechanie leczenia.

Zmiany dotyczące optymalizacji struktury świadczeniodawców w zakresie leczenia onkologicznego obserwuje się także w innych państwach rozwiniętych (Fundacja Onkologia 2025, 2014). W Norwegii i Wielkiej Brytanii dokonano zmian, by zoptymalizować koszty leczenia poprzez sukcesywne zastępowanie leczenia szpitalnego opieką ambulatoryjną, dzienną i domową. Ponadto w wymienionych wyżej krajach, jak również we Francji i Czechach utworzono wyspecjalizowane centra onkologiczne zajmujące się prowadzeniem badań naukowych i klinicznych, leczeniem nowotworów rzadkich lub stosowaniem najdroższych technologii terapeutycznych. Istotnym elementem systemu opieki onkologicznej są także multidyscyplinarne zespoły specjalistów, które funkcjonują m.in. we Francji, Wielkiej Brytanii i Norwegii. Są one tworzone w ramach jednego podmiotu lub sieci świadczeniodawców, a w ich skład wchodzą radioterapeuci, chemioterapeuci, chirurdzy onkologiczni oraz diagności – radiolodzy i patolodzy. Dodatkowo w państwach tych kładzie się duży nacisk na koordynację procesu leczenia choroby nowotworowej, w której ramach uwzględniona jest współpraca na wszystkich poziomach systemu opieki onkologicznej (od profilaktyki poprzez diagnostykę i leczenie aż po opiekę po zakończeniu leczenia).

2. Zarządzanie podażą onkologicznych usług zdrowotnych w Polsce

W literaturze polskiej można znaleźć wiele zaleceń dotyczących optymalnego zarządzania podażą usług zdrowotnych w onkologii. Zaleca się m.in. podniesienie efektywności ekonomicznej w zakresie świadczeń onkologicznych poprzez odchodzenie od szpitalnego modelu leczenia nowotworów w stronę tańszego oraz bardziej dostępnego lecznictwa ambulatoryjnego (All. Can, 2017). Zgodnie z tymi postulatami optymalnym zakresem alokacji zasobów w leczeniu onkologicznym jest centralizacja w przypadku procedur wysokospecjalistycznych, takich jak radioterapia, chirurgia wysokospecjalistyczna czy leczenie nowotworów rzadkich. Z kolei w przypadku nowotworów występujących najczęściej, jak również w zakresie rehabilitacji poonkologicznej czy opieki pielęgniarskiej zaleca się przybliżenie świadczeniodawcy do pacjenta, w tym poprzez tworzenie regionalnych centrów szybkiej diagnostyki i leczenia onkologicznego. Jak wskazuje Najwyższa Izba Kontroli (NIK, 2018), przyczyną niezadowalających wyników leczenia nowotworów w Polsce jest niewłaściwa organizacja dostępu do tych świadczeń oraz braki kadrowe i niedostateczny poziom finansowania. Ponownie podkreśla się, że jedną z głównych wad systemu

leczenia onkologicznego w Polsce jest nadmierne rozproszenie podmiotów udzielających świadczeń w tym zakresie i brak dostatecznej specjalizacji w leczeniu określonych typów nowotworów. Zjawiska te mają negatywny wpływ na efektywność leczenia – mimo ponoszonych nakładów finansowych wskaźniki zgonów pooperacyjnych wskazują na wysoką śmiertelność w podmiotach, które nie mają dużego doświadczenia w specjalistycznej chirurgii onkologicznej. Ograniczenia te wynikają głównie z braku wysoko wyspecjalizowanego personelu medycznego – połowa podmiotów wykonujących tego typu zabiegi nie może wykonać śródoperacyjnego badania patomorfologicznego, gdyż nie dysponuje stosownym zapleczem lub nie ma zapewnionego ciągłego dostępu do lekarza specjalisty w tej dziedzinie. NIK zaleca wspieranie wyspecjalizowanych ośrodków diagnostyki i leczenia onkologicznego umożliwiających prowadzenie kompleksowego procesu leczniczego, jednocześnie wskazując, że konieczne jest zdecentralizowanie chemioterapii i radioterapii. Z raportu wynika, że centralizacja specjalistycznego leczenia chirurgicznego powinna nastąpić poprzez tworzenie i kontraktowanie jednostek szpitalnych mogących leczyć w ciągu roku odpowiednią liczbę (co najmniej 60 operacji rocznie) pacjentów z danymi rodzajami nowotworów (piersi, przewodu pokarmowego, ginekologiczne, urologiczne). Jednocześnie NIK wskazuje, że obecna struktura finansowania świadczeń w zakresie onkologii jest nieefektywna z punktu widzenia płatnika. W 2015 roku wydatki NFZ na leczenie szpitalne, które jest najbardziej kosztochłonne, stanowiły aż 83% ogólnych nakładów na leczenie onkologiczne. Zaznacza się, że tak wysoki udział kosztów leczenia szpitalnego w kosztach świadczeń ogółem może świadczyć o nadmiernym diagnozowaniu i leczeniu pacjentów w trybie hospitalizacji, a tym samym niedostatecznej roli ambulatoryjnej opieki zdrowotnej, zwłaszcza w przypadku świadczeń z zakresu chemioterapii i radioterapii, które powinny być realizowane w trybie ambulatoryjnym ze względu na niższe koszty i łatwiejszy dostęp dla pacjenta.

Podobne wnioski płyną z raportu Polskiego Towarzystwa Onkologii (PTO, 2015). Wskazuje się w nim, że największe problemy dotyczą zbyt niskiej dostępności do radioterapii, wynikającej ze zbyt małej liczby ośrodków oferujących tę metodę leczenia. Obecnie w Polsce jest zaledwie 40 miejsc świadczących kompleksowe leczenie onkologiczne, przy czym są to głównie większe ośrodki miejskie, w związku z tym dostępność do leczenia jest ograniczona przede wszystkim w przypadku osób zamieszkujących tereny wiejskie. Ponadto podkreśla się zbyt małą liczbę apa-

ratów do radioterapii w przeliczeniu na liczbę mieszkańców – w Polsce 1 aparat na 267 097 mieszkańców (akceleratory megawoltowe) oraz 1 na 874 134 mieszkańców (aparaty HDR do brachyterapii). Średnia z krajów UE wynosi odpowiednio 1 na 200 000 oraz 1 na 625 000 mieszkańców. Raport wskazuje, że obecnie w Polsce brakuje co najmniej 15 ośrodków radioterapii, by zniwelować białe plamy w dostępie do leczenia. Szacuje się, że największe potrzeby dotyczące rozwoju sieci ośrodków onkologicznych występują w województwach: mazowieckim, kujawsko-pomorskim, pomorskim, lubelskim, lubuskim, podlaskim, warmińsko-mazurskim i wielkopolskim, natomiast najlepsza sytuacja w dostępie zarówno do leczenia radiologicznego, jak i chemioterapii oraz chirurgii onkologicznej jest w województwie śląskim. Raport PTO wskazuje także, podobnie jak wymienione wcześniej źródła, że w Polsce leczenie onkologiczne jest zbyt często podejmowane w trybie stacjonarnym, co z jednej strony jest kosztowne i nieefektywne ekonomicznie, a z drugiej strony udowodniono negatywny wpływ na wyniki leczenia.

Konkluzje zbieżne z raportem PTO płyną także z wykonanej w 2016 roku ekspertyzy dotyczącej wykorzystania regionalnych map potrzeb zdrowotnych z zakresu onkologii przy planowaniu rozwoju systemu ochrony zdrowia w województwie (Ministerstwo Zdrowia, 2018b). W ekspertyzie wskazuje się na potrzebę zwiększenia liczby podmiotów realizujących świadczenia w zakresie chemioterapii w celu większej decentralizacji tych świadczeń i ułatwienia dostępu do nich pacjentom. Podkreśla się także występowanie problemów z dostępnością do leczenia radiologicznego z uwagi na zbyt małą liczbę ośrodków dysponujących akceleratorami. Według autorów ekspertyzy optymalna struktura świadczeniodawców w zakresie radioterapii powinna opierać się na wielodyscyplinarnych ośrodkach centralnych w województwie, uzupełnionych o ich filie stanowiące rozproszoną sieć na terenie województwa. Podobnie jak w przypadku wymienionych wcześniej źródeł, ekspertyza podkreśla istotność centralizacji nadmiernie obecnie rozproszonych i nieefektywnych terapeutycznie i ekonomicznie ośrodków chirurgii onkologicznej.

3. Mapy potrzeb zdrowotnych w zakresie onkologii

Mapy potrzeb zdrowotnych w zakresie onkologii to opracowania obejmujące aspekty demograficzne i epidemiologiczne, analizę stanu i wykorzystania zasobów, a także prognozę potrzeb zdrowotnych w ujęciu ogólnokrajowym (mapa dla Polski,

Ministerstwo Zdrowia, 2018a) oraz regionalnym (16 map dla poszczególnych województw, Ministerstwo Zdrowia, 2018b). Prognoza ta dotyczy struktury demograficznej ludności, wskaźników epidemiologicznych oraz świadczeń udzielanych w zakresie diagnostyki i leczenia onkologicznego. W przypadku tych ostatnich mapy potrzeb zdrowotnych skupiają się na procedurach chirurgicznych, badaniach pozytonowej tomografii emisyjnej (PET), świadczeniach chemioterapeutycznych oraz radioterapeutycznych. Prognoza świadczeń chirurgicznych opublikowana w mapach potrzeb zdrowotnych została oparta na empirycznym modelu realizacji hospitalizacji w celu przeprowadzenia radykalnego zabiegu chirurgicznego, opracowanym na podstawie danych sprawozdawczych NFZ za lata 2009–2014. W związku z faktem, że kontraktowanie świadczeń odbywa się w podziale na zakresy, na prognozę otrzymaną w ramach wymienionego wyżej modelu naniesiono informację o strukturze realizowanych hospitalizacji według zakresów. Ostatecznie określono maksymalną liczbę umów w poszczególnych zakresach przeznaczonych dla pacjentów onkologicznych. Opublikowane z końcem 2015 roku mapy potrzeb zdrowotnych w zakresie onkologii zawierają prognozę świadczeń chirurgicznych w odniesieniu do 2018 oraz 2024 roku (Ministerstwo Zdrowia, 2018a, 2018b). W ramach analizy przeprowadzonej na potrzeby niniejszego opracowania dokonano porównania prognozowanej w mapach na rok 2018 liczby umów na realizację świadczeń chirurgicznych w onkologii oraz faktycznej liczby umów podpisanych przez Narodowy Fundusz Zdrowia na ten okres. Wyniki analizy porównawczej przestawiono w tabeli 1.

Zgodnie z danymi płynącymi z map potrzeb zdrowotnych liczba umów na udzielanie świadczeń chirurgicznych w zakresie skojarzonym „pakiet onkologiczny" powinna być sukcesywnie zmniejszana w stosunku do 2015 roku w zakresach: chirurgia ogólna, chirurgia plastyczna, chirurgia szczękowo-twarzowa, neurochirurgia, otorynolaryngologia oraz położnictwo i ginekologia. Założenie to wynika z konieczności centralizacji radykalnego leczenia chirurgicznego, które jest niezbędne do zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa pacjenta. Jak wykazano w przeprowadzonej analizie porównawczej, prognoz map potrzeb zdrowotnych z 2015 roku dotyczących sytuacji oczekiwanej w 2018 roku nie można uznać za trafne. Największe rozbieżności obserwuje się dla zakresu chirurgia plastyczna (liczba podpisanych umów siedemnastokrotnie wyższa od prognozowanej) oraz chirurgia szczękowo-twarzowa (liczba umów ponad pięciokrotnie wyższa). Ponad dwukrotnie więcej umów w stosunku do wartości prognozowanej podpisano w zakresie

Tabela 1. Analiza porównawcza prognoz map potrzeb zdrowotnych w zakresie onkologii oraz stanu faktycznego w zakresie liczby umów podpisanych przez NFZ na realizację świadczeń chirurgicznych w odniesieniu do pacjentów onkologicznych.

Zakres skojarzony – pakiet onkologiczny (hospitalizacja)	Liczba umów			
	stan faktyczny		prognoza	
	2015	2018	2018	błąd prognozy
Chirurgia ogólna	**332**	**327**	**260**	**67**
Chirurgia klatki piersiowej	31	32	72	-40
Chirurgia onkologiczna	70	69	381	-312
Chirurgia plastyczna	**17**	**17**	**1**	**16**
Chirurgia szczękowo-twarzowa	**26**	**23**	**4**	**19**
Ginekologia onkologiczna	23	22	44	-22
Neurochirurgia	**69**	**68**	**26**	**42**
Otorynolaryngologia	**130**	**121**	**54**	**67**
Położnictwo i ginekologia	**166**	**130**	**115**	**15**
Urologia	142	138	153	-15

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ministerstwo Zdrowia (2018a).

neurochirurgii oraz otorynolaryngologii. Dla zakresów chirurgia ogólna oraz położnictwo i ginekologia było to odpowiednio 25,8% i 13% więcej umów w stosunku do prognoz z 2015 roku.

Ponadto w ramach prowadzonej analizy porównano błędy prognoz wynikających z map potrzeb zdrowotnych w podziale na województwa. Badaniem objęto wybrane świadczenia chirurgiczne w zakresie skojarzonym „pakiet onkologiczny", a więc kierowane do pacjentów onkologicznych w związku z leczeniem radykalnym nowotworu. Szczegóły przedstawiono w tabeli 2.

Wyniki analizy porównawczej omawianych prognoz ze stanem faktycznym w poszczególnych województwach w 2018 roku ukazują zróżnicowany obraz problemu w zależności od zakresu. W przypadku chirurgii ogólnej największy problem z centralizacją terapeutycznych świadczeń onkologicznych obserwuje się w województwie opolskim (siedmiokrotnie wyższa liczba umów w stosunku do prognoz) oraz lubuskim (wartość czterokrotnie wyższa). Warto także podkreślić, że w przypadku zakresu otorynolaryngologii prognozy zakładały odejście od podpisywania umów na obszarze wskazanych wyżej dwóch województw oraz województwa zachodniopomorskiego, podczas gdy ostatecznie w regionach tych podpisano łącznie

Tabela 2. Analiza porównawcza prognoz map potrzeb zdrowotnych na 2018 rok dotyczących świadczeń chirurgicznych w zakresie skojarzonym „pakiet onkologiczny" oraz stanu faktycznego w zakresie liczby umów podpisanych przez NFZ na realizację tych świadczeń w analizowanym okresie

Województwo	Chirurgia ogólna			Otorynolaryngologia			Neurochirurgia		
	2018	P	BP	2018	P	BP	2018	P	BP
Dolnośląskie	33	18	15	13	4	9	7	3	4
Kujawsko-pomorskie	14	11	3	6	4	2	7	3	4
Łódzkie	23	20	3	10	4	6	5	2	3
Lubelskie	16	14	2	6	5	1	2	2	0
Lubuskie	**4**	**1**	**3**	**3**	**0**	**3**	**3**	**0**	**3**
Małopolskie	21	18	3	7	5	2	4	2	2
Mazowieckie	31	38	-7	12	7	5	10	4	6
Opolskie	**14**	**2**	**12**	**3**	**0**	**3**	**1**	**0**	**1**
Podkarpackie	15	13	2	4	2	2	2	1	1
Podlaskie	11	5	6	3	1	2	**1**	**0**	**1**
Pomorskie	21	15	6	7	4	3	3	2	1
Śląskie	41	55	-14	17	6	11	6	3	3
Świętokrzyskie	17	6	11	6	2	4	2	0	2
Warmińsko-mazurskie	17	8	9	7	2	5	3	1	2
Wielkopolskie	25	21	4	9	8	1	7	2	5
Zachodniopomorskie	24	15	9	**8**	**0**	**8**	5	1	4
Polska	327	260	67	121	54	67	68	26	42

* P – prognoza; BP – błąd prognozy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ministerstwo Zdrowia (2018b).

14 umów. Podobna sytuacja ma miejsce w zakresie neurochirurgii – również założono odejście od zawierania umów w województwie opolskim i lubuskim, a także dodatkowo w podlaskim i świętokrzyskim. Pomimo założeń łączna liczba podpisanych umów w omawianym okresie we wszystkich czterech wskazanych wyżej regionach wyniosła 7. Zgodnie z założeniami map potrzeb zdrowotnych najmniejsze problemy z centralizacją świadczeń onkologicznych w analizowanych zakresach zaobserwowano w województwie lubelskim, małopolskim oraz pomorskim.

Podsumowanie

Jak wskazano w opisie problemu zarządzania podażą wybranych usług onkologicznych, podkreśla się obecnie konieczność dążenia do centralizacji nadmiernie rozproszonych, a także nieefektywnych terapeutycznie i ekonomicznie ośrodków chirurgii onkologicznej. Wskazane w formie centralizacji kierunki zmian dają pacjentom lepszy dostęp do leczenia, a jednocześnie umożliwiają sprawniejszą koordynację procesu diagnozy i terapii. Obraz ukazany w przeprowadzonej analizie porównawczej prognoz Ministerstwa Zdrowia z 2015 roku oraz stan faktyczny związany z centralizacją ośrodków realizujących świadczenia chirurgiczne w odniesieniu do pacjentów onkologicznych w 2018 roku wskazują jednoznacznie, że pozostało jeszcze wiele do zrobienia. Podsumowując, należy stwierdzić, że założona hipoteza badawcza została pozytywnie zweryfikowana. Warto dodatkowo podkreślić, że obecnie na rynku publicznym zauważalny jest zwrot w kierunku centralizacji radykalnego leczenia onkologicznego, jednak zmiany te zachodzą w tempie znacznie wolniejszym, niż wynikało to z założeń map potrzeb zdrowotnych stanowiących instrument pomocny dla NFZ w procesie kontraktowania świadczeń zdrowotnych.

Literatura

All.Can (2017). *Poprawa efektywności i stabilności opieki onkologicznej. Rekomendacje dla Polski*. Raport Inicjatywy All.Can. Pobrano z: http://www.all-can.org/wp-content/uploads/2017/06/raport-All.Can-Rekomendacje-dla-Polsk.pdf (5.02.2018).

Baird, G., Flynn, R., Baxter, G., Donnelly, M., Lawrence, J. (2008). Travel time and cancer care: an example of the inverse care law? *Rural and Remote Health*, *8*, 1–10.

Fundacja Onkologia 2025 (2014). *Systemy opieki onkologicznej w wybranych krajach*. Raport EY na zlecenie Fundacji Onkologia 2025. Pobrano z: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Raport_EY/$FILE/Raport_system_opieki_onkologicznej_2014.pdf (5.02.2018).

Kalberczyk, W., Brzozowski, S. (2015). *Stan dostępności do leczniczych świadczeń onkologicznych w Polsce – analiza i rekomendacje.* Raport przygotowany dla Polskiego Towarzystwa Onkologicznego. Pobrano z: http://docplayer.pl/5007454-Stan-dostepnosci-do-leczniczych-swiadczen-onkologicznych-w-polsce-analiza-i-rekomendacje.html (5.02.2018).

Ke, K.M., Hollingworth, W., Ness, A.R. (2012). The costs of centralisation: a systematic review of the economic impact of the centralisation of cancer servicesecc. *European Journal of Cancer Care*, *21*, 158–168.

Maciejczyk, A. (2016). *Wykorzystanie regionalnych Map potrzeb zdrowotnych z zakresu onkologii przy planowaniu rozwoju systemu ochrony zdrowia w województwie*. Ekspertyza. Pobrano z: http://www.mpz.mz.gov.pl/wp-content/uploads/sites/4/2016/11/ekspertyza_mapy_potrzeb_onkologia.pdf.

Ministerstwo Zdrowia (2018a). *Mapa potrzeb zdrowotnych w zakresie onkologii dla Polski*. Pobrano z: http://www.mz.gov.pl/wp-content/uploads/2015/12/MPZ_onkologia_Polska.pdf (5.02.2018).

Ministerstwo Zdrowia (2018b). *Mapy potrzeb zdrowotnych w zakresie onkologii dla województw*. Pobrano z: http://www.mpz.mz.gov.pl/mapy-potrzeb-zdrowotnych (5.02.2018).

NIK (2018). *Dostępność i efekty leczenia nowotworów*. Najwyższa Izba Kontroli. Warszawa, 30 stycznia 2018 r. Pobrano z: https://www.nik.gov.pl/plik/id,15932,vp,18449.pdf (5.02.2018).

Obwieszczenie (2017). Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 15 września 2017 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. DzU 2017, poz. 1938.

PTO (2015). *Stan dostępności do leczniczych świadczeń onkologicznych w Polsce – analiza i rekomendacje*. Raport Polskiego Towarzystwa Onkologicznego. Pobrano z: https://pto.med.pl/aktualnosci/aktualnosci/analiza_kondycji_polskiej_onkologii_z_punktu_widzenia_lekarzy_specjalistow (5.02.2018).

Stitzenberg, K.B., Sigurdson, E.R., Egleston, B.L., Starkey, R.B., Meropol, N.J. (2009). Centralization of Cancer Surgery: Implications for Patient Access to Optimal Care. *Journal of Clinical Oncology*, *27*, 4671–4678.

Ustawa (2004). Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. DzU 2004, nr 210, poz. 2135.

EVALUATION OF THE ACCURACY OF HEALTHCARE MAPS FORECASTS IN THE CONTEXT OF SUPPLY MANAGEMENT OF SELECTED SERVICES IN HEALTH CARE

Abstract

The main purpose of this study is to evaluate the accuracy of healthcare maps forecasts in the context of supply management of selected oncological health services in health care. The article presents data of the National Health Fund on the number of contracts for the implementation of surgical services in oncology in 2018 in relation to the forecasts of the Ministry of Health from 2015. As demonstrated in the analysis, the greatest problems in the centralization of surgical oncological treatment services are observed in the field of plastic surgery and maxillofacial surgery. In addition, the results of the analysis indicate a differentiated picture of the problem in individual regions. The largest problems with the centralization of oncological services in the analyzed ranges were observed in the Lubuskie and Opolskie voivodships.

Keywords: supply of health services, healthcare maps, oncology, centralization

JEL codes: I11, I18

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-22

Jakub Sukiennik*
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Nauk Ekonomicznych

PRZEKSZTAŁCENIA INSTYTUCJONALNE NA RYNKU NARKOTYKÓW W POLSCE W LATACH 1920–1930

STRESZCZENIE

Niniejszy artykuł jest próbą przedstawienia zmian instytucjonalnych na rynku narkotyków w Polsce w latach 1920–1930. W związku z tym, że narzędzia analityczne, którymi dysponuje ekonomia, nie są dobrze dopasowane do analizy dynamicznych procesów, w artykule zostaną wykorzystane koncepcje, które mają umożliwić wyjaśnienie przebiegu zmian prawnych na rynku narkotyków w Polsce w pierwszej części okresu międzywojennego. Sięgnięto zatem do koncepcji grup interesu pochodzącej z nowej nowej ekonomii instytucjonalnej. Celem artykułu jest krótkie omówienie przekształceń przepisów prawnych na rynku narkotyków w Polsce w latach 1920–1930, a także odpowiedź na pytanie, jakie czynniki mogły odpowiadać za dany kierunek zmian instytucjonalnych.

Słowa kluczowe: dobra niekorzystnie społecznie, rynek narkotyków, regulacja, nowa ekonomia instytucjonalna

* Adres e-mail: jakub.sukiennik@ue.wroc.pl

Wprowadzenie

Obecnie narkotyki uważa się za dobra niekorzystne społecznie, tj. ich konsumpcja uznawana jest za niezdrową, działającą degradująco wobec jednostki i kreującą efekty niepożądane dla społeczeństwa – koszty społeczne. Koszty tego rodzaju to bezpośrednie oraz pośrednie straty spowodowane konsumpcją, produkcją i wymianą tych dóbr, ponoszone także przez osoby niebiorące udziału w powyższych procesach. Powstawanie kosztów społecznych jest argumentem na rzecz interwencji państwa, która na rynku narkotyków może przybierać różne formy, np. prohibicji, dekryminalizacji, depenalizacji, legalizacji czy redukcji szkód. Czynnikami uwarunkowującymi podjęcie i kontynuowanie interwencji państwowej na rynkach dóbr niekorzystnych społecznie są:

– zaistnienie problemu o szerokiej skali oddziaływania – w innym przypadku koszty zaprojektowania i wdrożenia regulacji oraz utrzymania aparatu kontrolnego mogą być zbyt wysokie;
– skuteczność zaimplementowanych działań – rzeczywiste zmniejszenie skali oddziaływania danego problemu lub kosztów wynikających z jego istnienia w danym przedziale czasu;
– przewaga korzyści nad kosztami wdrożenia i utrzymania regulacji w danym okresie.

Celem artykułu jest identyfikacja przesłanek decydujących o wprowadzeniu regulacji na rynku narkotyków w Polsce w latach 20. XX wieku i ich późniejszych przekształceń. Dodatkowym zmierzeniem jest próba odpowiedzi na pytanie, czy wprowadzone przepisy przyczyniły się do zakłóceń w obrębie systemu instytucjonalnego.

1. *Path dependence*, instytucje, system instytucjonalny, grupy interesu

W pierwszej kolejności należy zauważyć, że w literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele interpretacji terminów instytucji, które są różnorako rozumiane przez autorów (Kingston, Caballero, 2009, s. 151–152). Mimo to do najczęściej przytaczanych należy definicji przedstawiona przez Northa (1991, s. 3), który stwierdził, że są to zasady gry w społeczeństwie, lub bardziej formalnie, tworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie działania. W rezultacie budują one strukturę bodźców w sferze wymiany międzyludzkiej, politycznej, społecznej i ekonomicznej.

Przekształcenia instytucjonalne kształtują natomiast sposób ewolucji społeczeństw w czasie i stanowią klucz do zrozumienia przemian historycznych. Instytucje formalne to zapisane reguły, np. konstytucja, normy prawne, prawa własności. Z kolei do instytucji nieformalnych możemy zaliczyć sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje, religie oraz zasady postępowania wynikające z dziedzictwa kulturowego. Instytucje tego rodzaju kształtują się historycznie, dotyczy to także wiedzy, wartości i innych czynników wpływających na ludzkie działania. Należy również zaznaczyć, że instytucje to – oprócz formalnych i nieformalnych ograniczeń – także sposoby ich egzekwowania (North, 1991, s. 97–98).

Koncepcja *path dependence* polega natomiast na identyfikowaniu związku między decyzjami podjętymi w przeszłości i stanem obecnym oraz przyszłym. Jest to analiza, która wyjaśnia aktualny układ instytucjonalny, będący rezultatem odległych czasowo przyczyn i z jakichś powodów reprodukowany. Warunkiem mówienia o *path dependence* jest zidentyfikowanie sekwencji o charakterze przyczynowo-skutkowego ciągu o własnościach deterministycznych. Ścieżka zależności powstaje wówczas, gdy zdarzenia z początku sekwencji mają istotny wpływ na jej późniejszy przebieg, a te zachodzące po jakimś czasie mają mniejsze znaczenie (Dzionek-Kozłowska, 2009; Gwosdz, 2004; Kwaśnicki, 2003; Sukiennik, 2017a). Można wyróżnić dwa rodzaje ścieżek (Gwosdz, 2004, s. 440–443):

– ścieżki samowzmacniające, którym specyficzne wydarzenie nadało kierunek i po pewnym czasie jego zmiana jest trudna,
– ścieżki reakcyjne będące sekwencjami czasowo uporządkowanych i przyczynowo-skutkowych wydarzeń, w których każde z nich jest reakcją na poprzednie i przyczyną następnych.

System instytucjonalny jest definiowany jako kombinacja zróżnicowanych instytucji formalnych, które mogą zmieniać się w czasie jednego pokolenia oraz nieformalnych przekształcających się przez wiele generacji (Sukiennik, Dokurno, Fiedor, 2017). Równowaga instytucjonalna oznacza stan, w którym koszty transakcyjne są na możliwie niskim poziomie, nawet pomimo krótkookresowych nierównowag na poszczególnych rynkach (Wilkin, 2011). Równowaga ta może zostać osiągnięta lub zaburzona poprzez zmiany instytucjonalne.

Po pierwsze, przekształcenia przepisów mogą następować spontanicznie, na skutek zapotrzebowania zgłaszanego przez społeczeństwo – wówczas powinny być zgodne z instytucjami nieformalnymi (Kingston, Caballero, 2009, s. 170–171).

W takim przypadku aktorzy polityczni i społeczeństwo identyfikują oraz definiują problemy społeczne, które uznane za takie, mogą zostać objęte regulacją. Problemy społeczne przyciągają uwagę szerokiej opinii publicznej, urzędników, agend państwowych, działaczy społecznych, ekspertów, polityków i naukowców, są postrzegane jako zagrożenie, a w ich rozwiązanie angażują się wyżej wymienione podmioty. Koszty istnienia tego rodzaju problemów są wysokie (Sukiennik, 2017b, s. 12).

Po drugie, zmiany przepisów mogą być wprowadzane, ponieważ występują niedoskonałości rynku, i/lub popyt na nie skutecznie zgłaszają grupy interesu, które dążą do uzyskania określonych korzyści (Borkowska, 2013, s. 200; Olson, 1965, s. 14–15). W takim przypadku przepisy są projektowane i implementowane przez legislatora, grupy interesu, co powoduje, że mogą być one niezgodne z instytucjami nieformalnymi (Pejovich, 1999, s. 173). Potwierdza to opinia Brola i Czetwertyńskiego (2013), którzy są zdania, że istnienie grup interesu wpisane jest w ludzką naturę, w ten sposób jednostki tworzą bowiem więzi i starają się maksymalizować korzyści ekonomiczne, społeczne lub polityczne.

Harmonizacja działania instytucji formalnych i nieformalnych zwiększa przewidywalność interakcji międzyludzkich. Innymi słowy, wysokiej jakości instytucje formalne redukują koszty transakcyjne i przyczyniają się do wzrostu stabilności systemu instytucjonalnego.

2. Regulacje rynku narkotyków w Polsce w latach 1920–1930

Początkowo konsumpcja narkotyków w Polsce nie była przedmiotem szerszego zainteresowania. Świadczy o tym data wydania pierwszej polskiej publikacji naukowej na ten temat, która pojawiła się w 1878 roku, oraz sporadyczne doniesienia o ich zażywaniu. Według Frieske i Sobiecha (1987) informacje te były legendami bądź wzmiankami kronikarzy i historyków. Inni badacze twierdzą, że użytkowanie narkotyków przed I wojną światową w Polsce nie było niczym nowym, jednak skupiało się głównie w środowiskach artystycznych i medycznych (Abucewicz, 2005, s. 85; Bielewicz, 1988, s. 17; Cekiera, 1985, s. 78; Lewicki, 1987, s. 9). Problem narkotyków – jako problem społeczny – w Polsce do lat 20. XX wieku nie istniał.

Na początku drugiej dekady XX wieku przyjęto ustawę regulującą handel i wytwarzanie środków odurzających, tj. ustawę w przedmiocie substancji i przetworów odurzających podpisaną w 1923 r. Na mocy 1 art. zabraniano: „wytwarzania,

przeróbki, przywozu i wywozu, przechowywania, handlu oraz wszelkiego w ogóle obiegu opium surowego, opium leczniczego, opium do palenia i jego odpadków, haszyszu, morfiny, kokainy, heroiny (...)". Przepisy ustawy określały także odpowiedzialność karną za naruszenie jej postanowień, szczególnie gdy motywem działania była chęć osiągnięcia zysku (Ustawa, 1923).

W późniejszym czasie przyjęto rozporządzenie w sprawie rozdziału kompetencji Ministra Zdrowia Publicznego (Rozporządzenie, 1924a). W 1927 roku Polska przystąpiła do konwencji genewskiej, której postanowienia miały prowadzić do zmniejszenia produkcji i wyrobu substancji odurzających (Konwencja, 1927). W niecałe trzy lata po przyjęciu konwencji podpisano rozporządzenie o uznaniu eteru etylowego i jego mieszanin za szczególnie niebezpieczne dla zdrowia, co spowodowało objęcie eteru postanowieniami ustawy z 1923 roku (Rozporządzenie, 1928a). Przyjęto też rozporządzenie o detalicznej sprzedaży substancji odurzających, precyzujące zasady sprzedaży detalicznej oraz określające podmioty uprawnione do jej prowadzenia (Rozporządzenie, 1929).

W okresie 1920–1930 wprowadzono więc liczne przepisy dotyczące narkotyków, jednak realność problemów związanych z ich konsumpcją potwierdziła się dopiero po II wojnie światowej, przy czym pewne informacje o problemie narkotyków pojawiały się już w latach 30. Przykładowo w dzienniku „Rzeczpospolita" z 15 sierpnia 1929 roku podano informacje o liczbie osób regularnie zażywających narkotyki i eter, która wyniosła około 15 tys. mieszkańców Warszawy (Abucewicz, 2012, s. 99). Sprawozdania polskich zakładów psychiatrycznych z przełomu lat 20. i 30. zawierają dane o rosnącej liczbie leczonych narkomanów: w 1928 roku – 85 osób, w 1929 roku – 109, w 1930 i 1931 roku – około 130 osób (Łuczak, 2004, s. 38).

3. Proces przekształceń instytucjonalnych

Sejmowa Komisja Zdrowia Publicznego uzasadniała potrzebę wprowadzenia pierwszej ustawy narkotykowej w Polsce, odwołując się do negatywnych skutków narkomanii. W latach 20. brakowało jednak doniesień o zagrożeniu ze strony tego zjawiska. Dopiero w kolejnym dziesięcioleciu badacze debatowali nad tym, czy narkomania jest problemem społecznym (Abucewicz 2005, 2012; Frieske, Sobiech, 1987). Inne stanowisko przyjmował Lewicki (1987), który twierdził, że narkomania stanowiła istotny i dotkliwy problem społeczny wymagający uwagi państwa

i skutecznej profilaktyki. Bardziej wiarygodny wydaje się jednak fakt, że Polska miała obowiązek uchwalenia ustawy, ze względu na przyjęcie postanowień traktatu wersalskiego, co podkreślała ta sama Komisja Zdrowia Publicznego. Wprowadzenie przepisów było następstwem przystąpienia Polski do konwencji haskiej, która w art. 9 zobowiązywała do ustanowienia regulacji mających na celu ograniczenie fabrykacji, sprzedaży i użycia środków odurzających (Oświadczenie, 1923). Można przypuszczać, że decydującą rolę w tworzeniu ustawy odegrało podpisanie traktatu wersalskiego, który w art. 295 zawierał postanowienia konwencji haskiej z 1912 roku (Traktat, 1920).

Próba wyjaśnienia przyczyn wprowadzenia pierwszej polskiej ustawy narkotykowej, a także zmian instytucjonalnych w latach 20. z perspektywy koncepcji grup interesu jest bezzasadna, ponieważ aż do lat 30. nie pojawiły się żadne grupy zainteresowane problemem narkotyków – za wyjątkiem państwa. Pierwsze regulacje były pochodną aktywności Polski na arenie międzynarodowej, a samo przyjęcie postanowień traktatu wersalskiego było czynnikiem inicjującym ścieżkę rozwoju regulacji na rynku narkotyków w Polsce. W późniejszym czasie wprowadzono dużo przepisów wykonawczych, które uzupełniały ustawę i uszczegóławiały zadania resortów. Należy jednak zaznaczyć, że w 1928 roku w całym kraju hospitalizowano zaledwie 85 narkomanów, a ich liczba do 1933 roku wzrosła do 295 (Bielewicz, 1988, s. 17). Może to sugerować symboliczne działania (ich bezpośrednim efektem jest przekazanie informacji o intencjach legislatora) w aspekcie narkomanii. Można przypuszczać, że przyczyną wprowadzenia ustawy z 1923 roku były zobowiązania polityczne.

Podobnie wyglądała kwestia konsumpcji eteru, która początkowo nie cieszyła się zainteresowaniem lekarzy. Sytuacja nie uległa zmianie nawet po podpisaniu rozporządzenia o uznaniu eteru etylowego za szczególnie niebezpieczne dla zdrowia. Przyjęcie tego rozporządzenia mogło być pochodną działań MSZ mających na celu zaprzestanie przemytu eteru z Niemiec. Przyjęto też przepisy zakazujące handlu i produkcji eteru bez zezwolenia (Bielewicz, 1988, s. 23–38). Wydaje się zatem, że wdrożenie regulacji może poprzedzać wystąpienie problemu społecznego, jeżeli istnieją ważne przesłanki.

Przedstawione informacje wskazują, że w procesie formowania przepisów na rynku narkotyków w Polsce w latach 1920–1930 dominującym czynnikiem były powiązania gospodarcze i polityczne. Właściwości uzależniające substancji oraz konsekwencje ich nadużywania nie były powodem wprowadzenia regulacji. Analiza

porównawcza międzynarodowych konwencji i przepisów krajowych dotyczących narkotyków wykazała, że charakteryzowały się one dużą zbieżnością:

- przyjęcie ustawy z 1923 roku wynikało z konwencji z 1912 roku[1], ratyfikowanej przez Polskę w 1922 roku, z kolei przyjęcie tej konwencji było wymuszone przez podpisanie traktatu wersalskiego[2];
- rozporządzenie Ministra Skarbu o postępowaniu celnym, wprowadzające wymóg posiadania zezwolenia na sprowadzanie i wywóz środków odurzających (Rozporządzenie, 1924b), mogło być rezultatem art. 10 konwencji opiumowej (Oświadczenie, 1923); w 1925 roku określono także szczegółowy sposób postępowania przy ubieganiu się o pozwolenia na przywóz i wywóz substancji i przetworów odurzających (Rozporządzenie, 1925);
- rozporządzenie MSW i MS w porozumieniu z Min. Skarbu, Przemysłu i Handlu oraz Spraw Wojskowych o substancjach i przetworach odurzających z 1928 roku (Rozporządzenie, 1928b), które uszczegółowiało przepisy ustawy z 1923 roku, mogło wynikać z konwencji genewskiej[3];
- rozporządzenie o detalicznej sprzedaży substancji i przetworów odurzających z 1929 roku (Rozporządzenie, 1929) mogło być rezultatem art. 2 i 5 konwencji genewskiej[4];

[1] Art. 1: Mocarstwa układające się wydadzą ustawy lub przepisy skuteczne w celu kontroli produkcji i rozdziału opjum surowego, o ile istniejące już ustawy lub przepisy nie uregulowały tej sprawy. Art. 9: Mocarstwa układające się wydadzą ustawy lub przepisy farmaceutyczne, zmierzające do ograniczenia fabrykacji, sprzedaży i użycia morfiny, kokainy i soli jedynie do celów lekarskich i innych uprawionych, o ile ustawy lub przepisy istniejące nie uregulowały już tej sprawy. Mocarstwa w porozumieniu wzajemnym będą dążyły do przeszkodzenia w użytkowaniu tych przetworów dla wszelkich innych celów (Oświadczenie, 1923).

[2] Art. 295: Te z Wysokich Układających się Stron, które nie podpisały dotychczas lub po podpisaniu nie ratyfikowały jeszcze Konwencji co do opjum, podpisanej w Hadze 23 stycznia 1912 r., wyrażają zgodę na uprawomocnienie się Konwencji i w tym celu wydadzą konieczne ustawy w czasie możliwie najkrótszym, najpóźniej zaś w 12 miesięcy od uzyskania przez niniejszy Traktat mocy obowiązującej (Traktat, 1920).

[3] Art. 6: Strony układające się będą kontrolowały wszystkich, którzy wyrabiają, wywożą, sprzedają, rozdają i wywożą substancje, do których odnosi się rozdział niniejszy, budynki, w których osoby te uprawiają rzeczony przemysł lub handel. (…) (Konwencja, 1927).

[4] Art. 2: Strony układające się zobowiązują się wydawać ustawy lub przepisy, o ile tego jeszcze nie uczyniły, w celu skutecznej kontroli produkcji i rozdziału i wywozu opjum surowego; zobowiązują się również perjodycznie sprawdzać i wzmacniać w miarę, jak się to okaże koniecznym, ustawy i przepisy w tym przedmiocie wydane na zasadzie art. 1 konwencji Haskiej lub obecnej konwencji. Art. 5: Strony układające wydadzą ustawy lub przepisy skuteczne, zmierzające do ograniczenia wyrobu, wywozu, sprzedaży, rozdawania, wywozu i użycia substancyj, do których odnosi się rozdział niniejszy,

– w latach 1928 (Rozporządzenie, 1928c), 1930 (Rozporządzenie, 1930) wydawano rozporządzenia o uznaniu niektórych substancji za wywołujące szkodliwe skutki dla zdrowia. Wprowadzanie tych przepisów mogło być spowodowane przyjęciem konwencji genewskiej – art. 10. Stwierdzano w nim bowiem, że jeżeli Komitet Ekspertów uzna, iż jakikolwiek środek odurzający może mieć równie szkodliwe skutki dla zdrowia, a nie został wcześniej wymieniony w konwencji, zostaje natychmiast objęty jej postanowieniami (Konwencja, 1927).

Można więc uważać, że przekształcenia instytucjonalne na rynku narkotyków w Polsce w pierwszej części okresu międzywojennego były następstwem przystąpienia do Ligii Narodów i treści konwencji międzynarodowych. Dopiero w drugiej kolejności było to związane ze szkodliwością użytkowania środków odurzających, które nie stanowiły przedmiotu debaty publicznej czy eksperckiej i nie był to problem społeczny. Aktywność ustawodawcza Polski mogła mieć na celu przekazanie komunikatu, że Polska z powagą odnosi się do członkostwa w Lidze Narodów.

Podsumowanie

Przyjęte przepisy prawne dotyczące narkotyków w Polsce w latach 1920–1930 mogły zapoczątkować ścieżkę rozwoju regulacji w naszym kraju. Wydaje się, że większość z nich została wdrożona przedwcześnie i wynikała wyłącznie z porozumień międzynarodowych, a nie potrzeby realnych działań.

Analiza przepisów prawnych pozwala twierdzić, że przyjęte regulacje miały oddziaływać na stronę podażową. Regulacje te mogły jednak prowadzić do powstawania bariery finansowej, która w zamierzeniu mogłaby pełnić funkcję czynnika chroniącego przed uzależnieniem i przyczyniać się do zaprzestania używania narkotyków. Wprowadzenie przepisów doprowadziło jednak do niezamierzonych i negatywnych efektów. Po pierwsze, morfina, heroina, kokaina czy alkohol były zastępowane tańszym eterem, którego konsumpcja stanowiła większe zagrożenie niż użytkowanie narkotyków. Problem ów próbowano później rozwiązać, kiedy na mocy rozporządzenia ustawa z 1923 roku objęła eter postanowieniami. Co więcej, powyższy proces wskazuje na to, że samo pojęcie narkotyku zmienia się w czasie

wyłącznie do celów lekarskich i naukowych. Strony będą współpracowały dla przeszkodzenia użytkowaniu tych substancyj do wszelkich innych celów (Konwencja, 1927).

i nie da się uchwycić chwili, w której dana substancja powinna zostać wprowadzona na listę środków uważanych za narkotyk.

Po drugie, zakaz wytwarzania i obrotu narkotyków przyczynił się do powstania w latach 30. czarnego rynku, którego istnienie potwierdzają informacje o łamaniu prawa przez lekarzy i aptekarzy (Milewski, 2002, s. 99, 106). Można twierdzić, że regulacja oznaczająca zakaz produkcji i sprzedaży dóbr, na które zgłaszany jest popyt, będzie prowadziła do zwiększonego zainteresowania produkcją substytutów, a także do rozwoju czarnego rynku. Nie można jednak odmówić racji słusznej intencji legislatora próby symbolicznych działań na rzecz zaszczepienia instytucji nieformalnych w społeczeństwie w zakresie szkodliwości narkotyków. Mimo to wprowadzenie do systemu instytucjonalnego przepisów formalnych, przy braku instytucji nieformalnych w związku z narkotykami, doprowadziło do negatywnych efektów. Co prawda, równowaga systemu instytucjonalnego nie została zaburzona ze względu na brak instytucji nieformalnych. Jednak w długim okresie próba przeszczepiania instytucji formalnych z krajów, w których problem narkotyków miał status problemu społecznego (USA), a instytucje nieformalne funkcjonowały, doprowadziła do wielu zaburzeń zarówno w obrębie systemu instytucjonalnego w Polsce.

Literatura

Abucewicz, M. (2005). Narkomania w Polsce jako problem społeczny w perspektywie konstruktywistycznej – część pierwsza: okres międzywojenny. *Alkoholizm i Narkomania*, *3* (18), 79–107.

Abucewicz, M. (2012). *Narkomania – problem w perspektywie konstruktywistycznej*. Warszawa: Instytut Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji Wydziału Stosowanych Nauk Społecznych i Resocjalizacji Uniwersytetu Warszawskiego.

Bielewicz, A. (1988). Narkomania w dwudziestoleciu międzywojennym. *Alkoholizm i Narkomania*, *1*, 17–58.

Borkowska, B. (2013). Regulacja – wartości – ramy instytucjonalne. *Ekonomia*, *4* (25), 197–209.

Brol, M., Czetwertyński, S. (2013). Grupy interesów w społeczeństwie sieciowym. *Ekonomia i Prawo*, *2* (12), 309–319. DOI: http://dx.doi.org/10.12775/EiP.2013.024.

Cekiera, C. (1985). *Toksykomania*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Dzionek-Kozłowska, J. (2009). Transformacja ustrojowa z perspektywy koncepcji path dependence. *Ekonomia 3. Mikroekonomia i Ekonomia Instytucjonalna. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *74*, 213–227.

Frieske, K., Sobiech, R. (1987). *Narkomania – interpretacje problemu społecznego*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych.

Gwosdz, K. (2004). Koncepcja zależności od ścieżki (path dependence) w geografii społeczno- ekonomicznej. *Przegląd Geograficzny*, *4* (76), 433–456.

Kingston, C., Caballero, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, *2* (5), 151–180.

Kwaśnicki, W. (2003). Skanalizowane ścieżki rozwoju przemysłu. W: *Symulacja systemów gospodarczych* (s. 93–120). Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.

Lewicki, J. (1987). Zarys historii lecznictwa narkomanii w Polsce w latach międzywojennych 1918–1939. *Zeszyty Problemowe Narkomanii*, *2*, 9–16.

Łuczak, E. (2004). *Przemiany w rozwoju zjawiska narkomanii*. Pułtusk: Wyższa Szkoła Humanistyczna.

Milewski, S. (2002). *Ciemne sprawy międzywojnia*. Warszawa: Wydawnictwo Iskry.

North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, *1* (5), 97–112.

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Pejovich, S. (1999). The Effect of Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development. *Journal of Markets and Mortality*, *2*, 164–181.

Sukiennik, J. (2017a). Path dependence – proces przekształceń instytucjonalnych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *493*, 163–173. DOI: 10.15611/pn.2017.493.12.

Sukiennik, J. (2017b). Ustawa z 10.06.2010 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej, prawa i ekonomii. *Przegląd Prawa Publicznego*, *4*, 10–36.

Sukiennik, J., Dokurno, Z., Fiedor, B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju. *Ekonomista*, *2*, 121–143.

Wilkin, J. (2011). Institutional equilibrium. What is about and what is its role in the economy? *Economics*, *3*, (15), 26–37.

Akty prawne

Konwencja (1927). Konwencja międzynarodowa dotycząca opjum. DzU 1927, nr 108, poz. 920.

Oświadczenie (1923). Oświadczenie Rządowe z dnia 30 grudnia 1922 r. w przedmiocie przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Międzynarodowej Konwencji Opjumowej, podpisanej w Hadze dnia 23 stycznia 1912 r. i do protokółu zamknięcia III Konferencji Opjumowej, podpisanego w Hadze dnia 25 czerwca 1914 r. DzU 1923, nr 9, poz. 55; DzU 23.9.55.

Rozporządzenie (1924a). Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 18 stycznia 1924 r. w przedmiocie rozdziału kompetencji Ministra Zdrowia Publicznego. DzU 1924, nr 9, poz. 86.

Rozporządzenie (1924b). Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 30 kwietnia 1924 r. w przedmiocie uzupełnienia paragrafu 6 rozporządzenia z dnia 13 grudnia 1920 r. o postępowaniu celnem. DzU 1924, nr 39, poz. 420.

Rozporządzenie (1925). Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Ministra Sprawiedliwości w porozumieniu z Ministrem Skarbu z dnia 20 stycznia 1925 r. o trybie postępowania przy przywozie i wywozie substancyj i przetworów odurzających. DzU 1925, nr 15, poz. 98.

Rozporządzenie (1928a). Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych z dnia 22 lutego 1928 r. o uznaniu eteru etylowego i jego mieszanin za szczególnie niebezpieczne dla zdrowia. DzU 1928, nr 43, poz. 443.

Rozporządzenie (1928b). Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Ministra Sprawiedliwości w porozumieniu z Ministrami: Skarbu, Przemysłu i Handlu oraz Spraw Wojskowych z dnia 1 marca 1928 r. o substancjach i przetworach odurzających. DzU 1928, nr 52, poz. 499.

Rozporządzenie (1928c). Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu z dnia 31 maja 1928 r. o uznaniu niektórych substancyj i przetworów odurzających za wywołujące szkodliwe skutki dla zdrowia. DzU 1928, nr 72, poz. 650.

Rozporządzenie (1929). Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych z dnia 20 maja 1929 r. o detalicznej sprzedaży substancyj i przetworów odurzających. DzU 1929, nr 48, poz. 402.

Rozporządzenie (1930). Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu z dnia 15 marca 1930 r. o uznaniu niektórych substancyj i przetworów odurzających za wywołujące szkodliwe skutki dla zdrowia. DzU 1930, nr 36, poz. 304.

Traktat (1920). Traktat pokoju między mocarstwami sprzymierzonemi i skojarzonemi i Niemcami, podpisany w Wersalu dnia 28 czerwca 1919 r. DzU 1920, nr 35, poz. 200.
Ustawa (1923). Ustawa z dnia 22 czerwca 1923 r. w przedmiocie substancji i przetworów odurzających. DzU 1923, nr 72, poz. 559.

INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS ON THE DRUG MARKET IN POLAND IN THE YEARS 1920–1930

Abstract

This article is an attempt to present institutional changes on the drug in Poland in the years 1920–1930. Due to the fact that the analytical tools at the disposal of the economy are not well suited to the analysis of dynamic processes – the article will use concepts that are intended to explain the course of legal changes on the drug market in Poland in the first part of the interwar period. The article uses the concepts of new institutional economics such as interest groups. The aim of the article is to discuss about institutional transformations on the drug market in Poland in the years 1920 – 1930, as well as the answer to the question what factors could be responsible for a given direction of institutional changes.

Keywords: drug market, regulation, new institutional economics

JEL code: D02

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-23

Stanisław Swadźba*
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Ekonomii

KRAJE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ. OD TRANSFORMACJI I INTEGRACJI DO GLOBALIZACJI

STRESZCZENIE

Przedmiotem rozważań jest pokazanie zmian, jakie zaszły w poziomie globalizacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) w kontekście dwóch innych ważnych procesów społeczno-gospodarczych ostatnich dekad: transformacji systemowej i integracji gospodarczej. Poprzedza je opis zakresu badań i metody badawczej. W kolejnych punktach przedstawiono aktualny stopień globalizacji poszczególnych krajów oraz zmiany w jej poziomie w latach 1990–2017. W ostatniej części omówiono wpływ transformacji systemowej i integracji z Unią Europejską na poziom globalizacji krajów EŚW oraz wzajemne powiązania między nimi. W podsumowaniu przedstawiono wnioski wynikające z przeprowadzonych badań.

Słowa kluczowe: kraje Europy Środkowo-Wschodniej, transformacja systemowa, integracja gospodarcza, globalizacja

* Adres e-mail: stanislaw.swadzba@ue.katowice.pl

Wprowadzenie

Jednym z głównych procesów społeczno-ekonomicznych w gospodarce światowej przełomu XX i XXI wieku jest globalizacja. Nie mniej ważna, zwłaszcza w przypadku Europy, jest integracja gospodarcza. W przypadku Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) należałoby wymienić jeszcze jeden, a mianowicie transformację systemową. Te trzy procesy, tzw. triada, miały bez wątpienia ogromny wpływ na ich rozwój w minionych latach oraz zadecydowały o ich dzisiejszej pozycji, nie tylko w Europie, lecz także na świecie.

Powyższe zagadnienia są przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu. Celem artykułu jest pokazanie stopnia globalizacji krajów EŚW oraz zmian, jakie zaszły w jej poziomie od początku lat 90. XX wieku w kontekście transformacji systemowej oraz procesu integracji z Unią Europejską (UE).

1. Zakres badań i metoda badawcza

Badaniami objęto 11 krajów EŚW, a mianowicie: Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry. Są to tzw. kraje postsocjalistyczne (dawne kraje socjalistyczne). Po II wojnie światowej funkcjonował tam system gospodarki centralnie planowanej. Na przełomie lat 80. i 90. rozpoczęła się tam transformacja systemowa, przez którą rozumiemy proces przechodzenia od gospodarki centralnie-planowanej i niedemokratycznej do gospodarki rynkowej i demokratycznej. W krajach tych rozpoczął się również proces integracji z UE. Stosunkowo szybko dostosowały się do wymogów unijnych i zostały członkami UE. W pierwszej kolejności uczyniły to: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry (1.05.2004), następnie Bułgaria i Rumunia (1.01.2007), a jako ostatnia Chorwacja (1.07.2013). Obecnie w stosunku do tych krajów używa się określenia: nowe kraje UE[1]. Ze względu na ich specyfikę oraz liczbę stosuje się także skrót: UE-11. Zakres czasowy badań to lata 1990–2017.

Do określenia poziomu globalizacji wykorzystano opracowany przez Konjunktforschungsstelle w 2002 roku KOF Index of Globalization. Został on skon-

[1] To określenie jest jednak nieco szersze. W skład „nowych" krajów członkowskich UE wchodzi bowiem również Cypr i Malta. Te kraje, łącznie z 8 wymienionymi wcześniej krajami EŚW, przystąpiły do UE 1 maja 2004 r., nie będą jednak przedmiotem naszych rozważań. Nie tylko, że nie należą do EŚW. Były to – w odróżnieniu od pozostałych – kraje demokratyczne o gospodarce rynkowej.

struowany przez Drehera (2006). Jest rokrocznie opracowywany i publikowany. Do określenia aktualnego poziomu globalizacji wykorzystano 2017 KOF Index of Globalization, a do pokazania zmian poprzednie indeksy. Było to możliwe, ponieważ powyższy indeks został opracowany również dla wcześniejszych lat. Tymi cechami nie odznaczają się inne indeksy globalizacji: Maastricht Globalisation Index (Figge, Martens, 2014), New Globalisation Index (Vujakovic, 2010) i inne (Martens, Castelli, De Lombaerde, Figge, Scholte, 2014).

Indeks KOF ma trzy wymiary, a mianowicie: globalizację ekonomiczną, globalizację społeczną oraz globalizację polityczną. W praktyce mamy do czynienia z ogólnym indeksem globalizacji oraz trzema subindeksami. Te cztery indeksy będą wykorzystane przy omawianiu aktualnego poziomu globalizacji krajów EŚW. Przy omawianiu zmian, jakie zaszły w analizowanym okresie, ograniczymy się do głównego indeksu. Każdy z szczegółowych indeksów jest obliczany na podstawie kilku wskaźników. Ponadto każdemu z nich przypisano określoną wagę[2].

Wybór indeksu KOF nie oznacza, że jest on pozbawiony jakichkolwiek wad. Jest – podobnie jak inne indeksy – krytykowany przez przeciwników pomiaru ilościowego globalizacji. Taki pomiar nie jest bez wad, ma jednak również zalety (zob. Zagóra-Jonszta, 2017). Autor, opowiadając się za pomiarem globalizacji, uznał, że w przypadku indeksu KOF tych wad jest najmniej, a zalet najwięcej.

2. Aktualny poziom globalizacji krajów EŚW (UE-11)

Najnowszy indeks globalizacji KOF (2017) oraz indeksy cząstkowe dla 11 krajów EŚW, a ponadto ich miejsce w rankingu wszystkich krajów zostały zawarte w tabeli 1.

Najbardziej zglobalizowanym krajem UE-11 w 2017 roku były Węgry, a kolejne dwa miejsca zajęły Czechy i Słowacja. Te trzy kraje znalazły się w pierwszej dwudziestce rankingu. Za nimi uplasowała się Chorwacja i Polska. Te kraje uzyskały ponad 80 punktów. Kolejne miejsce, już z mniejszą liczbą punktów, zajęła Estonia. Najniższe miejsce w tej grupie krajów zajęła Łotwa (41. miejsce).

[2] Szczegółowe informacje na temat metodologii obliczania wskaźnika zob. KOF.

Tabela 1. Indeksy globalizacji KOF (2017) krajów EŚW (UE-11)

Indeks globalizacji		Globalizacja ekonomiczna		Globalizacja społeczna		Globalizacja polityczna	
10. Węgry	86,55	7. Węgry	88,75	15. Chorwacja	85,29	23. Węgry	90,94
15. Czechy	84,88	10. Estonia	87,54	21. Słowacja	82,76	28. Rumunia	89,92
18. Słowacja	84,36	12. Słowacja	87,00	22. Czechy	82,19	33. Polska	88,82
24. Chorwacja	81,39	13. Czechy	86,90	23. Węgry	81,16	41. Czechy	85,88
25. Polska	81,32	21. Łotwa	82,80	25. Litwa	80,72	46. Bułgaria	83,95
28. Estonia	79,27	36. Słowenia	77,89	27. Polska	79,82	47. Chorwacja	83,93
32. Litwa	77,43	38. Bułgaria	77,18	39. Estonia	73,81	50. Słowacja	83,11
33. Słowenia	76,91	39. Polska	77,06	40. Słowenia	71,93	54. Słowenia	82,23
34. Bułgaria	76,89	44. Litwa	75,54	42. Bułgaria	71,34	69. Estonia	75,91
35. Rumunia	76,51	45. Chorwacja	75,37	43. Rumunia	70,97	73. Litwa	75,60
41. Łotwa	71,45	53. Rumunia	71,94	44. Łotwa	70,43	130. Łotwa	58,20

Źródło: KOF.

W rankingu globalizacji ekonomicznej pierwsze miejsce również zajęły Węgry (pierwsza dziesiątka). Zdecydowanie lepiej wypadła Estonia (drugie miejsce), W czołówce są też Słowacja, Czechy oraz – znacznie wyżej niż w ogólnym rankingu – Łotwa (piąte miejsce). Te kraje uzyskały ponad 80 punktów. Ostatnia w rankingu krajów UE-11 Rumunia zajęła 53. miejsce. W społecznym wymiarze globalizacji najwyższe miejsce osiągnęła Chorwacja, co z pewnością przyczyniło się do wysokiej pozycji tego kraju w ogólnym indeksie globalizacji. Relatywnie wysokie miejsce zajęła Litwa. Polska nieco wyżej w porównaniu z indeksem globalizacji ekonomicznej, ale niżej w porównaniu z indeksem ogólnym. Kraje UE-11 nie są w czołówce, lecz zajmują w miarę wysokie i zbliżone do siebie pozycje (od 15. do 44.). Najniższe miejsca kraje UE-11 zajmują w rankingu globalizacji politycznej. Najwyżej sklasyfikowane – na 23. miejscu – są Węgry, Rumunia na 28., a Polska na 33. Trzy kolejne kraje uplasowały się w piątej, a dwa następne w czwartej dziesiątce. Na końcu są kraje bałtyckie, w tym dopiero na 130. pozycji Łotwa. Niższa pozycja krajów EŚW w tym rankingu nie powinna być zaskoczeniem.

Relatywnie wysoka pozycja krajów EŚW w rankingach globalizacji wynika z czynników zewnętrznych, na które kraje te nie miały wpływu. Są to przede wszystkim ich rozmiary (to kraje średniej wielkości oraz kraje małe, które z natury muszą być bardziej otwarte w porównaniu z krajami dużymi) oraz położenie w Europie (bliskie położenie na małym kontynencie również ułatwia kontakty między nimi).

Ponadto jest to również efekt czynników wewnętrznych, a mianowicie podjętej przez nie transformacji systemowej oraz starań o członkostwo w UE.

3. Zmiany w poziomie globalizacji krajów EŚW (UE-11)

KOF dostarcza nam informacji, które pozwalają na określenie zmian, jakie zaszły w poziomie globalizacji w analizowanej grupie krajów od początku lat 90., czyli w okresie, w którym rozpoczęła się transformacja systemowa, a następnie proces integrowania się z UE. Poziom globalizacji tych krajów pokazano w tabeli 2.

Tabela 2. Indeksy globalizacji KOF krajów EŚW (UE-11) w latach 1990–2017

Kraj	1990*	1995	2000	2005	2010	2017
Bułgaria	38,34	54,15	63,72	67,32	71,4	76,89
Czechy	65,77	70,83	78,49	84,07	84,27	84,88
Estonia	42,56	61,96	72,48	76,6	78,82	79,27
Chorwacja	39,64	42,73	62,57	73,23	75,53	81,39
Węgry	58,82	75,13	81,07	85,48	87,07	86,55
Litwa	35,17	49,1	62,51	70,19	72,06	77,47
Łotwa	37,18	48,23	57,22	67,42	69,33	71,45
Polska	49,24	66,69	72,51	78,51	80,1	81,32
Rumunia	34,13	50,98	62,07	67,13	73,62	76,51
Słowacja	56,85	63,83	74,29	82,9	84,75	84,36
Słowenia	38,44	51,35	66,24	75,19	76,87	76,91

* Estonia, Chorwacja i Słowenia – 1991, Czechy i Słowacji – 1993.

Źródło: KOF.

W analizowanym okresie, dla którego dostępne i porównywalne są dane dla wszystkich krajów UE-11 (1995–2017), największe zmiany w ujęciu punktowym zaszły na Chorwacji (o prawie 40 pkt), a następnie na Litwie (o około 28 pkt) oraz w Bułgarii, Słowenii i Rumunii (wzrost o 25 pkt). Nieco niższy wzrost wystąpił na Łotwie i Słowacji (o ponad 20 pkt), a najniższy (poniżej 20 pkt) w Estonii, Polsce, Czechach i na Węgrzech (o około 14,5 pkt)[3]. W ujęciu procentowym największy skok zrobiła

[3] Takich zmian, z wyjątkiem Cypru (wzrost o 30 pkt), nie odnotowały pozostałe kraje UE. Trzeba jednak przypomnieć, że Cypr to również „nowy" kraj UE. Na Malcie, drugim „nowym" kraju UE, indeks globalizacji zwiększył się o 15 pkt. W krajach „starej" UE indeks KOF wzrósł od 3 do 13 pkt (KOF).

również Chorwacja (o 90%) i Litwa (o prawie 60%), a następnie Rumunia, Słowenia i Łotwa (o około 50%) oraz Bułgaria (o 42%). W pozostałych krajach zmiany były mniejsze (15–20%), a kolejność identyczna jak w przypadku zmian punktowych. Największe zmiany odnotowały kraje o niskim poziomie globalizacji w roku wyjściowym, a najmniejsze w krajach najbardziej zglobalizowanych. W efekcie zmniejszyły się różnice między nimi. Jeżeli w 1995 roku różnica między najbardziej i najmniej zglobalizowanym wynosiła 32,4 pkt, to w 2017 roku spadła do 15,1 pkt.

Największe zmiany w analizowanej grupie krajów zaszły w pierwszym okresie transformacji (1990–1995). Chociaż dane za ten okres nie są w pełni porównywalne, można zauważyć znaczny wzrost indeksu globalizacji KOF. Największy, a ponadto w krótszym okresie (1991–1995), odnotowała Estonia (o 19,4 pkt). Nic dziwnego. To kraj, w którym transformacja systemowa była szokowa, który bardzo szybko otworzył się na świat. Tylko nieco niższy skok odnotowały Polska i Węgry, a więc kolejne kraje, które również zdecydowały się na terapię szokową. W czołówce znalazły się ponadto Rumunia i Bułgaria. Te kraje również – ale tylko w początkowym okresie – wybrały taki typ transformacji[4]. Tylko w niewielkim stopniu wzrósł indeks globalizacji na Chorwacji (co można tłumaczyć wojną na Bałkanach), a także w Czechach i na Słowacji (w przypadku tych krajów dane obejmują jedynie lata 1993–1995). W drugiej połowie lat 90. największy wzrost (o 20 pkt) odnotowała Chorwacja, która zaczęła odrabiać zaległości wojenne, a także drugi kraj byłej Jugosławii – Słowenia. Niższy wzrost odnotowała Bułgaria i Rumunia (przyhamowanie procesu transformacji), a przede wszystkim Polska i Węgry (wzrost o 6 pkt). W przypadku dwóch ostatnich krajów był to raczej efekt stopniowej finalizacji procesu transformacji systemowej.

Pierwsze lata XXI wieku to okres zakończenia niezbędnych procesów dostosowawczych do wymogów członkostwa w UE, a zarazem zakończenia transformacji systemowej[5] dla większości krajów. W latach 2000–2005 poziom globalizacji rośnie we wszystkich krajach. Zmiany te nie są już tak duże, a ponadto nie ma już tak ogromnych różnic między krajami UE-11. Największy wzrost (o około 10 pkt) wystąpił na Chorwacji (dalsze odrabianie zaległości) oraz na Łotwie (mniejszy wzrost

[4] Na temat transformacji systemowej w EŚW i jej specyfiki zob. Balcerowicz (1997), Kołodko (1999).

[5] Przystąpienie do UE można traktować jako symboliczną datę zakończenia procesu transformacji systemowej. Warunkiem wejścia do UE jest bowiem funkcjonowanie gospodarki rynkowej i demokratycznej, a taka gospodarka była celem transformacji systemowej.

indeksu globalizacji w poprzednich latach w porównaniu z pozostałymi państwami bałtyckimi). Najmniejszy wzrost (o około 4 pkt) odnotowała Bułgaria, Estonia i Węgry. Jeszcze mniejszy wzrost wskaźnika globalizacji ma miejsce w latach 2005–2010. Dla większości krajów jest to wzrost o około 2 pkt. Od tego poziomu odbiega Bułgaria (wzrost o 4 pkt) i Rumunia (wzrost o 6,5 pkt), a więc dwa kraje, które nieco później przystąpiły do UE.

Druga dekada XXI wieku to dalsze przyhamowanie tempa wzrostu poziomu globalizacji w analizowanej grupie krajów. Niewielki spadek odnotowały Węgry i Słowacja, a w zasadzie nie zmieniła się sytuacja Słowenii (wzrost o 0,04 pkt). Niewielki wzrost odnotowała Estonia i Czechy (poniżej 1 pkt) oraz Polska (nieco powyżej 1 pkt). W największym stopniu zwiększył się indeks globalizacji na Chorwacji (o około 6 pkt), dzięki czemu kraj ten wyraźnie poprawił swoją pozycję wśród krajów UE-11, Bułgarii (o około 5,5 pkt) i Rumunii (o około 3 pkt). Dwa ostatnie to kraje o relatywnie ciągle niskim poziomie globalizacji.

Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu globalizacji na podstawie indeksu KOF pokazano w tabeli 3.

Tabela 3. Ranking krajów EŚW (UE-11) pod względem poziomu globalizacji

1995	2000	2005	2010	2017
Węgry	Węgry	Węgry	Węgry	Węgry
Czechy	Czechy	Czechy	Słowacja	Czechy
Polska	Słowacja	Słowacja	Czechy	Słowacja
Słowacja	Polska	Polska	Polska	Chorwacja
Estonia	Estonia	Estonia	Estonia	Polska
Bułgaria	Słowenia	Słowenia	Słowenia	Estonia
Słowenia	Bułgaria	Chorwacja	Chorwacja	Litwa
Rumunia	Chorwacja	Litwa	Rumunia	Słowenia
Litwa	Litwa	Łotwa	Litwa	Bułgaria
Łotwa	Rumunia	Bułgaria	Bułgaria	Rumunia
Chorwacja	Łotwa	Rumunia	Łotwa	Łotwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie KOF.

W tabeli 3 uwidoczniła się dominująca pozycja Węgier oraz druga pozycja Czech, które tylko raz zostały wyprzedzone przez Słowację. Słowacja plasowała się na pozycjach 4–2. Polska, która w 1995 roku była jeszcze na trzecim miejscu,

w następnych latach zajmowała czwartą, a ostatnio nawet piątą pozycję. Za Polską zawsze była Estonia. Na kolejnym miejscu należałoby wymienić Słowenię (trzy razy szóste, raz siódme i raz ósme miejsce) i Chorwację, która – w odróżnieniu od Słowenii – systematycznie poprawiała swoją pozycję (od jedenastej w 1995 r. do czwartej w 2017 r.). Również poprawiła swoją pozycję Litwa (awans z dziewiątego na siódme miejsce). W dolnej części tabeli znajduje się Bułgaria (miejsce 6–10) i Rumunia (miejsce 8–11). Na ostatnim miejscu pod względem poziomu globalizacji w całym analizowanym okresie należy umieścić Łotwę, która najczęściej (trzy razy) zajmowała ostatnią – jedenastą – pozycję (ponadto raz dziesiątą i raz dziewiątą).

4. Transformacja systemowa i integracja a poziom globalizacji krajów EŚW (UE-11)

Transformacja systemowa umożliwiła wyjście z zamkniętego bloku, wyjście na świat, które przyczyniło się do wzrostu handlu międzynarodowego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, inwestycji pośrednich itp. Wcześniej z przyczyn politycznych było to ograniczone bądź wręcz niemożliwe. Te wskaźniki, a także poziom restrykcji (które również zostały ograniczone) w wymianie międzynarodowej wykorzystuje się do obliczenia stopnia ekonomicznego wymiaru globalizacji. Transformacja wpłynęła również na zwiększenie międzynarodowych kontaktów osobistych (głównie rozwój turystyki), przepływu informacji oraz bliskości kulturowej, co decyduje o poziomie globalizacji społecznej. Także spowodowała zwiększenie różnorodnych powiązań z innymi krajami, uczestnictwa w organizacjach międzynarodowych, zawieranych traktatów międzynarodowych, a więc miała również wpływ na jej polityczny wymiar[6]. W efekcie znacznie wzrósł indeks globalizacji krajów, które włączyły się w ten proces. W krajach, które zrobiły to w sposób radykalny, szybciej wzrastał indeks globalizacji.

Z kolei integracja gospodarcza wzmocniła te działania. Cztery swobody UE bez wątpienie przyczyniły się wzrostu przepływów towarów, usług, kapitału i ludzi. Wspólny rynek odegrał tutaj ważną rolę. Zwiększony został ekonomiczny aspekt globalizacji, a także aspekt społeczny (poprzez wzrost kontaktów osobistych) i polityczny (wzrost pozycji tych krajów na świecie). Nastąpiła intensyfikacja procesów wywołanych przez transformację systemową. Co prawda, po akcesji do UE tempo wzrostu poziomu globalizacji zostało przyhamowane, ale trzeba pamiętać, że libera-

[6] Są to główne wskaźniki służące do obliczania poziomu globalizacji w przypadku większości indeksów, w tym KOF Index of Globalization.

lizacja w wymianie międzynarodowej pojawiła się już w okresie przedakcesyjnym na długo przed wejściem do UE. Nie było zatem dużych zmian w tej kwestii bezpośrednio po akcesji, toteż nie można wyciągać mylnego wniosku, że członkostwo w UE przyhamowało proces globalizacji w tych krajach. Wzrost internacjonalizacji tych krajów spowodowany integracją z UE pojawił się już wcześniej.

Zwiększenie poziomu globalizacji było bez wątpienia konsekwencją dwóch procesów (transformacji systemowej i integracji gospodarczej), które występowały łącznie. Transformacja systemowa w przypadku tych krajów miała bowiem dualny charakter. Było to przechodzenie do gospodarki rynkowej w ogóle, a także do wymogów gospodarki rynkowej, w jakiej funkcjonuje UE. Te dwie transformacje były ze sobą silnie sprzężone i wzajemnie uwarunkowane (Swadźba, 2007, s. 130). Nie można zatem oddzielnie rozpatrywać wpływu tych procesów na globalizację krajów EŚW.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania nad poziomem globalizacji krajów EŚW (UE-11) pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

- Począwszy od lat 90. poziom globalizacji tej grupy krajów znacznie się zwiększył.
- Największy wzrost nastąpił w krajach, w których poziom globalizacji w punkcie wyjścia był najniższy, a najmniejszy w krajach najbardziej zglobalizowanych. W efekcie zmniejszyły się znacznie różnice między poszczególnymi krajami. Mamy więc do czynienia z konwergencją systemową również w sferze globalizacji.
- Wzrost stopnia globalizacji był zróżnicowany w różnych podokresach. Największe zmiany zaszły w latach 90., a zwłaszcza 1990–1995 (początek transformacji systemowej). To transformacja systemowa dała impuls globalizacji. Większe zmiany miały miejsce w krajach, które realizowały terapię szokową.
- Pierwsza dekada XXI wieku (czas dochodzenia oraz pierwsze lata członkostwa w UE) to okres dalszego wzrostu stopnia globalizacji, chociaż wzrost ten nie jest już tak imponujący.
- Druga dekada XXI wieku (lata 2010–2017) to czas członkostwa w UE i stabilizowania pozycji w strukturach unijnych. Indeks globalizacji krajów UE-

11 rośnie już w niewielkim stopniu. Następuje stabilizacja indeksów globalizacji na wysokim poziomie.

– Aktualny poziom globalizacji tych krajów jest wynikiem łącznego działania zarówno transformacji systemowej, jak i procesu integracji z UE.

Literatura

Balcerowicz, L. (1997). *Socjalizm – kapitalizm – transformacja. Szkice z przełomu epok*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Dreher, A. (2006). Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a New Index of Globalization. *Applied Economics*, *10*, 1091–1110.

Figge, L., Martens, P. (2014). *Globalisation Continues: The Maastricht Globalisation Index Revisited and Updated, Globalization*. DOI: 10.1080./14747731.2014.887389.

KOF Index of Globalization (2018). Pobrano z: http://www.globalization.kof.ethz.ch (11.02.2018).

Kołodko, G.W. (1999). *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.

Martens, P., Castelli, M., De Lombaerde, P., Figge, L., Scholte, J.A. (2014). *New Directions in Globalization Indices, Globalizations*. DOI: 10.1080/14747731.2014.944336.

Swadźba, S. (2007). *Integracja i globalizacja a system gospodarczy Polski*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.

Swadźba, S. (2017). Globalizacja oraz zmiany jej poziomu. *Studia i Prace WNEiZ*, *2* (50), 153–162.

Vujakovic, P. (2010). *How to measure Globalisation? A New Globalisation Index (NGI)*. FIW Working Paper, 46. Pobrano z: http://www.fiw.ac.at (11.02.2018).

Zagóra-Jonszta, U. (2017). Globalizacja i jej pomiar. *Studia i Prace WNEiZ*, *2* (50), 177–187.

THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE. FROM TRANSFORMATION AND INTEGRATION TO GLOBALIZATION

Abstract

The subject of discussion is to show the changes that have taken place in the level of globalization in the countries of Central and Eastern Europe in the context of two other important socio-economic processes of recent decades: systemic transformation and economic integration. They are preceded by a description of the scope of research and the research method. The following sections present a current level of globalization of individual countries and changes in its level in the years 1990–2017. The last part discusses the impact of systemic transformation and integration with the European Union on the level of globalization of the countries of Central and Eastern Europe and the interrelationship between them. The Summary presents conclusions resulting from the conducted research.

Keywords: the countries of Central and Eastern Europe, transformation, integration, globalization

JEL code: F60

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-24

Grażyna Węgrzyn*
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki

STRUCTURAL CHANGES IN EMPLOYMENT – OPPORTUNITIES AND THREATS FOR THE SITUATION OF WOMEN ON THE LABOUR MARKET[1]

ABSTRACT

The purpose of the study is to provide the assessment of employment structural changes impact on the situation of women on the labour market. The research period covers the years 2008–2015. The structure changes observed in the European Union countries confirm the convergence of employment sector structure towards highly developed economies. In the years 2008–2015 the largest number of jobs were opened in all European Union countries in the service sector.As a result of the conducted analysis it can be concluded that structural changes in employment, on the one hand, do not reduce the disproportions in female and male employment in the most feminine and masculine sections but, on the other, create opportunities for an extended employment of women in service sections requiring high qualifications.

Keywords: labour market, employment, structural changes

* E-mail: grazyna.wegrzyn@ue.wroc.pl

[1] The study carried out within the framework of the project no. 2015/17/B/HS4/01021, financed by the National Science Centre.

Introduction

Structural changes are present in all economies. It is an inevitable, quite natural and yet a necessary process. It decides about the modernization of economies and has impact on the differences in economic growth rate (Teixeira, Queirós, 2016, pp. 1636–1648). Structural changes constitute an important stimulating factor for economic growth by e.g.: the growing share of modern, technologically advanced sections (sectors), implemented innovations (Bogliacino, Pianta, 2013, pp. 649–678) or higher export (Saviotti, Frenken, 2008, pp. 201–218). The changes occurring in internal and external environment of economies are reflected in the adjusting (changing) components of economic structure. Employment represents one of the elements based on which structural changes going on in the area of economy can be observed.

The analysis of employment structure in modern economies clearly shows that the increasing volume of labour resources find employment in service sector. The employment in industry sector remains stable at a certain level, whereas employment in agriculture has been continuously decreasing. Currently, in the highly developed countries about ¾ of labour resources are employed in the service sector. This sector is subject to intense changes, predominantly caused by the application of new information and communication technologies (ICT) and the growing demand for modern services, often completely new and unknown so far. These changes take effect in the context of global economic changes resulting from globalization, higher labour market flexibility or part time employment in many countries. The occurring structural changes, despite the similarities in their direction, result in significant disproportions between the scale of female and male involvement in particular sectors. They determine the situation of women on the labour market by exerting the specific impact on all economic areas, also including the labour market. The analysis of the situation of women in both social and economic life remains an extremely broad problem, extending by far the capacity of research carried out for the purposes of the presented study. Therefore, it was decided to narrow down the discussed subject matter to the labour market only.

The purpose of the study is to provide the assessment of employment structural changes impact on the situation of women on the labour market. The study is divided into three parts. The first one discusses the essence and methods of structural changes measurement. The second part identifies the most important trends in the

structure of economic activities affecting the composition of demand for work in the European Union countries. The third part covers the comparative analysis in the situation of women on the particular labour markets. The analysis was carried out based on two synthetic indicators, i.e.: employment rate and unemployment rate. The research period covers the years 2008–2015.

1. Structural changes in economy – the essence and measurement

The term "structural changes" is frequently used in economic literature, however, most often without providing its precise definition, which results in terminological confusion. In case of scientific research it is necessary to explain the essence of this phenomenon, because only then it is possible to identify, characterize and forecast structural changes. The term "change" assumes that someone or something becomes different, or when a substitution of something by something else takes place. Consequently, it requires determining the degree of changes, thus the need for measurement occurs. The concept of structure, however, refers to a construction, an arrangement, an internal organization, i.e. a certain system of elements (components) which make up an entity. Structural changes should be approached as internal economic structure changes occurring over time. It is adopted that the structure of economy reflects the relationships present between its particular elements and the entire economy (Hackl, Westlund, 1991, p. 2; Jakóbik, 2000, p. 18). Structural changes are identified with long-term and lasting changes in the structure of economy sectors (Chenery, Robinson, Syrquin, 1986). They refer to the percentage changes of sectors and branches in total production, value added, employment and export. Structural changes in production or employment are defined as the sector specific, inter-industry and intra-industry mobility of resources and the related adaptability, i.e. the ability of economies to adapt to the changing market, demand and technological conditions (Zielińska-Głębocka, 2012, p. 62).

The natural process of structural changes is carried out in each country in accordance with "the historical path of structural changes" from agriculture to industry and next to services (Timmer, Akku, 2008). It is emphasized that the changes in GDP construction structure occur relatively slowly, however, clearly in the direction of an increasing service sector importance (Van den Berg, 2012, p. 25). The development of service sector remains an indispensable process accompanying economic development

(UNIDO, 2010). It is highlighted that services are necessary for an effective functioning of all economic sectors since they make trade transactions easier and allow the production as well as the supply of goods and different services (Schulze, 2011, p. 197). In international statistics the share of service sector in economy is most often considered the determinant of its development level. Consequently, a structural change is referred to as the "transition" of economies to more development oriented sectors which, as a result of high productivity level, stimulate their dynamic development and thus contribute to the modification of the existing economic structures (Jasiński, 2011, p. 15).

The changes occurring in employment structure of the European Union countries reflect the theory of three sectors, following which the decline of employment in agriculture took place in the industrial era, along with its increase in industry, whereas in the post-industrial epoch the industry sector's role decline was recorded in the demand for labour resources, whereas the service sector started to play the primary role in economic development (Kwiatkowski, 1980, pp. 9–48). Currently the concept of knowledge-based economy become increasingly popular, i.e. the economy in which knowledge, understood as the ability to take action and create value, plays the decisive role in stimulating economic and social development (Madej, 2006, p. 15). Nijkamp and Siedschlag emphasize that knowledge-based economy represents a new and a very important concept, whereas the changes it causes are visible in many aspects of economy, e.g. in the form of new jobs, new products, services or types of industry (Nijkamp, Siedschlag, 2011, p. 33). The course of structural changes is characterized by certain standards depending on the level and nature of economic development. Highly developed economies, the knowledge-based ones, are characterized by the employment structure determining their structural division to sections requiring expert knowledge. Employment share in knowledge-based sections is much higher there than in the countries characterized by poor knowledge utilisation. In case of the latter employment structure in services is based on sections covering traditional services, i.e. transport and trade (Węgrzyn, 2015, pp. 271–272).

2. Employment structure in the European Union – comparative analysis

In the years 2008–2015 employment in the European Union (28) went down by 3,2 million people. The decline in employment affected mainly men (decline by 4,3 million), whereas in case of women an increase by 1,1 million was recorded. Having con-

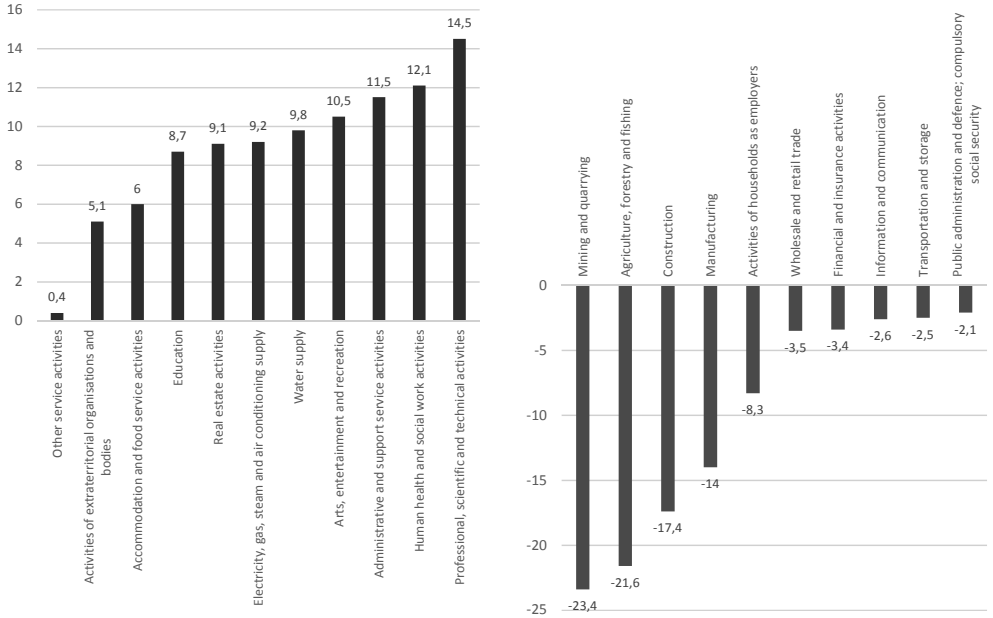
sidered the changes in particular sectors it was observed that employment in agriculture was reduced by 1,2 million, in industry by 8,1 million and in the service sector it went up by 6,1 million. (Office of the European Union, 2016).

The structure changes observed in the European Union countries confirm the convergence of employment sector structure towards highly developed economies, however, the differences between particular countries are not significant. In the years 2008–2015 the largest number of jobs were opened in all European Union countries in the service sector. The exceptionally dynamic employment increase in service sector was recorded in these countries in which the service sector was poorly developed, which is confirmed by the relatively low share of employment in the discussed sector in total employment. The share of employment by countries in the service sector in 2015 ranged from 42,0% in Romania up to 82,9% of total employment in Holland (40,9 percentage points (pp) difference). In 2008 the difference was larger and amounted to 42,3 pp (the lowest level – Romania 38,9%, the highest one – Holland 81,2%).

The service sector was the most feminized one in all countries. In 2015 working women in the sector of services made up 85,3% of total employment in the service sector in the European Union against 62,5% of working men. In particular countries the differences in female employment were significant in the service sector, however, their ongoing reduction was observed. The lowest share of working women in service sector in 2015 was recorded in Romania (49,4%) and the highest one in Holland (93,2%), the difference was 43,8 pp. In 2008 the difference was higher and presented the level of 47,2 pp.

Beyond any doubt, the largest number of jobs are currently opened in the service sector and it is also the most feminized sector. The most significant loss of jobs among women was recorded in these sections which are traditionally occupied by men (Fig. 1). The decline in the number of working women in the analysed period occurred in the following sections: B – Mining and quarrying (–23,4%), A – Agriculture, forestry and fishing (–21,6%), F – Construction (17,4%) and C – Manufacturing (–14,0%). In the years 2008–2015 the largest increase in working women was recorded in the sections M – Professional, scientific and technical activities (14,5%), Q – Human health and social work activities (12,1%), N – Administrative and support service activities (11,5%) and R – Arts, entertainment and recreation (10,5%).

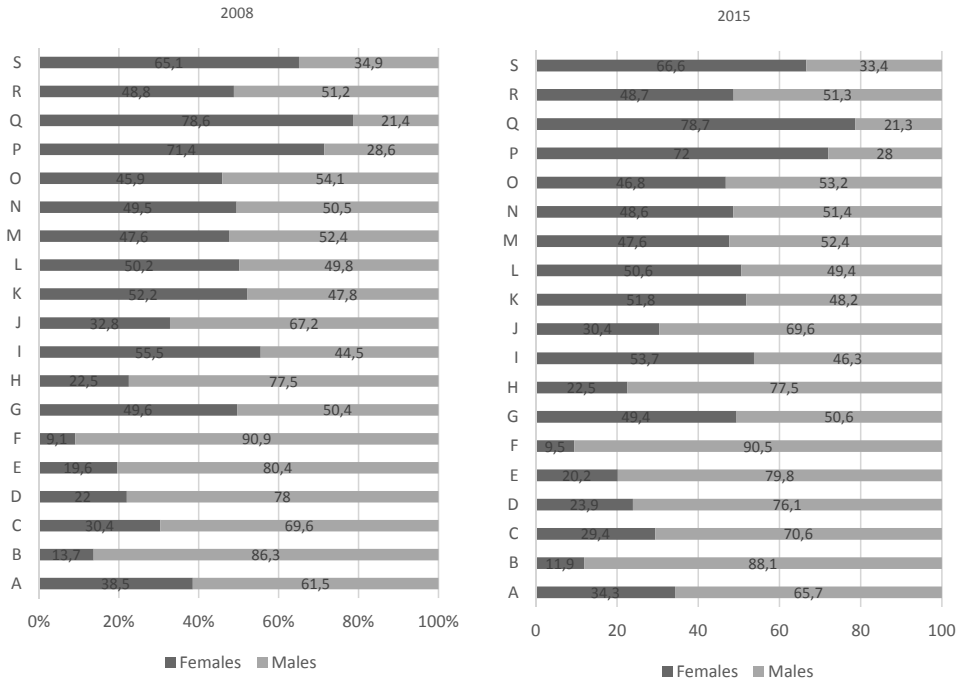
Figure 1. The change in the number of working women in the European Union by NACE Rev. 2 sections in the years 2008–2015 (%)



Source: author's compilation based on Eurostat database.

The changes in the number of working women in particular NACE Rev. 2 sections were manifested in the changes structure of working women and men. The share of women in employment structure decreased in nine sections, i.e. A, B, C, G, I, J, K, N and R, increased in eight sections, i.e. D, E, F, L, O, P, Q and S and did not change in two sections, i.e. H and M (Fig. 2). The most significant changes were observed in section A – Agriculture, forestry and fishing, where the share of working women declined by 4,2 pp (from 38,5% in 2008 down to 34,3% in 2015). The largest increase of female share in employment structure occurred in section D – Electricity, gas, steam and air conditioning supply (increase by 1,9 pp) and S – Other service activities (1,5 pp). The observed changes confirm that the most feminized economy sectors in the European Union (28) are as follows: Q – Human health and social work activities (78,7%), P – Education (72%), S – Other service activities (66,6%) and I – Accommodation and food service activities (53,7%).

Figure 2. Female share in employment in a particular NACE Rev. 2* section in the European Union (28) in 2008 and 2015 (%)



* NACE Rev. 2:

A – Agriculture, forestry and fishing; B – Mining and quarrying; C – Manufacturing; D – Electricity, gas, steam and air conditioning supply; E – Water supply, sewerage, waste management and remediation activities; F – Construction; G – Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles; H – Transportation and storage; I – Accommodation and food service activities; J – Information and communication; K – Financial and insurance activities; L – Real estate activities; M – Professional, scientific and technical activities; N – Administrative and support service activities; O – Public administration and defence; compulsory social security; P – Education; Q – Human health and social work activities; R – Arts, entertainment and recreation; S – Other service activities.

Source: author's compilation based on Eurostat database.

Based on the conducted analysis it can be concluded that the structural changes occurring in the European Union indicate further increase in female employment concentration in the feminized professions and sections, along with the same trend regarding male employment in the masculine professions and sections.

3. Women on the labour market – selected indicators

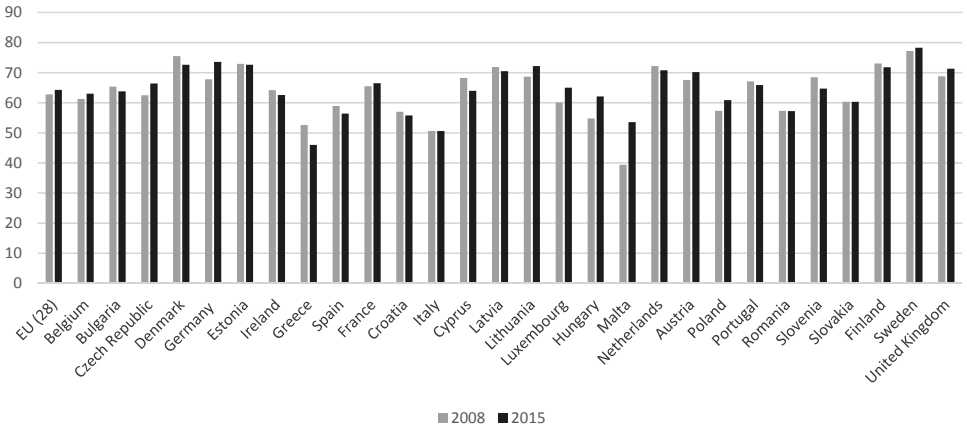
Two synthetic indicators can support the analysis of the situation of women on the labour market: employment rate and unemployment rate. Including both indicators in the analysis is justified, since while the changes in employment structure primarily depend on the changes in demand for work, the changes in unemployment rate do not reflect just the demand specific changes of labour market, but also the supply oriented ones, as well as the structural mismatch in terms of both indicators, i.e. the demand for and the supply of work.

While analysing the employment rate of women aged 20–64 in the European Union (28) it is clear that the situation of women on the labour market continues to improve. Women are becoming increasingly active in the discussed sphere. In the period 2008–2015 female employment rate went up in the European Union (28) by 1,5 pp on average against the decline in total employment rate by 0,1 pp (Fig. 3). The most significant increase in female employment rate occurred in Malta (13,3 pp). The growth higher than 5 pp was recorded in Hungary (7,5 pp), Luxembourg (5,7 pp) and Germany (5,6 pp). The largest decline of female employment rate was observed in Greece (–6,1 pp), on Cyprus (–3,9 pp), in Denmark (–3,7 pp) and in Slovenia (–3,2 pp). In the period covered by the analysis in all European Union countries, except for Romania, the situation of women was characterized by larger improvement against the situation of total labour resources.

In 2015 the average employment rate of women aged 20–64 in the European Union (28) amounted to 64,3%. The highest female employment rate, i.e. over 67% was recorded in: Sweden (74%), Denmark (70,4%), Germany (69,9%), Netherlands (69,2%), Estonia (68,5%), Great Britain (67,9%), Finland (67,7%) and Austria (67,1%). The lowest female employment rate, below 50% occurred in Greece (42,5%) and in Italy (47,2%). In the analysed period the female employment rate was characterized by an upward trend.

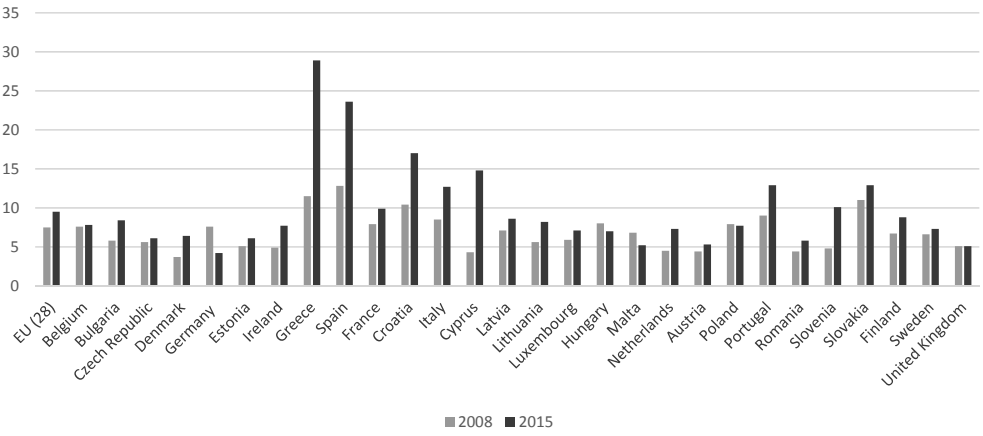
Unemployment rate is the second indicator which describes the situation of women on the labour market. In 2008 in the European Union (28) female unemployment rate was 7,5%, whereas in 2015 it presented the level of 9,5% professionally active population. The increase in female unemployment rate amounted to 2 pp and was lower than in case of male unemployment rate, which went up by 2,7 pp (from 6,6% up to 9,4%). The vast majority of the European Union countries, in the analysed period,

Figure 3. Female employment rate in the European Union in 2008 and 2015
(% of active population)



Source http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Archive: Labour_force_survey_overview (12.01.2017).

Figure 4. Female unemployment rate in the European Union in 2008 and 2015
(% of active population)



Source http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Archive: Labour_force_survey_overview (12.01.2017).

observed the increase in female unemployment rate, four countries recorded a decline in this matter, i.e. Germany (–3,4 pp), Malta (–1,6 pp), Hungary (–1,0 pp) and Poland (–0,2 pp), while in Great Britain the female unemployment rate did not change (Fig. 4). The highest increase in female unemployment rate, more than 10 pp, was recorded in Greece (17,4 pp), Spain (10,8 pp) and Cyprus (10,5 pp).

Female unemployment rate in the analysed period was lower than male unemployment rate, which confirms the more difficult situation of men on the labour market. The number of unemployed women was declining much faster than men, which was reflected in the decline of the percentage of women in total registered unemployment (from 48,2% down to 46,5%).

Conclusions

Structural changes, consisting in the "transfer" of economies towards the more development oriented sectors are modified and modernized by the structures of economies. The significant increase in the importance of service structure in creating new jobs is observed. The service sector covers very different types of activities in services, it creates new jobs for those presenting low qualifications as well as for the highly specialized experts. It remains the most feminized sector (women constitute about 80% of total employment), thus its development opens opportunities for the improvement of female situation on the labour market. In the years 2008–2015 the European Union labour market was, on the one hand, characterized by an increase in female employment rate. Women were mainly taking up jobs in service sectors requiring specialist qualifications, i.e. M – Professional, scientific and technical activities, Q – Human health and social work activities, N – Administrative and support service activities and R – Arts, entertainment and recreation. On the other hand, women were losing work predominantly in industry and agriculture, i.e. the sectors dominated by men in total employment. It means that the changes occurring in the European Union employment structure contribute to strengthening the traditional female domination in sections considered as more feminine (health care, education) and male domination in sectors requiring bigger physical effort (agriculture, industry, construction). It seems that the existing division is not, however, the result of discrimination, but rather the reflection of both psychophysical and cultural deter-

minants related to male and female employment. It is confirmed by the structure of employment in the sections where physical strength or protectiveness do not matter that much, but specific qualifications only.

References

Aghion, Ph., Howitt, P. (2009). *The Economics of growth*. Cambridge: MIT Press.

Bogliacino, F., Pianta, M. (2013). Profits, R&D, and innovation-a model and a test. *Industrial and Corporate Change*, *3* (22), 649–678.

Chenery, H., Robinson, S., Syrquin, M. (1986). *Industrialization and growth: A comparative study*. Published for the World Bank: Oxford University Press.

Grossman, G.M., Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Boston: MIT Press.

Hackl, P., Westlund, A.H. (1991). *Economic Structural Change Analysis and Forecasting*. International Institute for Applied Systems Analysis. Berlin: Springer-Verlag.

Jakóbik, W. (2000). *Zmiany systemowe a struktura gospodarki w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Jasiński, L.J. (2011). *Sektory przemysłu i wiedzy. Ewolucja struktury gospodarki*. Warszawa: Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej.

Kwiatkowski, E. (1980). *Teoria trzech sektorów gospodarki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Madej, Z. (2006). *Gospodarka oparta na wiedzy wkracza w świat paradygmatów*. In: E. Frejtag-Mika (ed.), *Teoria i praktyka ekonomii a analiza konkurencyjności gospodarowania*. Warszawa: Difin.

NACE Rev. 2 (2008). *Statistical classification of economic activities in the European Community*. Eurostat, Methodologies and Working papers. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Nijkamp, P., Siedschlag, I. (2011). *Innovation, Growth and Competitiveness. Dynamic Regions in the Knowledge-Based World Economy*. Berlin: Springer-Verlag.

Office of the European Union (2016). *Employment and Social Developments in Europe 2015*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Saviotti, P., Frenken, K. (2008). Export variety and the economic performance of countries. *Journal of Evolutionary Economics*, *2* (18), 201–218.

Schulze, C. (2011). Policy recommendations on innovation in services. In: *Promoting Innovation in the Services Sector: Review of Experiences and Polices*. New York–Geneva: United Nations Economic Commission for Europe, United Nations.

Teixeira, A.A.C., Queirós, A.S.S. (2016). Economic growth, human capital and structural change: A dynamic panel data analysis. *Research Policy*, *8* (45), 1636–1648.

Timmer, P., Akku, S. (2008). *The structural transformation as a pathway out of poverty: Analytics, empirics and politics*. Centre for Global Development. Working Paper, 150.

UNIDO (2010). *Structural Change in the World Economy: Main Features and Trends*. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

Van den Berg, H. (2012). *Economic Growth and Development*. London: World Scientific Publishing.

Węgrzyn, G. (2015). *Innowacje w sektorze usług a zmiany strukturalne w zatrudnieniu*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Zielińska-Głębocka, A. (2012). *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*. Warszawa: Wolters Kluwer.

ZMIANY STRUKTURALNE W ZATRUDNIENIU – SZANSE I ZAGROŻENIA DLA SYTUACJI KOBIET NA RYNKU PRACY

Streszczenie

Celem opracowania jest ocena wpływu zmian strukturalnych w zatrudnieniu na sytuację kobiet na rynku pracy. Opracowanie składa się z trzech części. W pierwszej omówiono istotę oraz sposoby pomiaru zmian strukturalnych. W drugiej zidentyfikowano najważniejsze trendy w strukturze działalności gospodarczej, wpływające na kompozycję popytu na pracę w krajach Unii Europejskiej. Część trzecia zawiera analizę porównawczą sytuacji kobiet na poszczególnych rynkach pracy. Okres badawczy obejmuje lata 2008–2015. Zachodzące zmiany w strukturze zatrudnienia w Unii Europejskiej przyczyniają się do utrwalania tradycyjnej dominacji kobiet w sekcjach uważanych za bardziej kobiece (opieka zdrowotna, edukacja), a dominacji mężczyzn w sektorach wymagających większego wysiłku fizycznego (rolnictwo, przemysł, budownictwo).

Słowa kluczowe: rynek pracy, zatrudnienie, zmiany strukturalne

Kody JEL: J21, J23

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-25

Maciej Woźniak*
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie
Wydział Zarządzania

POMOC PUBLICZNA A INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

STRESZCZENIE

W artykule przedmiotem badania są związki pomiędzy wielkością pomocy publicznej oraz *de minimis*, jaką otrzymują przedsiębiorstwa w Polsce a wartością ich nakładów inwestycyjnych. Wybór zagadnienia podyktowany był istniejącą luką badawczą w tym obszarze. Przeprowadzona analiza statystyczna wykazała istnienie związku pomiędzy uzyskaną pomocą a nakładami inwestycyjnymi mikroprzedsiębiorstw oraz w niektórych przypadkach firm średnich i dużych. Interpretację uzyskanych wyników przedstawiono na końcu artykułu.

Słowa kluczowe: pomoc publiczna, pomoc *de minimis*, inwestycje przedsiębiorstw

Wprowadzenie

Przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej (UE) wiązało się z wieloma zmianami w zakresie polityki gospodarczej. Objęło to także pomoc publiczną dla przedsiębiorstw. Zmiany dotyczyły kwestii prawnych, organizacyjnych oraz finansowych. Od tego momentu minęło już kilkanaście lat. Uzasadnia to zatem podjęcie próby oceny wpływu tych zmian na działalność przedsiębiorstw, w tym wielkość

* Adres e-mail: mwozniak@zarz.agh.edu.pl

ich inwestycji, kwestia ta ma bowiem istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. Wartość wydatków inwestycyjnych w produkcie krajowym brutto (PKB) Polski stanowi około 20%. Jest to jednak wynik zbyt niski, aby móc utrzymać wzrost na poziomie 3,5–4% rocznie. Ponadto tylko połowa tych wydatków jest realizowana przez przedsiębiorstwa[1].

Skłoniło to autora do podjęcia badań w tym zakresie. Jako cel pracy przyjęto zatem ocenę stopnia zależności pomiędzy wielkością pomocy publicznej i *de minimis* a wartością inwestycji przedsiębiorstw w Polsce po wstąpieniu do struktur UE. Jego realizacja została przeprowadzona według następującego układu. Na początku dokonano analizy dostępnej literatury przedmiotu. Następnie przyjęto hipotezy badawcze i określono metodologię. W trzecim punkcie przeprowadzono analizę statystyczną wykorzystując zebrane dane. Na końcu artykułu zaprezentowano wnioski.

1. Analiza literatury przedmiotu

Pomoc publiczna może być definiowana jako selektywne stosowanie narzędzi polityki gospodarczej, w stosunku do wybranych podmiotów gospodarczych, przez władze publiczne (Jadźwiński, 2007, s. 85). Inne definicje podkreślają cel jej stosowania, uznając, że jest to planowe, zorganizowane i prawnie uregulowane wsparcie, w uzasadnionych przypadkach przyczyniające się do zwiększenia konkurencyjności firm oraz wzmocnienia ich pozycji rynkowej. Otrzymaną pomoc przedsiębiorstwa mogą przeznaczyć na m.in. inwestycje.

Pomoc publiczna jest jedną z istotnych form interwencjonizmu państwa. Jej zakres uzależniony jest od przyjętego modelu państwa w gospodarce, kierunków polityki ekonomicznej czy możliwości finansowych władz publicznych. Sposób udzielania pomocy publicznej ma wpływ zarówno na wzrost PKB, jak i rozwój społeczno-gospodarczy (Ginter, 2015, s. 482). Jej stosowanie uzasadniane jest koncepcją tzw. niedoskonałości (ułomności) gospodarki rynkowej. Skuteczność i efektywność pomocy publicznej jest jednak poddawana krytyce przez część autorów (Czaplewski, 2009, s. 37; Jadźwiński, 2007, s. 85–86).

Pomoc publiczna realizowana jest za pośrednictwem instrumentów wsparcia oddziałujących w sposób bezpośredni, jak np. dotacje, lub pośredni, czego przy-

[1] Przede wszystkim są to duże firmy. W 2016 r. ich udział w nakładach inwestycyjnych wyniósł 70%, a sektora MŚP tylko 30%. Zob. GUS (2017).

kładem są ulgi podatkowe. Każda z tych form pomocy była już poddana ocenie. W przypadku pierwszej z nich liczba dostępnych publikacji jest dość znaczna. Instytucje publiczne zobowiązane są bowiem do przedstawienia raportów na temat ewaluacji poszczególnych programów wsparcia[2]. Wykorzystuje się w nich coraz częściej metodę tzw. analizy stanów kontrfaktycznych. Metoda ta polega na porównaniu firm, które otrzymały dotacje z podobnymi przedsiębiorstwami, pod względem określonych cech, niebędących jednak beneficjentami tego rodzaju instrumentów wsparcia. Umożliwia to określenie rzeczywistych rezultatów przyznanego wsparcia, jednak wiąże się z dość wysokimi kosztami badania. Ponadto nie jest możliwe do zastosowania przy analizie całej populacji. Również środowisko naukowe podejmuje badania w tym zakresie. Obejmują one próby oceny efektów dotychczasowych programów wsparcia przedsiębiorstw (Peszko, 2014; Wach, 2008), preferencji przedsiębiorców co do nowych programów (Woźniak, 2012) czy możliwości absorpcji pomocy przez firmy (Matejun, 2015). Niemniej badania te koncentrują się na wybranych instrumentach wspierania i ich beneficjentach bądź są zawężone do określonych regionów.

Instrumenty oddziałujące w sposób pośredni, jak zwolnienia czy ulgi podatkowe, nie stanowią już tak dużego zainteresowania ze strony instytucji publicznych. Pozytywnie należy jednak ocenić publikowanie od 2010 roku corocznie raportów na ten temat przez Ministerstwo Finansów (Preferencje podatkowe w Polsce). Prowadzone były także badania naukowe dotyczące skuteczności ww. instrumentów (Wyszkowski, 2010; Zbroińska, 2008) oraz ich znaczenia dla przedsiębiorców (Woźniak, 2012). Podejmowano również próby modelowania ekonometrycznego. Wyniki badań Gołębiowskiego (2009, s. 129–133) pokazały, że jednym z istotnych parametrów modelu regresji, wpływających na udział małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w wytwarzaniu PKB było saldo strukturalne sektora finansów publicznych. Można to zinterpretować jako argument za prowadzeniem ekspansywnej polityki fiskalnej, polegającej na wspieraniu MŚP w ramach pomocy horyzontalnej. Wyniki badań wskazują na występowanie zależności pomiędzy wielkością inwestycji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych z większością dostępnych instrumentów podatkowych. Ponadto zależność ta była tym silniejsza, im mniejsza była firma. Wyniki testów nie pozwoliły jednak autorom na stworzenie modelu ekonometrycznego.

[2] W artykule pojęcia pomoc i wsparcie stosowane są zamiennie.

Wyżej wymienione badania ograniczały się zatem do zagadnień skuteczności instrumentów wsparcia, ich znaczenia dla przedsiębiorców, udziału MŚP w wywarzaniu PKB lub inwestycji wybranych rodzajów MŚP. Należy więc stwierdzić, że istnieje luka badawcza obejmująca kwestię zależności wielkości pomocy publicznej i wartości inwestycji przedsiębiorstw zarówno na poziomie całego sektora, jak i podmiotów różnej wielkości (mikro, małych, średnich i dużych).

2. Hipotezy i metodologia badawcza

W UE, a zatem również w Polsce, pomoc publiczna udzielana jest w trzech podstawowych formach: horyzontalnej, regionalnej i sektorowej. Ponadto wsparcie, które nie zagraża konkurencji, jest przyznawane w ramach pomocy *de minimis*[3]. Stwarza to jednak problem z właściwym zdefiniowaniem pojęć. Według norm prawnych istnieje rozgraniczenie pomiędzy pomocą publiczną a pomocą *de minimis*. Tymczasem w ujęciu teoretycznym, jak wskazano w analizie literatury przedmiotu, występuje tylko pojęcie pomocy publicznej. Obejmuje ono wszystkie rodzaje wsparcia, bez rozgraniczenia jego wielkości. Z uwagi na empiryczny charakter opracowania, w dalszej części artykułu przyjęto stosować osobno pojęcia pomocy publicznej i pomocy *de minimis*. W przypadku ich łącznego analizowania zastosowano nazwę: pomoc ze środków publicznych. Wskazuje to bowiem na źródło finansowania obu rodzajów wsparcia.

Raporty o pomocy publicznej pokazują, że była ona przeznaczana głównie na wsparcie inwestycji. Ponad połowę jej wartości kierowano do dużych przedsiębiorstw[4]. W przypadku pomocy *de minimis* cel był podobny, ale głównymi beneficjentami były firmy mikro, małe i średnie[5]. Rozpatrując łącznie pomoc publiczną i *de minimis*, można zauważyć, że najwięcej środków finansowych trafiało do firm

[3] Pomoc *de minimis* oznacza, że wsparcie dla przedsiębiorstwa w okresie trzech kolejnych lat podatkowych nie przekracza 200 tys. euro (lub 100 tys. euro w sektorze transportu drogowego towarów, lub 500 tys. euro w przypadku rekompensaty za świadczenie usług w ogólnym interesie gospodarczym) Zob. UOKiK publ. (2015).

[4] W 2016 r. udział poszczególnych przedsiębiorstw w udzielonej pomocy publicznej przedstawiał się następująco: duże – 59,9%, średnie – 18,8%, małe – 12,7%, mikro – 8,6%. Zob. UOKiK publ. (2017).

[5] W 2016 r. udział poszczególnych przedsiębiorstw w udzielonej pomocy *de minimis* przedstawiał się następująco: duże – 4,1%, średnie – 9,3%, małe – 20,7%, mikro – 65,9%. Zob. UOKiK minimis (2017).

dużych i mikro[6]. Nasuwa się jednak pytanie, czy istnieje związek pomiędzy wielkością otrzymanego wsparcia a wartością inwestycji w przypadku ww. podmiotów.

W opracowaniu postawiono zatem trzy hipotezy badawcze:

H1: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy publicznej a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

H2: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

H3: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy łączną wartością pomocy publicznej i *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

W celu weryfikacji postawionych hipotez zebrano następujące dane empiryczne:

a) wartość pomocy publicznej, publikowana przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na mikro, małe, średnie (MŚP) oraz duże przedsiębiorstwa (DP) – dostępne dane obejmują lata: 2004–2016;
b) wartość pomocy *de minimis*, publikowana przez UOKiK, dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na przedsiębiorstwa: mikro, małe, średnie (MŚP) i duże – dostępne dane obejmują lata 2008–2016;
c) wartość nakładów inwestycyjnych, na podstawie danych GUS, na lata 2004–2016:

– ogółem dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na przedsiębiorstwa: mikro, małe, średnie, MŚP oraz duże;
– w przeliczeniu na 1 przedsiębiorstwo dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na podmioty: mikro, małe, średnie, MŚP i duże,
– w przeliczeniu na 1 pracującego dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na przedsiębiorstwa: mikro, małe, średnie, MŚP i duże.

Powyższe dane zostały następnie poddane analizie statystycznej z wykorzystaniem programu Statistica. W analizie wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona obliczany według następującego wzoru:

$$r_{12} = \Sigma(Y_{i1} - Y\text{średnie}_1) * (Y_{i2} - Y\text{średnie}_2) / [\Sigma(Y_{i1} - Y\text{średnie}_1)^2 * \Sigma(Y_{i2} - Y\text{średnie}_2)^2]^{(1/2)}$$

[6] W 2016 r. udział poszczególnych przedsiębiorstw łącznie w udzielonej pomocy publicznej i *de minimis* przedstawiał się następująco: duże – 47,5%, średnie – 16,7%, małe – 14,5%, mikro – 21,3%. Zob. UOKiK publ. (2017).

Założono dwa poziomy istotności statystycznej, które stosuje się w naukach ekonomicznych: $p < 0,05$ oraz $p < 0,1$. W etapie drugim dla istotnych statystycznie współczynników korelacji przeprowadzono analizę wykresów rozrzutu. Pozwala ona na wyeliminowanie ewentualnych obserwacji odstających czy braku jednorodności, które mogą znacząco zmienić uzyskane wyniki.

3. Wyniki analizy statystycznej

Istotne wyniki korelacji liniowej pomiędzy wartością pomocy publicznej a wartością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw zaprezentowano w tabeli 1. Współczynniki korelacji dla podmiotów: mikro, dużych oraz wszystkich razem przyjmują wartości dodatnie i wahają się w granicach |0,5–0,7|, co w wielu badaniach przyjmuje się za zależność silną (Wach, 2008, s. 89). Dotyczy to nakładów inwestycyjnych mierzonych na trzy różne sposoby (ogółem, na 1 przedsiębiorstwo oraz na 1 pracującego). W przypadku wszystkich badanych przedsiębiorstw, czyli wliczając w to także MŚP, współczynniki te mieszczą się także w ww. przedziale, ale przyjmują niższe wartości. Analiza wykresów rozrzutu nie wskazuje na istnienie obserwacji, które mogłyby zniekształcić uzyskane wyniki. Brak natomiast istotnych korelacji pomiędzy wartością pomocy publicznej a wielkością nakładów inwestycyjnych małych i średnich przedsiębiorstw. Uzyskane wyniki mogą więc wskazywać, że ten rodzaj pomocy odgrywa większą rolę przy finansowaniu inwestycji podmiotów mikro oraz dużych, a stosunkowo niewielką w przypadku małych i średnich.

Tabela 1. Istotne korelacje liniowe pomiędzy pomocą publiczną a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2016

Pomoc publiczna dla firm	Nakłady inwestycyjne ogółem firm			Nakłady inwestycyjne na 1 przedsiębiorstwo			Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego w firmach		
	mikro	dużych	razem	mikro	duże	razem	mikro	dużych	razem
Mikro	0,7354*	–	–	0,6117*	–	–	0,6503*	–	–
Dużych	–	0,6163*	–	–	0,6096*	–	–	0,6028*	–
Razem	–	–	0,5294*	–	–	0,5818**	–	–	0,5379*

Poziom istotności: ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UOKiK i GUS.

Wyniki przedstawione w tabeli 2 wskazują na istnienie ujemnej zależności pomiędzy otrzymaną pomocą *de minimis* przez mikroprzedsiębiorstwa a ich nakładami inwestycyjnymi (ogółem oraz na 1 pracującego). Współczynniki korelacji osiągają wartości z przedziału |0,7–1|, co przyjmuje się za bardzo silną zależność (Wach, 2008, s. 89). Trochę niższe wartości zaobserwowano natomiast w przypadku przedsiębiorstw średnich |0,5–0,7|. Oznacza to jednak silną zależność. Dotyczy to wszystkich trzech mierników nakładów inwestycyjnych. Analiza wykresów rozrzutu dla istotnych statystycznie korelacji nie dostarcza żadnych niepokojących sygnałów.

Wyniki badania sugerują zatem duże znaczenie wsparcia udzielonego w ramach pomocy *de minimis* w finansowaniu nakładów inwestycyjnych podmiotów mikro. Podobna sytuacja wystąpiła wcześniej w przypadku pomocy publicznej. Nieco niższe znaczenie ma pomoc *de minimis* dla firm średnich. Co może wydawać się nieco zaskakujące, nie występuje podobna korelacja w przypadku przedsiębiorstw małych.

Tabela 2. Istotne korelacje liniowe pomiędzy pomocą *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2016

Pomoc *de minimis* dla firm	Nakłady inwestycyjne ogółem firm		Nakłady inwestycyjne na 1 przedsiębiorstwo	Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego w firmach	
	mikro	średnich	średnie	mikro	średnich
Mikro	0,8626**	–	–	0,7006**	–
Średnich	–	0,5991*	0,6801**	–	0,6779**

Poziom istotności: ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UOKiK i GUS.

W tabeli 3 zaprezentowano istotne korelacje liniowe pomiędzy udzieloną pomocą zarówno publiczną, jak i *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi badanych przedsiębiorstw. Uzyskane wyniki wskazują na bardzo silną zależność pomiędzy tymi zmiennymi w przypadku podmiotów mikro. Dotyczy to zwłaszcza nakładów inwestycyjnych ogółem oraz, w mniejszym stopniu, w przeliczeniu na 1 pracującego oraz 1 przedsiębiorstwo. Wynik ten nie jest zaskoczeniem, gdy weźmie się pod uwagę występowanie istotnych statystycznie korelacji w przypadku zależności pomiędzy, rozpatrywanymi osobno, pomocą publiczną oraz *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi.

Tabela 3. Istotne korelacje liniowe pomiędzy pomocą publiczna i *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2016

Pomoc publiczna i *de minimis* dla firm	Nakłady inwestycyjne ogółem firm	Nakłady inwestycyjne na 1 przedsiębiorstwo		Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego w firmach	
	mikro	mikro	małe	mikro	małych
Mikro	0,8418**	0,6213*	–	0,7291**	–
Małych	–	–	–0,7035**	–	–0,7564**

Poziom istotności: ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UOKiK i GUS.

Analiza wykresów rozrzutu nie wskazuje na występowanie obserwacji, które mogą znacząco wpływać na uzyskane wyniki. Nie zaobserwowano jednak żadnych zależności w przypadku przedsiębiorstw średnich, dużych oraz wszystkich razem. W przypadku firm małych zauważono natomiast występowanie korelacji, choć o niższym poziomie istotności, o charakterze odwrotnie proporcjonalnym. Dotyczy to nakładów na 1 przedsiębiorstwo oraz 1 pracującego. Sugeruje to zatem, że podmioty te zupełnie nie biorą pod uwagę uzyskiwanego wsparcia publicznego przy finansowaniu inwestycji. Uzyskany wynik może stanowić jednak tzw. korelację pozorną, powstającą w efekcie wpływu innych zmiennych.

Podsumowanie

Przeprowadzona w opracowaniu analiza statystyczna pozwoliła na weryfikację postawionych hipotez badawczych:

H1: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy publicznej a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Hipoteza została częściowo potwierdzona. Dotyczy to przedsiębiorstw dużych, jak również wszystkich razem. Te pierwsze są głównymi beneficjentami pomocy publicznej, która ma dość duże znaczenie w finansowaniu przez nie inwestycji. Mogło to wpłynąć także na istotną korelację w przypadku wszystkich analizowanych przedsiębiorstw. Założenie o wpływie pomocy publicznej na MŚP potwierdziło się tylko w odniesieniu do firm mikro. Uzyskany wynik jest trochę zaskakujący, biorąc pod uwagę niewielką wartość pomocy publicznej, jaką uzyskują te podmioty. Prze-

prowadzone badania wskazują na występowanie bardzo silnej zależności pomiędzy większością instrumentów podatkowych a wielkością nakładów inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw przemysłowych. Niemniej wynik ten należy przyjąć ze szczególną ostrożnością.

H2: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Brak podstaw do odrzucenia dla firm mikro i średnich. W przypadku tych pierwszych uzyskany wynik był spodziewany, gdyż w największym stopniu korzystają one z pomocy *de minimis*. Trochę zaskakująca jest jednak silna dodatnia zależność dotycząca firm średnich, na które przypada najmniejsza część tego rodzaju wsparcia. Analizując jednak badania przeprowadzone przez Woźniaka (2012), można zauważyć, że właściciele tych podmiotów przyznają, iż instrumenty pomocy mają dla nich duże znaczenie.

H3: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy łączną wartością pomocy publicznej i *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

W tym przypadku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy tylko w odniesieniu do firm mikro, na które przypada około 1/5 całości udzielonej pomocy, tj. publicznej i *de minimis*. Największymi beneficjentami są jednak duże przedsiębiorstwa oraz sektor MŚP rozpatrywany razem. Mimo to nie występuje istotna statystycznie zależność pomiędzy całością pomocy a wartością ich nakładów inwestycyjnych. Podobna uwaga dotyczy wszystkich przedsiębiorstw rozpatrywanych łącznie.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują zatem, że istnieje silna, niekiedy bardzo, dodatnia zależność pomiędzy otrzymaną pomocą ze środków publicznych a wartością nakładów przedsiębiorstw mikro. Można więc przypuszczać, że skierowane do nich instrumenty wsparcia są właściwe i odpowiadają ich możliwościom oraz potrzebom. W przypadku firm małych i średnich (za wyjątkiem pomocy *de minimis*) brak takiego związku. Możliwe są dwa wyjaśnienia. Otrzymywana pomoc może być zbyt niska, w wartościach bezwzględnych, w stosunku do ich potrzeb. Oferta instrumentów wsparcia może być niedopasowana do ich preferencji i/lub możliwości absorpcji. W efekcie to inne czynniki odgrywają decydującą rolę. Osobną kwestią jest brak zależności pomiędzy wsparciem ze środków publicznych dla dużych podmiotów (za wyjątkiem pomocy publicznej) a inwestycjami. Firmy te mają one dostęp do większej ilości źródeł finansowania niż np. mikroprzedsię-

biorstwa. Ponadto niektóre mogą wpływać na instytucje publiczne, przekonując, że pomoc ze środków publicznych się im należy, niezależnie od jej przeznaczenia[7].

Należy więc stwierdzić, że przeprowadzona w opracowaniu analiza pozwoliła zrealizować założony cel badawczy. Przyczyniło się to do zmniejszenia zidentyfikowanej luki badawczej w naukach ekonomicznych w obszarze teorii polityki gospodarczej.

Przeprowadzone badanie ma także pewne ograniczenia. Dostępne dane obejmują pomoc udzieloną tylko przez okres 9 (*de minimis*) oraz 13 (publiczna) lat. Poza tym dokładne wyjaśnienie przyczyn występowania zaobserwowanych zależności lub ich brak wymaga dalszych, pogłębionych badań. Kolejnym ograniczeniem jest analiza tylko jednego wskaźnika rezultatu udzielonego wsparcia, jakim jest wartość nakładów, z pominięciem np. wzrostu przychodów, zysku czy aktywów. Wskazuje to zatem dalsze kierunki badań, jakie należy prowadzić w przyszłości.

Literatura

Czaplewski, R. (2009). Podstawy polityki gospodarczej. W: R. Czaplewski (red.), *Polityka gospodarcza* (s. 151–163). Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Ginter, M. (2015). Pomoc publiczna jako źródło finansowania MŚP na przykładzie Wielkopolski. *Acta Universitatis Nicolai Copernici*, *2*, 151–163.

Gołębiowski, G. (2009). *Znaczenie polityki finansowej i czynników społeczno-kulturowych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

GUS (2009–2017). *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w: 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 roku*. Warszawa: GUS.

Gwizdała, J.P. (2015). Pomoc publiczna w państwach Unii Europejskiej w warunkach kryzysu gospodarczego. W: J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego* (s. 477–491). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Jaźwiński, I. (2007). Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *8*, 85–93.

[7] Wiąże się to z powstaniem nowego pojęcia: „przedsiębiorstw zbyt dużych, by upaść" (ang. *Too Big To Fail* – TBTF).

Matejun, M. (2012). Regionalne instrumenty wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W: A. Adamik (red.), *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu* (s. 82–109). Warszawa: Difin.

Matejun, M. (2015). Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne. *Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej*, *1194*. *Rozprawy Naukowe*, *483*.

Peszko, A. (2014). Regional institutions supporting entrepreneurship in lesser Poland. W: J. Kaczmarek, K. Kolegowicz (red.), Developmental challenges of the economy and enterprises after crisis. Krakow: Cracow University of Economics. Department of Economics and Organization of Enterprises, Foundation of the Cracow University of Economics.

Statsoft (2018). *Podstawowe pojęcia statystyki*. Pobrano z: www.statsoft.pl (8.02.2018).

UOKiK minimis (2009–2017). *Raport o pomocy de minimis w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w: 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 oraz 2016 roku*. Warszawa: UOKiK.

UOKiK publ. (2005–2017). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w: 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 roku*. Warszawa: UOKiK.

Wach, K. (2008). *Regionalne otoczenie małych i średnich przedsiębiorstw*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Woźniak, M. (2012). *System wspierania małych i średnich przedsiębiorstw*. Kraków: Wydawnictwa AGH.

Wyszkowski, A. (2010). Koncepcja *tax expenditures* w systemie podatkowym. *Gospodarka Narodowa*, *9*, 65–82.

Zbroińska, B. (2008). Pozafiskalne funkcje podatku dochodowego w praktyce gospodarczej. *Gospodarka Narodowa*, *1–2*, 91–110.

PUBLIC AID AND INVESTMENTS OF ENTERPRISES IN POLAND

Abstract

The subject of the article is the relationship between the amount of public and *de minimis* aid that enterprises receive in Poland and the value of their investment outlays. The choice of the issue was dictated by the existing research gap in the above mentioned area.

The statistical analysis showed the existence of a connection between received support and investment outlays of microenterprises and, in some cases, medium and large-sized companies. Interpretation of the obtained results is presented at the end of the article.

Keywords: state aid, *de minimis* aid, investments of enterprises

JEL codes: H810, G320

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-26

Urszula Zagóra-Jonszta*
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Ekonomii

PAŃSTWO SOCJALISTYCZNE W POGLĄDACH HAYEKA I SCHUMPETERA

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono stanowisko dwóch austriackich ekonomistów: Friedricha Augusta von Hayeka i Josepha Aloisa Schumpetera wobec funkcjonowania państwa socjalistycznego. Obaj byli zwolennikami gospodarki kapitalistycznej, lecz Hayek zdecydowanie negował możliwość racjonalności państwa socjalistycznego, natomiast Schumpeter, dostrzegając wady kapitalizmu, widział możliwość funkcjonowania gospodarki socjalistycznej stosującej rachunek ekonomiczny.

Słowa kluczowe: Hayek, Schumpeter, socjalizm

Wprowadzenie

Debata wokół możliwości funkcjonowania gospodarki socjalistycznej rozgorzała pod koniec XIX wieku i trwała przez długie lata, niezależnie od faktu, że w międzyczasie idea „sprawiedliwego państwa" została wcielona w życie.

W artykule przedstawiono stanowisko wobec założeń socjalizmu dwóch wybitnych przedstawicieli szkoły austriackiej: Friedricha Augusta von Hayeka

* Adres e-mail: urszula.zagora-jonszta@ue.katowice.pl

(1899–1992) oraz Josepha Aloisa Schumpetera (1883–1950). Pierwszy był zdeklarowanym przeciwnikiem socjalistycznych eksperymentów i nie wierzył w sprawne funkcjonowanie państwa socjalistycznego, drugi, mimo że daleki od akceptacji tego ustroju, widział możliwość jego rozwoju. W tekście zwrócono uwagę na różnice stanowisk obu Austriaków. Starano się też dociec, na ile tezy zawarte w ich pracach okazały się prawdziwe.

1. Stosunek Hayeka do socjalizmu

Friedrich August von Hayek nie był początkowo krytykiem aktywnej roli państwa. Sympatyzował z nurtem fabiańskim, jednak uległ urokowi i osobowości Ludwiga von Misesa[1], stając się godnym kontynuatorem jego myśli.

Twierdził, że nie ma żadnego historycznego prawa, które by powodowało nieuniknione przejście z kapitalizmu do socjalizmu (Hayek, 1976). Uważał, że od początku socjalizm był mylnie interpretowany, a częste niepowodzenia na gruncie polityki gospodarczej państw próbujących budować ten ustrój stanowią wystarczający argument przeciwko błędnemu założeniu, że człowiek potrafi kształtować otaczający go świat zgodnie ze swoimi życzeniami. Dlatego podkreślał, że socjalistyczne eksperymenty muszą być jak najszybciej odrzucone (Hayek, 1988). Socjalizm opierał się na kolektywizmie, sprzecznym z ideologią Zachodu. Ubolewał, że wielu ludzi wykształconych dało się zwieść tej idei, mimo że w praktyce okazała się błędna (Hayek, 2006, s. 378–380). Negował możliwość zastąpienia rynku planem, który wymagałby zebrania ogromnej ilości informacji oraz ich przetworzenia w celu podjęcia optymalnych decyzji. Jego zdaniem, było to niewykonalne ze względów technicznych (Hayek, 1940). Nawet później, w czasach komputeryzacji, nie zmienił zdania. Ani skomplikowana kalkulacja kosztów, ani wyznaczanie cen w gospodarce planowej nie mogło się równać ze swobodną grą rynkową, która w sposób automatyczny załatwiała ten problem, nie angażując sztabu specjalistów, dysponujących niepełną informacją i rozproszoną wiedzą. Odrzucał centralne planowanie uważając, że jest nieefektywne i zagraża wolności jednostki.

Hayek twierdził również, że kolektywizm i centralne planowanie niszczą demokrację, która z kolei jest gwarantem pokoju wewnętrznego i wolności. Planowanie pozbawia obywateli samodzielnego rozwiązywania problemów, niszczy inicjatywę

[1] Z uwagi na ograniczoną objętość artykułu pominięto jego bogaty wkład do krytyki socjalizmu.

jednostek i pozbawia możliwości wyboru (Hayek, 1996, s. 100–101). Swoją znaną pracę *Droga do zniewolenia* wydaną w 1944 roku dedykował socjalistom i socjaldemokratom, przestrzegając ich przed zgubnymi skutkami ograniczania wolności gospodarczej przez państwo socjalistyczne. „Nie będzie żadną przesadą stwierdzenie – pisał – że gdybyśmy w celu osiągnięcia rozwoju naszego systemu przemysłowego musieli zdać się na centralne planowanie, nigdy nie osiągnąłby on tego stopnia zróżnicowania i elastyczności, jaki posiada" (1996, s. 57).

Wybór między gospodarką rynkową a socjalistyczną polegał na wyborze między systemem, w którym wola kilku osób decydowała o tym, kto, co i ile ma otrzymać, a systemem, który preferował zdolności i przedsiębiorczość jednostek, uwzględniając również obiektywne okoliczności (Hayek, 1996, s. 109).

W miarę upływu czasu stanowisko Hayeka wobec gospodarki socjalistycznej stawało się coraz bardziej agresywne. Już w wykładzie z 1976 roku uznał, że zbyt łagodnie krytykował dotąd ten system i że dawno już należało mocno artykułować, iż intelektualne podstawy socjalizmu są fałszywe (Hayek, 1976). Napastliwy ton wobec państwa socjalistycznego widać jeszcze wyraźniej w artykule z 1982 roku, w którym Hayek rozprawiał się ze stanowiskiem Oskara Langego, dotyczącym możliwości stosowania rachunku ekonomicznego w socjalizmie (Hayek, 1982).Według niego gospodarka sama w sobie jest zbyt skomplikowana, aby można ją było opisać nawet za pomocą dużej ilości danych, tworzących układ równań z mnóstwem niewiadomych. Najbardziej rozbudowane metody matematyczne, stanowiące narzędzie pomiaru gospodarki, nie mogły zastąpić rynku. Głęboko wierzył w pozytywne możliwości mechanizmu rynkowego umożliwiającego efektywny rozwój społeczeństw, dlatego krytykował arbitralność państwa i podporządkowanie ludzkiego umysłu odgórnie ustalonej hierarchii wartości.

Idea państwa socjalistycznego zakładała społeczną własność środków produkcji i ich wykorzystanie w celu jak najlepszego zaspokojenia potrzeb całego społeczeństwa. Jednak po latach intelektualnej atrakcyjności socjalizm, zdaniem Hayeka, nie tylko utracił powab, ale wręcz się skompromitował. Powodem tego były: 1) rosnące przekonanie, że państwo socjalistyczne jest mniej efektywne niż gospodarka kapitalistyczna; 2) brak realizacji zasady sprawiedliwości społecznej i coraz bardziej sztywna hierarchia społeczna; 3) pojawienie się nowego despotyzmu niszczącego wolność jednostki, miast obiecanej swobody (Hayek, 2006, s. 252–253). Sprawiedliwość społeczną uznał za slogan nieracjonalny i demoralizujący, ponieważ

nie może się ona odnosić do całego społeczeństwa lub do rynku, tylko do jednostki. Chęć wdrożenia jej w życie doprowadzi do erozji wolności osobistych i totalitaryzmu. Równość materialna, która mieści się w pojęciu sprawiedliwości społecznej, wymaga redystrybucji dochodów z rąk jednych obywateli do drugich, co jest sprzeczne z założeniami państwa prawa i ideą sprawiedliwości (Hayek, 1977). Hayek przestrzegał przed nadal aktualnym niebezpieczeństwem socjalizmu, które współcześnie przybierało postać państwa opiekuńczego. Nawet niechcący może ono niszczyć mechanizm rynkowy i podporządkowywać decyzje gospodarcze centralnej kontroli, dowodził w swojej sztandarowej pracy *Konstytucja wolności* wydanej po raz pierwszy w 1960 roku (Hayek, 2006, s. 254). Zagrożenie ze strony *welfare state* jest poważne, nie ma bowiem jasno wyznaczonych granic działania i istnieje obawa zagarnięcia przez nie tych dziedzin, które ograniczają wolność. Rozszerzanie sfery usług przez państwo opiekuńcze opiera się często na państwowych uprawnieniach przymusu i monopolu państwa w pewnych dziedzinach. Trudno jednak z tym walczyć, gdyż państwo opiekuńcze zawiera w sobie konglomerat wielu różnorodnych elementów, z których tylko część zagraża wolności. Niemniej często tak się dzieje, że gdy jakiś cel rządu uznaje się powszechnie za uzasadniony, państwo opiekuńcze stara się go realizować w sposób arbitralny, sprzeczny z wolnością. Staje się wówczas „państwem «domowym» (*household state*), w którym paternalistyczna władza kontroluje większą część dochodu wspólnoty i rozdziela go między jednostki w formie i ilościach, na jakie według niej zasługują" (Hayek, 2006, s. 258).

Rozważania Hayeka nad gospodarką kolektywistyczną dobrze pointują opinie dwojga największych znawców jego teorii. Janina Godłów-Legiędź (1992, s. 240–241) pisze:

> Nikt tak dobitnie jak Hayek nie podkreślał, że rynek i konkurencja są źródłem informacji, bez której racjonalne gospodarowanie jest niemożliwe. I nikt chyba nie poświęcił tyle uwagi wszechstronnemu dowodzeniu (...), że gospodarka rynkowa jest fundamentem cywilizacji, a centralne planowanie niszczy twórcze siły społeczeństwa tkwiące w żywiołowości, konkurencji i inicjatywie jednostki.

Wtóruje jej Krzysztof Kostro (2001, s. 13), stwierdzając:

> Ideologia i teoria socjalizmu były kluczowym czynnikiem determinującym rozwój jego teorii ekonomicznych (...). Tę niezwykłą przemianę spowodowała krytyka socjalizmu, zapoczątkowana debatą nad rachunkiem ekonomicznym w so-

> cjalizmie. (...) Antysocjalizm Hayeka był buntem przeciwko traktowaniu rozumu jako wszechmocnego narzędzia, zdolnego do zaprojektowania porządku społeczno-ekonomicznego (...).

Kostro uznał wręcz, że rozwój teorii ekonomicznych Hayeka dokonał się pod wpływem zaangażowania w krytykę państwa socjalistycznego. Zmusiło go to do sformułowania własnej teorii kosztów i ceny oraz do rozszerzenia badań naukowych o elementy etyczne, filozoficzne i instytucjonalno-prawne, dzięki czemu jego teoria stała się bogatsza.

2. Joseph Alois Schumpeter o gospodarce socjalistycznej

Drugi z Austriaków, który podobnie jak Hayek spędził wiele lat poza granicami kraju (w Stanach Zjednoczonych), również rozważaniom nad państwem socjalistycznym poświęcił sporo uwagi. Będąc zwolennikiem kapitalizmu i jednocześnie przewidując jego upadek, stał się prawdziwym obrazoburcą (Gintis, 1990, s. 27). Najbardziej znana praca *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, wydana w 1942 roku, jest, jak sam pisał, zwieńczeniem jego 40-letnich badań nad zawartymi w dziele problemami. Z punktu widzenia tematu artykułu interesująca jest trzecia część rozprawy, poświęcona mankamentom gospodarki socjalistycznej. Główna teza pracy była dość szokująca. Schumpeter starał się wykazać, że „socjalistyczna forma społeczeństwa wyłoni się w sposób nieunikniony z równie nieuchronnego rozkładu społeczeństwa kapitalistycznego" (1995, s. XXIII). Dziś wiadomo, że ta przepowiednia się nie spełniła, choć Schumpeter tezę taką po raz pierwszy sformułował już w artykule z 1918 roku *Kryzys państwa podatków*. Nie znaczy to, że wizja zastąpienia kapitalizmu gospodarką centralnie planowaną sprawiała mu przyjemność. Był przecież zdeklarowanym zwolennikiem systemu opartego na prywatnej własności i sprawnie działającym mechanizmie rynkowym. Pewna niespójność samej pracy i niedomówienia w niej zawarte spowodowały[2], że była jednak różnie odczytywana. Zwolennicy gospodarki kapitalistycznej postrzegali ją jako obronę wartości rynkowych i demokracji, zwolennicy socjalizmu widzieli w niej przyznanie wyższości państwu socjalistycznemu i nieuchronność transformacji kapitalizmu w socjalizm. Debata

[2] Schumpeter traktował ją jako zbiór esejów i w takim zamyśle wydał. Nie przypuszczał, że będzie bardziej znana i zrobi większą karierę niż dzieło jego życia *Bussines Cycles*.

wokół właściwego rozumienia zawartych w niej myśli trwa do dziś. Konstrukcja pracy jest nietypowa. Po głębokiej analizie teorii Karola Marksa, wykazującej jej zalety i wady, zawartej w pierwszej części dzieła, Schumpeter przeszedł do kolejnego ważnego zagadnienia dotyczącego dalszych losów państwa kapitalistycznego. Drugą część zatytułował *Czy kapitalizm może przetrwać?* I na tak postawione pytanie od razu odpowiedział: „Nie. Nie sądzę, by mógł" (Schumpeter, 1995, s. 75). Opinia ta nie wynikała wszak z akceptacji socjalizmu, ale, jak sam przyznawał, z chłodnej kalkulacji: „Można nienawidzić socjalizmu albo przynajmniej podchodzić do niego z chłodnym krytycyzmem, a jednak przewidywać jego nadejście" (1995, s. 76). Mimo że w żadnym razie nie można uznawać go za zwolennika państwa socjalistycznego, jednak w przeciwieństwie do Hayeka uważał, że może ono funkcjonować w miarę sprawnie i przewidywał jego ekspansję. Uczestniczył w słynnej debacie na temat racjonalności systemu nakazowego, polemizując z Misesem i Hayekiem. Pomijał przy tym kwestię moralności własności państwowej, wykonalności państwowego planowania i rolę rynku kontra planu (Gintis, 1990, s. 28). Hayek skomentował to z przekąsem, że profesor Schumpeter jest oryginalnym autorem mitu, iż Barone i Pareto rozwiązali problem socjalizmu. Tymczasem oni tylko określili warunki, które musiałaby spełniać racjonalna alokacja zasobów, i wykazali, że są właściwie takie same jak warunki równowagi na konkurencyjnym rynku (Hayek, 1945).

Kapitalizm na razie nie wykazywał oznak degeneracji. Schumpeter twierdził, że jeszcze przez co najmniej pół wieku zapewni wzrost dobrobytu całego społeczeństwa. Co więc miało być powodem jego upadku? Zdaniem Schumpetera, siła ekonomiczna kapitalizmu rodziła tendencje do osłabienia ram instytucjonalnych. Posiłkując się terminologią marksistowską, uznał, że niebezpieczeństwo upadku tkwiło w nadbudowie. Rodzący się kapitalizm przyciągał jednostki silne i inteligentne, którym stworzył warunki do kreatywnego działania. W ten sposób powstała klasa kapitalistów. Ciągły rozwój techniki i wzrost produkcji spowoduje jednak nasycenie gospodarki. W sposób naturalny zniknie burżuazja, rentierzy, spadną zyski i procenty, a gospodarka niepostrzeżenie przeobrazi się w socjalistyczną. Zniknie funkcja przedsiębiorcy, który swą kreatywnością pchał do przodu rozwój ekonomiczny. Nie będzie potrzeby korzystać z jego ponadprzeciętnych zdolności, innowacji coraz częściej dokonuje bowiem zespół fachowców różnych branż zatrudnianych przez wielkie koncerny (McCaffrey, 2009).

Z drugiej strony degeneracja kapitalizmu wynikała z porzucenia trwającej dotąd symbiozy przedsiębiorców z arystokracją. Mariaże między klasą nowobogackich prężnych kapitalistów a arystokracją zapewniały powodzenie, ponieważ ta pierwsza miała zmysł ekonomiczny, ta druga zaś prestiż i zdolności panowania nad innymi, nawyk przewodzenia i wymuszania posłuchu.

Kapitalizm zniósł instytucje feudalne, ale prąc do przodu, znosi też strukturę instytucjonalną własnego ustroju. Wielkie koncerny wypierają małą i średnią własność. Na ich czele stoją dyrektorzy, którzy są pracownikami administracyjnymi, własność jest rozproszona między akcjonariuszy, znika dawna kapitalistyczna prywatna własność. Proces oddzielenia kapitału-własności od kapitału-funkcji spowodował zanik tradycyjnego kapitalizmu i powolną transformację w kierunku socjalizmu. Jak zauważa Adam Glapiński, Schumpeter w tych poglądach antycypował tezy kapitalizmu menedżerskiego, rewolucji menedżerskiej i teorii praw własności (Glapiński, 2004, s. 255).

Kolejnym argumentem przemawiającym za destrukcją kapitalizmu była, zdaniem Schumpetera, wroga postawa wobec tego ustroju samego społeczeństwa. Przeciętny obywatel, pod wpływem związków zawodowych, kojarzył go z dążeniem do egoistycznego zysku i niegospodarnością. Ukrócenie działalności związków jest niemożliwe, gdyż odebrano by to jako zamach na demokrację.

Schumpeter uważał, że kolejna cecha powodująca demontaż kapitalizmu tkwiła wewnątrz samej burżuazji i był nią zanik wzorca mieszczańskiej rodziny, spadek znaczenia życia rodzinnego i spadek dzietności rodzin. Współczesny *homo oeconomicus* patrzył pod kątem własnych korzyści, a dzieci oznaczały koszty, zysk kalkulował zatem w perspektywie swojego pokolenia. Zanikał motyw oszczędzania *a konto* przyszłych pokoleń. Wszystkie wymienione wyżej przyczyny upadku kapitalizmu dawały możliwość powstania w jego miejsce gospodarki socjalistycznej.

Trzecią część pracy, zatytułowaną *Czy socjalizm może funkcjonować?*, poświęcił więc temu systemowi, a na tak postawione pytanie odpowiedział: „Oczywiście, że może" (Schumpeter, 1995, s. 207). W jego ujęciu socjalizm był formacją scentralizowaną, opartą na społecznej własności i odgórnym rozdzielnictwie leżącym w gestii władzy centralnej. Zaznaczał jednak, że takie państwo jeszcze nie istnieje (nie jest nim Rosja), jest teoretycznym modelem. Uważał taki socjalizm za logiczny i przyłączył się do chóru ekonomistów dyskutujących nad racjonalnością gospodarki socjalistycznej, popierając tezy Langego. Uznał, że w każdym systemie logika produkcji, podziału,

konsumpcji, oszczędności, inwestycji jest taka sama, zgodna z powszechną logiką wyboru i nie ma zabarwienia politycznego. Wbrew obawom Hayeka twierdził, że nowoczesna biurokracja poradzi sobie ze skomplikowaną gospodarką i potrafi podejmować racjonalne decyzje. Zaprzeczał również dość powszechnej tezie o egoizmie ludzkiej natury uniemożliwiającym budowanie socjalizmu.

Porównując kapitalizm monopolistyczny z teoretycznym modelem socjalizmu, wskazywał na zalety tego drugiego w postaci:

- większego zadowolenia zdeklarowanych socjalistów z faktu, że żyją w takim państwie;
- większej równości w dochodach, co wiąże się z zadowoleniem większości;
- większej efektywności w związku z ograniczeniem niepewności i racjonalnymi decyzjami, które zmniejszają koszty;
- złagodzenia wahań koniunktury dzięki centralnemu planowaniu;
- skutecznego rozwiązania problemu bezrobocia;
- mniejszego marnotrawstwa na skutek planowego i przemyślanego działania;
- zaniku antagonizmów między sferą publiczną a prywatną i braku konfliktów związanych z pobieraniem podatków, ponieważ uważał, że znikną wraz z państwem burżuazyjnym.

Zaznaczając, że ocena socjalizmu opiera się na czysto teoretycznej konstrukcji i że w praktyce może nie zostać zrealizowana, stwierdzał, iż „projekt socjalistyczny jest sporządzony na wyższym poziomie racjonalności" (Schumpeter, 1995, s. 245). Kwestią otwartą pozostawał sposób przejścia do socjalizmu, które mogło się dokonać w formie socjalizacji dojrzałej lub przedwczesnej. Pierwsza forma była przemyślana, stopniowa i rokowała pozytywnie, odrzucając rewolucyjną drogę socjalizacji przedwczesnej.

Postawił również problem związku socjalizmu z demokracją, uznając, że teoretycznie mogą one współistnieć, choć niebezpieczeństwem będzie pokusa wykorzystania ogromnej władzy, jaką będą mieli ludzie zarządzający gospodarką (Schumpeter, 1995, s. 377).

Choć wielu ekonomistów do dziś uważa, że Schumpeter sympatyzował z ideologią socjalistyczną, on sam pod koniec życia wyraźnie oświadczył: „Nie jestem obrońcą socjalizmu. Nie mam również zamiaru podejmować problemu, czy jest on pożądany, czy niepożądany, cokolwiek by to miało znaczyć" (1995, s. 380). Po prostu logicznie rozumując, doszedł do wniosku, że socjalizm będzie kolejnym eta-

pem rozwoju ludzkości. Należy również pamiętać, że pozytywna ocena państwa socjalistycznego dotyczyła teoretycznego modelu, do którego realizacji w praktyce Schumpeter sam miał wątpliwości.

Podsumowanie

O ile stanowisko Hayeka wobec gospodarki socjalistycznej było jednoznacznie negatywne, mimo, a może właśnie dlatego że mógł obserwować funkcjonowanie gospodarek budujących socjalizm, o tyle podejście Schumpetera do możliwości rozwoju ustroju socjalistycznego było pozytywne. Obaj akceptowali kapitalizm, jednak Schumpeter dostrzegał w nim sporo wad. Zmarł w 1950 roku, przebywając od lat w Stanach Zjednoczonych, i nie mógł obserwować rozwoju socjalizmu w praktyce. Analizował więc czysto teoretyczny model. Można zadać sobie pytanie, czy gdyby Schumpeter żył dłużej i przyjrzał się gospodarce socjalistycznej, zmieniłby zdanie? Wydaje się, że nie. Nie był bowiem zwolennikiem tego ustroju, lecz chłodnym racjonalistą.

W życiorysie obu Austriaków można znaleźć wiele podobieństw. Obaj około pięćdziesiątki wyjechali do USA i przebywali tam kilkanaście lat (Hayek – 12, Schumpeter – 18). Obaj wiele uwagi poświęcili analizie gospodarki socjalistycznej. Obaj byli do niej krytycznie nastawieni. Jednak Hayek w pełni akceptował kapitalizm, Schumpeter natomiast dostrzegał jego ułomności oraz możliwość racjonalnego funkcjonowania państwa socjalistycznego.

Literatura

Gintis, H. (1990). Why Schumpeter got it Wrong in Capitalism: Socialism, and Democracy. *Challenge Magazine*, *34*, 27–33.

Glapiński, A. (2004). *Kapitalizm demokracja i kryzys państwa podatków. Wokół teorii Josepha Aloisa Schumpetera*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Godłów-Legiędź, J. (1992). *Doktryna społeczno-ekonomiczna Friedricha von Hayeka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Hayek, F.A. (1940). Socialist Calculation: The Competitive 'Solution'. *Economica*, *7* (26), 125–149.

Hayek, F.A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, *4* (35), 519–530.

Hayek, F.A. (1949). *The Intellectuals and Socialism*. Pobrano z: https://mises.org/sites/default/files/Intellectuals%20and%20Socialism_4.pdf (20.08.2017).

Hayek, F.A. (1976). *Socialism and Science. A lecture Delivered to The Economic Society of Australia and New Zealand on October 19*. Pobrano z: http://westernciv.ipa.org.au/library/publication/1213763502_document_review30-4_hayek_socialism_science.pdf (10.01.2018).

Hayek, F.A. (1977). *Law, Legislation and Liberty. A Mirage of Social Justice*. *Vol. 2*. Chicago: The University of Chicago Press.

Hayek, F.A. (1982). Two Pages of Fiction: The Impossibility of Socialist Calculation, *Economic Affairs*, *3* (2), 135–142.

Hayek, F.A. (1988). *The Fatal Conceit: The Error of Socialism (the collected works of F.A. Hayek)*. London: Routledge.

Hayek, F.A. (1996). *Droga do zniewolenia*. Kraków: Wydawnictwo Arcana.

Hayek, F.A. (2006). *Konstytucja wolności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Kostro, K. (2001). *Hayek kontra socjalizm. Debata socjalistyczna a rozwój teorii społeczno-ekonomicznych Friedricha Augusta von Hayeka*. Warszawa: Wydawnictwo DiG.

McCaffrey, M. (2009). *Can Capitalism Survive?* Mises Institute. Pobrano z: https://mises.org/library/can-capitalism-survive (10.01.2018).

Schumpeter, J.A. (1995). *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

THE SOCIALIST STATE IN HAYEK'S AND SCHUMPETER'S VIEWS

Abstract

The article presents the position of two Austrian economists: Friedrich August von Hayek and Joseph Alois Schumpeter about the functioning of the socialist state. Both were supporters of the capitalist economy, but Hayek strongly denied the rationality of the socialist state. Schumpeter saw the disadvantages of capitalism, he saw the functioning possibility of a socialist economy using an economic calculation.

Keywords: Hayek, Schumpeter, socialism

JEL code: B12

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-27

Mariusz Zieliński*
Politechnika Opolska
Wydział Ekonomii i Zarządzania

ZMIANY KONKURENCYJNOŚCI ZASOBÓW PRACY KRAJÓW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ PO PRZYSTĄPIENIU DO UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest zbadanie zmian konkurencyjności zasobów pracy krajów Grupy Wyszehradzkiej w stosunku do grupy 15 krajów tzw. starej UE (sprzed rozszerzenia w 2004 r.). Hipotezą artykułu jest, że konkurencyjność zasobów pracy krajów Grupy Wyszehradzkiej zmniejszyła się po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Jako miernik konkurencyjności przyjęto proporcję produktywności (PKB na 1000 zatrudnionych) i kosztów pracy (wynagrodzenia rocznego brutto). Do weryfikacji postawionej hipotezy wykorzystano dane publikowane przez Eurostat, analizując je głównie z perspektywy zmian procentowych porównywanych wielkości. Uzyskane wyniki wskazują, że hipoteza potwierdza się w przypadku Czech, Węgier i Polski, w przypadku Słowacji natomiast nastąpił wzrost konkurencyjności zasobów pracy w stosunku do EU-15.

Słowa kluczowe: zasoby pracy, produktywność, konkurencyjność, wynagrodzenia brutto, kraje Grupy Wyszehradzkiej

* Adres e-mail: m.zielinski@po.opole.pl

Wprowadzenie

W krajach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego otwarcie gospodarki na konkurencję zagraniczną i integracja gospodarcza zwykle poprawiają stopień wykorzystania zasobów gospodarczych, zwłaszcza relatywnie tanich zasobów pracy. Dzięki inwestycjom zagranicznym i generowanym przez nie miejscom pracy zmniejsza się m.in. różnica między poziomem wynagrodzeń w poszczególnych krajach. O ile zasoby pracy w krajach niżej rozwiniętych dysponują kwalifikacjami umożliwiającymi obsługę wykorzystywanych technologii, o tyle należy spodziewać się lokowania w tych krajach bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Skala takich inwestycji zależy od ich opłacalności, głównie relatywnej konkurencyjności zasobów pracy, mierzonej proporcją produktywności i kosztów pracy.

Celem artykułu jest zbadanie zmian kształtowania się rozumianej w powyższy sposób konkurencyjności zasobów pracy w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Hipoteza brzmi: konkurencyjność zasobów pracy krajów Grupy Wyszehradzkiej zmniejszyła się po przystąpieniu do Unii Europejskiej.

Do weryfikacji postawionej hipotezy wykorzystano dane publikowane przez Eurostat dotyczące poziomu produkcyjności i wynagrodzeń brutto w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004–2015. Dane te skonfrontowano z danymi charakteryzującymi grupę 15 „starych" krajów Unii Europejskiej (EU-15).

1. Znaczenie konkurencyjności zasobów pracy w warunkach globalizacji i integracji gospodarczej

Dzięki globalizacji następuje przyspieszenie wzrostu gospodarczego, ułatwienie absorpcji postępu technicznego i wzrost produktywności zasobów na skutek poprawy zarządzania nimi (Próchniak, 2006, s. 308–309). Występowanie relatywnie obfitych i tanich zasobów pracy powoduje przesuwanie produkcji wyrobów pracochłonnych do krajów o niższym poziomie rozwoju. Konsekwencją jest wzrost zatrudnienia i wynagrodzeń w krajach przyjmujących BIZ i sukcesywne wyrównywanie cen jednorodnych czynników w skali światowej (Bartosik, 2005, s. 191–196).

Z jednej strony BIZ wywołują w kraju przyjmującym wiele pozytywnych efektów w postaci wzrostu inwestycji, zatrudnienia, dochodów budżetowych, poprawy wizerunku na rynkach międzynarodowych, promocji wzorców kulturowych i kon-

sumpcyjnych, rozszerzenia oferty towarowej, ułatwienia transferu technologii, wzrostu kwalifikacji, presji na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw lokalnych itp. Z drugiej strony towarzyszą im niekorzystne konsekwencje w postaci zwiększenia zależności gospodarki od preferencji inwestorów, wzrostu rozwarstwienia dochodów, konieczności restrukturyzacji lokalnych przedsiębiorstw, wzrostu konkurencji o zasoby (Gorynia, Bartosik-Purgat, Jankowska, Owczarzak, 2006, s. 189–190).

Ponieważ pozytywne efekty BIZ z reguły dominują nad negatywnymi, o ich pozyskanie starają się wszystkie gospodarki, także rozwinięte. Głównymi czynnikami decydującymi o lokalizacji inwestycji są: stabilność makroekonomiczna, tempo wzrostu gospodarczego, polityka wobec inwestorów zagranicznych, stan infrastruktury, wielkość i perspektywy rozwoju rynku, poziom technologii, dochodów, liberalizacji handlu zagranicznego, położenie geograficzne, koszty czynników produkcji, dostępność zasobów naturalnych, różnice kulturowe, środowisko społeczne, atrakcyjność rynku mieszkaniowego itp. (Bogdanienko 2006, s. 14; Yussof, Ismail, 2002, s. 91–92).

Z perspektywy miejsc lokalizacji BIZ pojawia się problem określenia konkurencyjności poszczególnych gospodarek. Dla potrzeb opracowania przyjęto, że w skali makroekonomicznej konkurencyjność oznacza wytwarzanie towarów i usług, które znajdą zainteresowanie na rynkach międzynarodowych, czemu towarzyszy wzrost dochodów obywateli, poprawa struktury produkcji, wzrost zatrudnienia i kompetencji zasobów ludzkich (Martin, 2003, s. 7–8). W krótkim okresie o wzroście konkurencyjności gospodarki może świadczyć poprawa bilansu handlowego (Atkinson, 2013, s. 2–3). W długim okresie o konkurencyjności decyduje możliwość wzrostu wydajności pracy (produktywności) (Porter, Ketels, 2003, s. 9–13).

Ostatecznym źródłem konkurencyjności są zatem zasoby ludzkie, ich zdyscyplinowanie i innowacyjność, struktura, produktywność, koszty pozyskania itp. (Kryńska, 2004, s. 93). Zwykle jako miernik wydajności zasobów pracy w skali makroekonomicznej przyjmuje się proporcję produkcji (PKB lub wartości dodanej) do całkowitego zatrudnienia (Užík, Vokorokosová, 2007, s. 60–61). Do oceny konkurencyjności gospodarki z perspektywy zasobów ludzkich wykorzystuje się proporcję między produktywnością personelu a kosztami jego zatrudnienia. Głównym elementem kosztów pracy są wynagrodzenia, których relatywny poziom zależy od konkurencji krajowej i zagranicznej oraz pozycji rynkowej przedsiębiorstw (Noe, Hollenbeck, Gerhart, Wright, 2006, s. 465–466). Poza wynagrodzeniami na koszty

pracy składają się koszty świadczeń pośrednich (ubezpieczenia społeczne, koszty BHP, świadczenia socjalno-bytowe) i koszty prowadzenia polityki personalnej (Borkowska, 2001, s. 16; Pawlak, 2003, s. 116–117).

2. Materiały i metody

Do weryfikacji hipotezy artykułu dotyczącej zmian konkurencyjność zasobów pracy krajów Grupy Wyszehradzkiej po przystąpieniu do Unii Europejskiej (UE) wykorzystano dane publikowane przez Eurostat za lata 2004–2015. Początek okresu badań to rok przystąpienia krajów Grupy Wyszehradzkiej do UE. Za koniec okresu badawczego przyjęto rok 2015, dla którego dostępne są w pełni porównywalne dane (dla 2016 r. brak danych dotyczących poziomu płac brutto wyrażonych w euro).

Dane charakteryzujące sytuację na rynku pracy krajów Grupy Wyszehradzkiej porównano z grupą EU-15 obejmującą 15 krajów „starej unii" (przed akcesją nowych członków w 2004 r.). Dla zobrazowania zmian sytuacji na rynku pracy przygotowano zestawienia dotyczące poziomu zatrudnienia i wynagrodzeń brutto. Jako miernik konkurencyjności (produktywności) zasobów pracy przyjęto poziom PKB przypadający na jedno euro wynagrodzenia brutto (z powodu braku porównywalnych danych dotyczących kosztów pracy ogółem dla całego analizowanego okresu), czyli iloraz PKB na tysiąc zatrudnionych (mln euro) i średniego wynagrodzenia rocznego brutto. Lepszą miarą oceny konkurencyjności byłaby analiza dotycząca wydajności i wynagrodzeń jedynie w sektorach podlegających wymianie handlowej (zamiast dane dotyczące całej gospodarki) (Atkinson, 2013, s. 2–3), jednak dane takie nie są dostępne.

Analizę danych oparto na metodach statystyki opisowej, głównie na badaniu zmian procentowych (indeksach) porównywanych wielkości.

3. Rezultaty

W tabeli 1 zawarto dane dotyczące zmian liczby zatrudnionych, a w tabeli 2 poziomu wynagrodzeń brutto w krajach Grupy Wyszehradzkiej na tle krajów EU-15.

Tabela 1. Liczba zatrudnionych w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004–2015 na tle EU-15

Rok	EU-15	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
2004	164054	4639	13503	2160	3875
2005	166472	4710	13834	2207	3879
2006	169368	4769	14338	2295	3904
2007	172194	4856	14996	2350	3872
2008	173736	4934	15557	2423	3818
2009	170479	4857	15629	2357	3717
2010	168960	4810	15233	2307	3701
2011	169132	4796	15313	2303	3724
2012	168309	4810	15340	2317	3793
2013	167739	4846	15313	2318	3860
2014	169067	4883	15591	2349	4070
2015	170827	4934	15812	2405	4176
Indeks 2015/04	104,1	106,4	117,1	111,3	107,8

Źródło: Eurostat database: Employment and activity by sex and age – annual data.

We wszystkich analizowanych krajach widoczne są wahania poziomu zatrudnienia związane z cyklem koniunkturalnym, zwłaszcza kryzysem zapoczątkowanym w 2008 roku. Kryzys ten spowodował spadek zatrudnienia w ujęciu rok do roku, który najkrócej trwał w Polsce (jeden rok), najdłużej w Czechach i na Słowacji (trzy lata). Do 2015 roku udało się osiągnąć wyższy poziom zatrudnienia niż przed kryzysem w Polsce i na Węgrzech, udało się także odbudować poziom zatrudnienia w Czechach. Dla EU-15 i Słowacji zatrudnienie w 2015 roku było niższe niż w 2008 roku. Biorąc pod uwagę zmiany między 2004 i 2015 rokiem, można zauważyć, że tempo wzrostu zatrudnienia w krajach grupy Wyszehradzkiej jest szybsze niż w krajach EU-15. O ile w Republice Czeskiej i na Węgrzech wzrost ten jest tylko o parę punktów procentowych wyższy niż w grupie EU-15, o tyle zwraca uwagę 11,3% wzrostu zatrudnienia na Słowacji i 17,1% wzrostu zatrudnienia w Polsce.

W latach 2004–2008 nominalne wynagrodzenia brutto rosły we wszystkich analizowanych krajach (tab. 2). Dla grupy EU-15 odnotowano jednoroczny spadek w ujęciu rok do roku w 2009 roku, na skutek kryzysu gospodarczego. Jedynym krajem, w którym w całym okresie analizy nominalne wynagrodzenia rosły, jest Słowacja (kraj ten przyjął euro 1 stycznia 2009 r.). W pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej wahania kursu walut krajowych powodowały zmiany nominalnych wynagrodzeń w euro (porównania wynagrodzeń w euro mają zatem ograniczony

walor informacyjny). Największymi wahaniami cechują się wynagrodzenia w Polsce (wynagrodzenia nominalne w złotych sukcesywnie rosły), gdzie pojawił się spadek wynagrodzeń przekraczający 1000 euro w 2009 roku i wzrost wynagrodzeń rocznych przekraczający 1000 euro w 2015 roku.

Tabela 2. Roczne wynagrodzenie brutto w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004–2015 na tle EU-15

Rok	EU-15	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
2004	21512,89	4370,72	3976,17	4243,78	4496,19
2005	21999,26	4803,41	4621,59	4593,52	4887,08
2006	22631,79	5494,32	5008,86	4970,06	5016,91
2007	23390,69	6019,59	5689,73	5357,99	5718,94
2008	23279,96	7286,43	6399,02	5909,40	6192,26
2009	23043,17	7108,93	5372,95	6058,81	5794,14
2010	23865,53	7575,81	6028,15	6247,70	6078,73
2011	24418,88	7875,32	6238,08	6426,64	6261,92
2012	25492,01	7963,76	6198,82	6572.70	6337,23
2013	25827,96	7666,67	6582,08	6700,67	6544,98
2014	26422,19	7593,56	6782,78	6982,98	6531,11
2015	27348,91	7808,53	7897,81	7142,85	6855,88
Indeks 2015/04	127,1	178,7	198,6	168,3	152,5

Źródło: Eurostat database: Annual earnings.

Poziom wynagrodzeń w krajach Grupy Wyszehradzkiej rósł znacząco szybciej niż w krajach EU-15. W latach 2004–2015 nominalne wynagrodzenia brutto w euro wzrosły w Polsce niemal dwukrotnie, w Republice Czeskiej i Słowacji odpowiednio o 78,7% i 68,3%, na Węgrzech o 52,5%, podczas gdy dla EU-15 wzrost ten wyniósł 27,1%. Konsekwencją zmian jest awans Polski w okresie 2004–2015 z ostatniego na pierwsze miejsce w krajach Grupy Wyszehradzkiej pod względem wysokości wynagrodzeń brutto w euro.

W tabeli 3 przedstawiono dane dotyczące poziomu PKB przypadającego na 1000 zatrudnionych. Podobnie jak w przypadku płac nominalnych dane te obciążone są w przypadku Czech, Węgier i Polski wahaniami kursu walutowego ich pieniądza krajowego do euro. Wszystkie analizowane gospodarki odnotowały spadek PKB na 1000 zatrudnionych w 2009 roku na skutek kryzysu gospodarczego, przy czym w przypadku Polski, w której nie wystąpiła recesja, jest to głównie wynikiem osłabienia złotego.

Tabela 3. Poziom rocznego PKB przypadającego na 1000 zatrudnionych w krajach Grupy Wyszehradzkiej na tle EU-15 w latach 2004–2015

Rok	EU-15	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
2004	63,91	20,70	15,26	16,07	21,64
2005	65,36	23,28	17,80	17,83	23,45
2006	67,66	25,99	19,15	19,84	23,51
2007	70,01	28,48	20,93	23,93	26,39
2008	69,08	32,69	23,54	27,24	28,32
2009	66,66	30,61	20,29	27,16	25,36
2010	69,91	32,58	23,75	29,29	26,70
2011	71,75	34,20	24,83	30,67	27,21
2012	73,58	33,56	25,38	31,38	26,23
2013	74,40	32,55	25,78	32,00	26,40
2014	76,39	32,08	26,36	32,39	25,94
2015	79,68	34,15	27,20	32,81	26,51
Indeks 2015/04	124,7	165,0	178,2	204,2	122,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostat database: GDP and main components, current price oraz danych z tabeli 1.

Spadki analizowanej wielkości w Czechach w latach 2012–2013 i na Węgrzech w 2013 roku były związane z występującą w tych krajach recesją (Eurostat database). Zdecydowanie najlepiej przy porównaniu wielkości PKB na 1000 zatrudnionych z 2004 i 2015 roku wypada Słowacja, gdzie wielkość ta wzrosła ponad dwukrotnie. Stosunkowo wysokie wzrosty odnotowały także Polska (o 78,2%) i Czechy (o 65%). Zwraca uwagę, że analizowana wielkość na Węgrzech wzrosła mniej niż w krajach EU-15.

Ujęcie w tych samych jednostkach wynagrodzeń i PKB przypadającego na 1000 zatrudnionych pozwala na wykorzystanie proporcji między tymi wielkościami jako miernika konkurencyjności zasobów pracy w poszczególnych krajach. Wielkość PKB przypadająca na 1 euro wynagrodzenia (tab. 4) pokazuje potencjalny poziom zyskowności inwestycji w danej gospodarce (oczywiście należy też uwzględnić koszty inwestycji i pozapłacowe koszty pracy).

W ujęciu relatywnym najsłabiej zmieniła się analizowana wielkość w przypadku EU-15 (spadek o 2%). W okresie 2004–2015 zmniejszyła się konkurencyjność zasobów pracy w Czechach (spadek PKB na 1 euro wynagrodzenia brutto o 7,8%), w Polsce (spadek o 10,4%), a zwłaszcza na Węgrzech (spadek o 19,5%). W analizowanym okresie wzrosła natomiast wartość PKB na 1 euro wynagrodzenia brut-

Tabela 4. PKB przypadające na 1 euro wynagrodzenia brutto
w krajach Grupy Wyszehradzkiej na tle EU-15 w latach 2004–2015

Rok	EU (15)	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
2004	2,97	4,74	3,84	3,79	4,81
2005	2,97	4,75	3,85	3,88	4,80
2006	2,99	4,73	3,82	3,99	4,69
2007	2,99	4,73	3,68	4,47	4,61
2008	2,97	4,49	3,68	4,61	4,57
2009	2,89	4,31	3,78	4,48	4,38
2010	2,93	4,30	3,94	4,69	4,39
2011	2,94	4,34	3,98	4,77	4,35
2012	2,89	4,21	4,09	4,77	4,14
2013	2,88	4,25	3,92	4,78	4,03
2014	2,89	4,22	3,89	4,64	3,97
2015	2,91	4,37	3,44	4,59	3,87
Indeks 2015/04	98,0	92,2	89,6	121,1	80,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabel 2 i 3.

to na Słowacji o 21,2%. Zaobserwowane zmiany spowodowały, że Słowacja stała się z najmniej konkurencyjnej w 2004 roku, najbardziej konkurencyjną gospodarką z perspektywy zasobów pracy w 2015 roku. Najniższy w zestawieniu wzrost PKB przypadający na 1000 zatrudnionych – mimo najniższego z krajów Grupy Wyszehradzkiej tempa wzrostu wynagrodzeń brutto – spowodował spadek konkurencyjności Węgier, które z najbardziej konkurencyjnego kraju w 2004 roku spadły na trzecie miejsce w 2015 roku. Najmniej konkurencyjne w krajach Grupy Wyszehradzkiej stały się zasoby pracy w Polsce. Ich przewaga w wypracowanej wartości PKB na 1 euro wynagrodzenia brutto nad krajami EU-15 w 2015 roku wyniosła 0,53 euro, podczas gdy w przypadku Słowacji różnica ta wyniosła 1,68 euro.

Podsumowanie

Przyjmując jako obraz konkurencyjności proporcję miedzy PKB a poziomem wynagrodzeń brutto, można stwierdzić, że w latach 2004–2015 nastąpił spadek konkurencyjności gospodarek Grupy Wyszehradzkiej, za wyjątkiem Słowacji, której konkurencyjność wzrosła. Najniższa konkurencyjność zasobów pracy występuje w Pol-

sce, która w okresie 2004–2015 zanotowała najsilniejszy wzrost wynagrodzeń, co nie zostało zbilansowane odpowiednio wysokim wzrostem PKB na tysiąc zatrudnionych.

Co prawda, w dalszym ciągu poziom wynagrodzeń brutto w Polsce jest relatywnie niższy niż w krajach EU-15 i inwestorzy zagraniczni są w stanie osiągnąć swoje cele biznesowe. Jednak stosując zwykle strategię lidera płacowego (proponując kilkadziesiąt procent wyższe wynagrodzenia niż na rynkach lokalnych), taniej mogą pozyskiwać pracowników w innych krajach Grupy Wyszehradzkiej (przewaga w wypracowanej wartości PKB na 1 euro wynagrodzenia brutto nad krajami UE-15 w 2015 r. na Słowacji wyniosła 1,68 euro, a Czechach 1,46 euro, podczas gdy w Polsce jedynie 0,53 euro).

Wzrost zatrudnienia szybszy w krajach Grupy Wyszehradzkiej (zwłaszcza na Słowacji i w Polsce) niż w krajach „starej unii" może wskazywać na wykorzystywanie przewagi konkurencyjnej leżącej m.in. w zasobach pracy. Postawiona hipoteza, że konkurencyjność zasobów pracy krajów Grupy Wyszehradzkiej zmniejsza się po przystąpieniu do Unii Europejskiej, została jedynie częściowo potwierdzona. Bazując na mierniku konkurencyjności zasobów pracy w postaci wartości PKB na 1 euro wynagrodzenia brutto, warto zauważyć, że w latach 2004–2015 rosła konkurencyjność Słowacji, pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej traciły konkurencyjność. Najniższą konkurencyjnością zasobów pracy w 2015 roku cechowały się Węgry i Polska. Zaistniałe zmiany mogą skutkować ograniczeniem zainteresowania tymi gospodarkami ze strony BIZ.

Literatura

Atkinson, R.D. (2013). *Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion. The Information Technology & Innovation Fundation*. Pobrano z: http://www2.itif.org/2013-competitiveness-innovation-productivity-clearing-up-confusion.pdf (2.02.2018).

Bartosik, K. (2005). Handel zagraniczny a zatrudnienie (ujęcia teoretyczne). *Ekonomista*, *2*, 191–213.

Bogdanienko, J. (2006). Nowe czynniki przewagi konkurencyjnej. W: J. Bogdanienko (red.), *Firma w otoczeniu globalnym* (s. 11–36). Toruń: Dom Organizatora.

Borkowska, S. (2001). *Strategie wynagrodzeń*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC.

Gorynia, M., Bartosik-Purgat, M., Jankowska, B., Owczarzak R. (2006). Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych. *Ekonomista*, *2*, 187–204.

Kryńska, E. (2004). Globalizacja a rynek pracy. W: Z. Wiśniewski, A. Pocztowski (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach nowej gospodarki* (s. 90–102). Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

Martin, R.L. (2003). *A Study on the Factors of Regional Competitiveness*. Cambridge: University of Cambridge.

Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., Wright, P. (2006). Human Resource Management, Gaining a Competitive Advantage. Boston: McGraw-Hill Irwin.

Pawlak, Z. (2003). *Personalna funkcja firmy. Procesy i procedury kadrowe*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.

Porter, M.E., Ketels, C.H.M. (2003). *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage*. DTI Economic Paper, 1–55.

Próchniak, M. (2006). Czynniki wzrostu gospodarczego – wnioski z badań empirycznych. *Ekonomista*, *3*, 305–345.

Užík, M., Vokorokosová, R. (2007). Labour productivity as a factor of competitiveness – a comparative study. *Národnohospodářsky Obzor*, *3*, 58–68.

Yussof, J., Ismail, R. (2002). Human resource competitiveness and inflow of foreign direct investment to the ASEAN Region. *Asia-Pacific Development Journal*, *1* (9), 89–107.

CHANGES IN COMPETITIVENESS OF LABOUR RESOURCES OF THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES AFTER JOINING THE EUROPEAN UNION

Abstract

The purpose of the article is analysis of changes in competitiveness of labour resources of the Visegrad Group countries in relations to 15 countries of so-called „old" UE (before enlargement in 2004). The hypothesis of the article is that the competitiveness of labour resources of the Visegrad Group countries decreased after joining the European Union. The proportion productivity (GDP per 1000 employed) to labour costs (annual gross earnings) was accepted as a gauge of the competitiveness. To verify the hypothesis, data published by Eurostat were used. They were analysed mainly from the perspective of percentage changes

in the compared values. The obtained results indicate that the hypothesis is true in case of the Czech Republic, Hungary and Poland, while in the case of Slovakia, the competitiveness of labour resources increased compared to the EU-15.

Translated by Ewelina Zielińska

Keywords: labour resources, productivity, competitiveness, gross earning, Visegrad Group countries

JEL codes: E24, E32, J21, J24, J31

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEiZ US
nr 51/3 2018

DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-28

Ireneusz Żuchowski*
Wyższa Szkoła Agrobiznesu w Łomży
Wydział Rolniczo-Ekonomiczny

RELACJE Z PODWŁADNYMI, STYLE KIEROWANIA A POSTAWY PRZEDSIĘBIORCZE MENEDŻERÓW

STRESZCZENIE

Przedsiębiorczy menedżer charakteryzuje się m.in. umiejętnością wykorzystania pojawiających się szans i okazji biznesowych. W części teoretycznej artykułu omówiono postawy charakteryzujące przedsiębiorczych menedżerów i znaczenie relacji menedżera z podwładnym. Przedstawiono wyniki badań własnych dotyczących postaw przedsiębiorczych menedżerów w kontekście ich relacji z podwładnymi oraz stylów kierowania. Celem badań była ocena poziomu przedsiębiorczości kierowników sektora MŚP w kontekście stylu kierowania i ich relacji z podwładnymi.

Słowa kluczowe: menedżer, przedsiębiorczość, relacje, style kierowania

Wprowadzenie

Zamiany zachodzące w przedsiębiorstwach oraz ich otoczeniu determinują nowe podejście do zarządzania, w tym również postrzegania roli pracowników. Jedną z ważnych grup pracowniczych są menedżerowie, którzy w każdym przed-

* Adres e-mail: ireneusz.zuchowski@wsa.edu.pl

siębiorstwie są kluczowym zasobem, od nich zależy sposób i efektywność jego funkcjonowania. Z drugiej strony bardzo ważne jest kreowanie przedsiębiorczości w organizacjach. W tym zakresie duże znaczenie ma m.in. system organizacyjny w przedsiębiorstwie, wsparcie przywódców, duch zespołowy (Srivastava, Agrawal, 2010, s. 168).

Wielowymiarowość pojęcia przedsiębiorczość, jak podkreśla Pluto (2016, s. 159), powoduje, że z jednej strony jest rozpatrywana w różnych aspektach, co wynika z tego, że przedsiębiorczością zajmują się specjaliści i badacze z różnych dyscyplin, a z drugiej strony, jak stwierdza autorka, badanie przedsiębiorczości jest jednym z najobszerniejszych tematów współczesnej nauki o zarządzaniu.

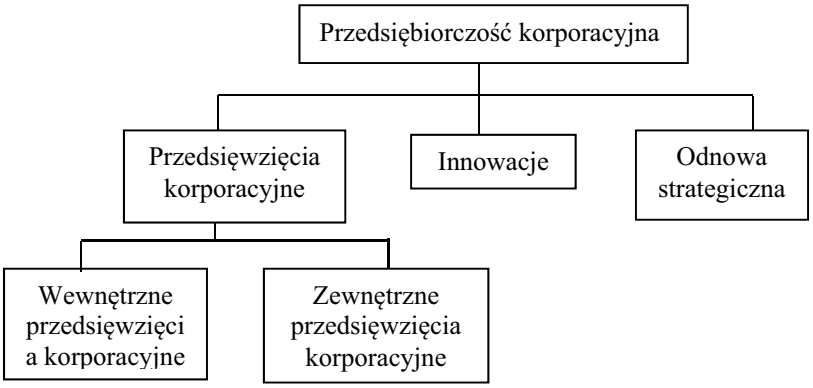
Celem opracowania jest identyfikacja postaw przedsiębiorczych menedżerów w kontekście stylu kierowania i relacji z podwładnymi. Na podstawie badań własnych dokonano oceny wpływu relacji przełożony–podwładny oraz stylu kierowania na postawy przedsiębiorcze menedżerów, a także ich podwładnych.

1. Przedsiębiorczość menedżerów

Przedsiębiorczość korporacyjna jest koncepcją leżącą na pograniczu przedsiębiorczości i zarządzania strategicznego (Chen, Nadkarni, 2017, s. 37). Dotyczy działalności przedsiębiorczej w firmach jako całości (Schmelter, Mauer, Börsch, Brettel, 2010, s. 719) i obejmuje działania podejmowane przez jednostki bądź grupy osób mające na celu identyfikację i wykorzystanie szans rynkowych, a także wprowadzenie zmian (Klonowska-Matynia, Palinkiewicz, 2013, s. 34). Rodzaje przedsiębiorczości korporacyjnej będącej zbiorem obejmującym innowacje, przedsięwzięcia korporacyjne i odnowienie strategiczne (Chen, Nadkarni, 2017, s. 37) przedstawił w pracy Lichtarski (2013) (rys. 1).

Na kształtowanie aktywnych postaw oraz procesów innowacyjnych wpływa przede wszystkim kultura organizacyjna tworzona przez wszystkich uczestników organizacji i sprzyjająca przedsiębiorczości. Jej głównymi elementami są preferowane przez kierownictwo style zarządzania, zachowania i postawy pracowników, sprzyjająca przedsiębiorczości struktura organizacyjna oraz sprawnie funkcjonujące systemy informacyjno-decyzyjne (Czerniachowicz, 2011, s. 201).

Rysunek 1. Rodzaje przedsiębiorczości korporacyjnej



Źródło: Lichtarski (2003, s. 54).

Zagadnienie przedsiębiorczości wśród menedżerów różnego szczebla jest szeroko opisane w literaturze. Z jednej strony menedżerowie wszystkich szczebli pełnią strategiczne funkcje w kształtowaniu przedsiębiorczości korporacyjnej (Mustafa, Richards, Ramos, 2013, s. 21), z drugiej strony badacze starają się dowieść wpływ menedżerów na przedsiębiorczość korporacyjną menedżerów poszczególnych szczebli. Jest to jeden z ważnych nurtów badań dotyczących działań menedżerów średniego szczebla, gdyż uznawani są za osoby najbardziej zaangażowane w przedsiębiorczość korporacyjną, która wpływa na innowacyjne i proaktywne zachowania (Mustafa, Lundmark, Ramos, 2016, s. 276). Badania wykazują, że menedżerowie mają tendencję do preferowania projektów, które przejawiają wysokie dopasowanie strategiczne i przyczyniają się do zrównoważonego portfela przedsiębiorstwa, ale jednocześnie ich specyficzne cechy indywidualne wpływają na proces wyboru składu portfela, a docelowo strategii przedsiębiorstwa, przez co wpływają subiektywnie na poziom przedsiębiorczości korporacyjnej (Behrens, Patzelt, 2016, s. 834).

Znaczenie przywództwa transformacyjnego dla rozwoju przedsiębiorczości korporacyjnej wydaje się niepodważalne. Może być ważnym krokiem do rozwoju przedsiębiorczości korporacyjnej, a także ważnym efektem rozwoju tej przedsiębiorczości jest innowacyjność przedsiębiorstwa. Autorzy w badaniach wykazali wpływ przywództwa transformacyjnego na klimat wymaganej do wspierania przedsiębiorczości korporacyjnej i innowacyjnego produktu danej firmy (Chen, Tang, Jin,

Xie, Li, 2014, s. 13–14). Również indywidulana satysfakcja menedżera wpływa na proces przedsiębiorczości korporacyjnej (Kuratko, Hornsby, Bishop, 2005, s. 287). Przedsiębiorczość korporacyjna jest wspierana przez wiele czynników o różnym znaczeniu, których przeglądu dokonali Srivastava i Agrawal (2010, s. 164), zestawiając wybrane czynniki z różnych badań (tab. 1).

Tabela 1. Wspólne czynniki środowiskowe wspierające przedsiębiorczość korporacyjną

Czynniki	Źródła
Nagrody i motywacja	Fry, 1987; Omati, 1987
Wsparcie	Hisrich, Peters, 1986; MacMillan, Block, Narasimha, 1986; Sykes, 1986; Sykes, Block, 1989
Dostępność zasobów	Damanpour, 1991; Von Hippel, 1977; Hisrich, Peters, 1986; Katz, Gartner, 1988; Sykes, 1986; Sykes, Block, 1989
Struktura organizacyjna	Bird, 1988; Damanpour, 1991; Hisrich, Peters, 1986; Sykes, 1986; Schuler, 1986; Sykes, Block, 1989
Podejmowanie ryzyka	Bird, 1988; MacMillan, Block, Narasimha, 1986; Sykes, 1986; Sykes, Block, 1989

Źródło: Srivastava, Agrawal (2010).

Jak wykazali Mustafa, Martin, Hughes (2016, s. 34), także uczucia osobiste mogą mieć bezpośredni wpływ na zachowanie przedsiębiorcze menedżerów średniego szczebla, a satysfakcja z pracy może te zachowania jeszcze zwiększyć.

2. Style kierowania i relacje

Styl kierowania jest definiowany jako stosunkowo trwały oraz powtarzalny sposób oddziaływania przełożonego na podwładnych (Olechnowicz-Czubińska, 2014, s. 115; Wyszkowska, 2014, s. 282; Żukowski, Galla, 2009, s. 21). Pomimo występowania różnic w definiowaniu menedżera i przywódcy, o których szerzej pisze Martins da Silva (2010, s. 1), występują wspólne elementy zarządzania i przywództwa, takie jak wizja, strategia, mobilizacja, motywacja, gra o władzę, formalizacja, ideowy projekt struktury, reprezentacja (Borkowski, Żelechowski, 2011, s. 237). Przejawia się to również tym, że terminy: kierownik, menedżer, lider, są nieostre, a pojęcie „kierownik" jest najbardziej pojemne i przystające do polskiej kultury organizacyjnej i językowej (Oleksyn, 1997, s. 25).

Sukces organizacyjny w osiąganiu celów zależy od kierownictwa i stylu przywództwa. Korzystając z odpowiednich stylów przywódczych, menedżerowie mogą wpływać na satysfakcję z pracy, zaangażowanie i wydajność. Styl przywództwa można postrzegać jako liczne postawy menedżerskie, zachowania, cechy i umiejętności oparte na indywidualnych i organizacyjnych wartościach, zainteresowaniach przywódczych i niezawodności pracowników w różnych sytuacjach (Mosadegh Rad, Yarmohammadian, 2006, s. 13).

Przywództwo było jednym z najbardziej rozpowszechnionych aspektów zachowań organizacyjnych. W rezultacie pojawiły się liczne teorie, które koncentrowały się na cechach lidera, stylu zachowania lidera, skutkach podrzędnego zachowania na późniejsze zachowanie lidera oraz aspektach sytuacji przywódczej (Szilagyi, Sims, 1974, s. 622).

Obecne teorie przywódcze opisują przywódców na podstawie cech lub siły wpływu wykorzystywanej do osiągnięcia celów. Korzystając z opisów opartych na cechach, liderów można sklasyfikować jako autokratów, demokratów, biurokratów lub charyzmatycznych (Srivastava, 2016, s. 63).

Lider zespołu odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu klimatu pracy w zespole, uświadamiając członków zespołu i wpływając na ich zachowanie, a skuteczność liderów pochodzi z czterech źródeł: poziomu władzy i wpływu lidera; sposobu, jaki lider oddziałuje na innych; osobistych cech oraz sytuacji lidera (Sarin, O'Connor, 2009, s. 189).

Przywództwo jako proces jest przedmiotem intensywnej uwagi środowiska akademickiego i zawodowego od dziesięcioleci. W większości przypadków uwagę skupia się głównie na liderach, często tracąc z oczu fakt, że proces przywództwa składa się z dwóch podstawowych wymiarów: lidera i zwolennika. Wiele teorii przywództwa zakłada, że przywódcy zachowują się tak samo w stosunku do wszystkich pracowników. W rzeczywistości przywódcy najczęściej zachowują się inaczej w stosunku do indywidualnych zwolenników i rozwijają zupełnie inny rodzaj relacji z nimi.

Jak stwierdza Hortoványi (2012, s. 43), przedsiębiorcze firmy wyróżniające się zdolnością do innowacji, inicjowania zmian i szybkiego reagowania na zmiany to firmy, w których menedżerowie wyższego szczebla charakteryzują się przedsiębiorczymi stylami zarządzania. Badania autorki wykazały, że kierownicy o przedsiębiorczej orientacji i administratorzy charakteryzują się tendencją do ciągłego testowania

rentowności pomysłów biznesowych i ich realizacji pomimo niskich szans ich powodzenia (Hortoványi, 2012, s. 85).

Jedną z ważnych teorii jest teoria wymiany pomiędzy liderem a podwładnym (LMX), która pojawiła się w latach 70. Hipoteza mówiła, że menedżer ustanawia zróżnicowane interakcje z każdym ze swoich podwładnych, tworząc dwa różne typy dwójkowe. Członkowie tych dwójek otrzymują od kierownika zróżnicowane formy traktowania, nazywane amplitudą negocjacji. Autorzy określają je jako dwójki endogrupy i egzogrupy (Martins da Silva, 2010, s. 3).

Punktem wyjścia teorii LMX jest to, że różne typy relacji między liderem a jego zwolennikami są rozwijane w jednostkach biznesowych lub grupie organizacyjnej W teorii LMX przywództwo jest definiowane jako proces, w którym interakcje między liderami i zwolennikami są w centrum (Stojanović Aleksić, Stanisavljević, Bošković, 2016, s. 364).

Badania nad przywództwem przyniosły wiele koncepcji, które zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Główne koncepcje przywództwa

Rok	Badacz	Koncepcja
1	2	3
1957	Hemphill i Coons	Jest to zachowanie danej osoby, kiedy kieruje działaniami grupy dla osiągnięcia wspólnego celu
1960	Janda	To szczególny rodzaj relacji władzy, charakteryzujący się postrzeganiem członków grupy jako członka mającego prawo do wyznaczania wzorców zachowań w pozycji tego, który kieruje, ze względu na jego działanie jako członka grupy
1970	Jacobs	To interakcja między ludźmi, w której jeden przedstawia informacje takiego rodzaju i w taki sposób, że inni stają się przekonani, że wyniki poprawią się, jeżeli będą zachowywać się w taki sposób, jaki zaproponował lub jaki sobie życzy
1974	Stogdill	To inicjowanie i utrzymywanie struktury pod względem oczekiwań i interakcji
1970	Fiedler i Chemers	Przywództwo to relacja między ludźmi, w której wpływy i władza nie są równomiernie rozłożone na prawnych podstawach (...) sugeruje, że naśladowcy powinni wyrazić ze swojej strony jawną lub niejawną zgodę na taką relację wpływów

1	2	3
1975	Dansereau, Graen i Haga	Przywództwo ma charakter wymian pionowych, które są realizowane między przełożonym a członkiem. Wpływ jest zakotwiczony w relacjach, które pozwalają na wymiany interpersonalne pomiędzy przełożonym a członkiem. Większa inicjatywa negocjacji daje członkowi świadomość znaczenia negocjacji jego zadań. Kiedy to się zdarza, istnieje większe prawdopodobieństwo, że przełożony ma doświadczenie w przywództwie. Kiedy to się nie zdarza, istnieje większe prawdopodobieństwo, że przełożony jest po prostu przełożonym członka
1978	Katz i Kah	To zwiększenie wpływu nad mechanicznym posłuszeństwem oraz nad rutynowymi wytycznymi organizacji
1979	Burns	(...) proces wzajemnej mobilizacji przez osoby (...) nakierowane na osiągnięcie samodzielnych lub wspólnie zdefiniowanych celów, to zarówno liderzy, jak i zwolennicy
1990	Bass	To interakcja między dwoma lub więcej osobami w grupie, która bardzo często wiąże się z konstrukcją lub dekonstrukcją sytuacji, postrzegania i oczekiwań członków. Przywództwo pojawia się, kiedy członek grupy modyfikuje motywację lub kompetencje innych członków grupy. Każdy członek grupy może przedstawiać pewną pozycję lidera (...)
1998	Bennis	Przywództwo (...) to zawsze transakcja pomiędzy liderem a jego zwolennikami w celu osiągnięcia celu lub marzenia. Rezonans między liderami a zwolennikami czyni z nich sprzymierzeńców dzielących wspólną przyczynę
2002	Yukl	Jest to proces wpływania na innych, aby zrozumieli i zgodzili się, że wspólne potrzeby powinny być zaspokojone, oraz jak mogą być one skutecznie realizowane i jaki proces ułatwi indywidualne i zbiorowe wysiłki na rzecz osiągnięcia wspólnych celów (...)
2003	Graen	Przywództwo to złożona koncepcja, która zawiera co najmniej jednego lidera zespołu, jednego członka zespołu i relację wymiany pomiędzy liderem a członkiem (...) bez obecności tych trzech elementów nie można powoływać się na przywództwo

Źródło: Martins da Silva (2010, s. 16–17).

Wśród stylów zarządzania istnieją trzy podstawowe: autokratyczny, demokratyczny i liberalny (zwany też *laissez-faire*) oraz style mieszane (Roślak-Olczyk, 2015, s. 244).

Do szeroko znanych i opisywanych w literaturze klasyfikacji stylów kierowania m.in. należą:

– klasyfikacja oparta na teorii Blake'a i Moutona, zwana teorią siatki kierowniczej w literaturze (Farey, 1993, s. 111; Fołtyn, 2006, s. 84; Mroziewski, 2005, s. 69–70; Sadler, 2003, s. 72–73; Żukowski, Galla, 2009, s. 26–27), opisuje dwa czynniki, jakimi są orientacja na ludzi i orientacja na zadania ujęte w skali 1–9. Siatka obrazuje wielość stylów kierowania (81 szczegółowych pól), na podstawie których autorzy wyróżnili typowe style kierowania: bier-

ny (nieingerujący), demokratyczny, autokratyczny, kompromisowy i przywódczy zintegrowany;
- style kierowania według Likerta i Balesa (Wojnarowska, Winiarska, 2011, s. 175; Żukowski, Galla, 2009, s. 25–26), wyodrębnione dwa style: konsultacyjny i partycypacyjny. Likert wyodrębnił ponadto dwa style: autokratyczny, autokratyczny życzliwy (Kieżun, 1997, s. 157; Neetha, Princy, 2015, s. 6);
- style kierowania według Reddina (Evans, 2004, s. 213; Kosendiak, Hyjek, Nowak, Kosendiak, Witkowski, 2016, s. 198; Wyszkowska, Jakubczak, Doering, 2015, s. 113; Żuchowski, 2015, s. 44), tj. towarzyski (przyjazny), kompleksowy (zintegrowany), wyizolowany (separujący się) i gorliwy (poświęcający się).

3. Przedsiębiorczość menedżerów – badania własne

W badaniach wzięło udział 200 kierowników pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach z województwa podlaskiego. Respondentów do badań dobrano metodą doboru celowego. Zastosowano następujące kryteria doboru: a) w przypadku menedżerów – praca na stanowisku kierowniczym w przedsiębiorstwie sektora MŚP w województwie podlaskim; b) w przypadku podwładnych – praca jako bezpośredni podwładny menedżera biorącego udział w badaniu. Charakterystyka kierowników obejmuje płeć, wiek, wykształcenie, liczbę lat pracy na stanowisku kierowniczym (tab. 3). W badaniu wzięło udział również 200 pracowników bezpośrednich podwładnych badanych kierowników (kierownik i jeden jego podwładny). Celem badań była ocena poziomu przedsiębiorczości kierowników sektora MŚP w kontekście stylu kierowania i ich relacji z podwładnymi. Sformułowano następujące hipotezy badawcze:

H1: Kierownicy charakteryzujący się demokratycznym zarządzania stylem są przez podwładnych uznawani jako przedsiębiorczy.

H2: Kierownicy utrzymujący dobre relacje z podwładnymi są przez nich oceniani jako przedsiębiorczy.

Tabela 3. Charakterystyka kierowników biorących udział w badaniu

Czynnik	Liczba	%
Płeć		
Kobiety	50	25,0
Mężczyźni	150	75,0
Wiek		
Do 30 lat	30	15,0
Powyżej 30 do 40 lat	40	20,0
Powyżej 40 do 50 lat	100	50,0
Powyżej 50 lat	30	15,0
Wykształcenie		
Wyższe	160	80,0
Średnie	40	20,0
Liczba lat pracy na stanowisku kierowniczym		
Do 5 lat	45	22,5
Powyżej 5 t do 10 lat	74	37,0
Powyżej 10 do 15 lat	44	22,0
Powyżej 15 lat	37	18,5

Źródło: badania własne.

Badania przeprowadzono od października 2016 do stycznia 2017 roku. Zakres badań obejmował identyfikację stylu kierowania z wykorzystaniem testu samooceny stylu kierowania na siatce kierowniczej NL i NZ zgodnie z procedurą prezentowaną przez Tokarskiego (1997, s. 217–223) oraz badanie relacji przełożony–podwładny. Do oceny relacji kierowników z podwładnymi oraz oceny poziomu przedsiębiorczości kierowników posłużono się ankietą, w której pytania dotyczyły m.in. subiektywnej oceny relacji przez podwładnych i oceny przedsiębiorczości przełożonego przez podwładnego.

Tabela 4. Style kierowania badanych kierowników (%) N-200

Styl demokratyczny	Styl zintegrowany	Styl nieingerujący	Styl autokratyczny
37	17	18	28

Źródło: badania własne.

Spośród biorących udział w badaniach kierowników 37% charakteryzuje się demokratycznym stylem kierowania (tab. 4). Duży odsetek badanych kierowników (28%) to autokraci. Natomiast styl nieingerujący reprezentuje 17%, a styl zintegrowany 18% badanych. Jest o stosunkowo mała grupa, jeśli porówna się wyniki do wyników badań Fołtyn (2006, s. 92), która zidentyfikowała aż 73% demokratów, a tylko 0,5% autokratów.

Tabela 5. Opinie podwładnych na temat jakości ich relacji z kierownikami (%) N-200

Poziom relacji	Odpowiedzi	%
Wyjątkowo niedobre	10	5
Poniżej średniej	26	13
Średnie	78	39
Powyżej średniej	50	25
Bardzo dobre	36	18
Razem	200	100

Źródło: badania własne.

Ocena relacji przełożony–podwładny w opinii podwładnych wskazuje na pozytywny ich odbiór przez badanych. Aż 83% badanych ocenia swoje relacje z menedżerami jako średnie i powyżej. Relacje jako bardzo dobre oceniło 18% badanych, a jako bardzo złe tylko 5%. Pomimo że wśród kierowników zidentyfikowano spory odsetek autokratów, ocena jakości relacji jest wysoka, co może świadczyć, że styl kierowania nie ma bezpośredniego wpływu na ich ocenę przez podwładnych.

Tabela 6. Ocena przedsiębiorczości kierowników w opinii ich podwładnych w skali 1–5

Poziom przedsiębiorczości	Odpowiedzi	%
5 – bardzo wysoki	40	20
4 – wysoki	48	24
3 – średni	70	35
2 – niski	30	15
1 – bardzo niski	12	6
Razem	200	100

Źródło: badania własne.

Badani pracownicy dobrze oceniają przedsiębiorczość swoich przełożonych. Aż 79% badanych ocenia przedsiębiorczość menedżerów w skali pięciostopniowej na 3 i więcej (tab. 6). Średnia ocena wyniosła 3,37. Tylko 6% badanych oceniło poziom przedsiębiorczości przełożonego jako bardzo niski, a 15% jako niski.

Rysunek 2. Przejawy postaw przedsiębiorczych menedżerów dostrzegane przez podwładnych (%)



* Respondenci mogli zaznaczyć więcej niż 1 odpowiedź.

Źródło: badania własne.

Badania pozwoliły również zidentyfikować przejawy postaw przedsiębiorczych menedżerów dostrzegane przez ich podwładnych (rys. 2). Najczęściej wskazywanym przez respondentów przejawem postawy przedsiębiorczej menedżerów było dążenie do wykorzystania pomysłów, szybkie ich wdrażanie (58%). Dążenie do zmian w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej oraz zachęcanie podwładnych do kreowania nowych pomysłów biznesowych wskazało po 45% badanych. Najrzadziej wskazywanym przejawem postawy przedsiębiorczej przez respondentów był brak obaw przed zmianami i funkcjonowaniem w warunkach niezdefiniowanych struktur.

Tabela 7. Styl kierowania a przedsiębiorczość kierowników (%)

Zidentyfikowany styl kierowania	Poziom przedsiębiorczości menedżerów				
	bardzo wysoki	wysoki	średni	niski	bardzo niski
Demokratyczny	11	16	9	1	0
Zintegrowany	4	4	7	2	0
Nieingerujący	3	1	8	4	2
Autokratyczny	2	3	11	8	4

Źródło: badania własne.

Zidentyfikowane style kierowania zestawiono z ocenami poziomu przedsiębiorczości. Analiza wskazuje, że wysoka ocena poziomu przedsiębiorczości związana jest częściej z menedżerem demokratą. Hipoteza 1 została zweryfikowana pozytywnie. Natomiast najwięcej ocen niskich i bardzo niskich poziomu przedsiębiorczości otrzymali menedżerowie autokraci.

Tabela 7. Relacje z podwładnymi a przedsiębiorczość kierowników (%)

Poziom przedsiębiorczości	Ocena relacji z podwładnymi				
	wyjątkowo niedobre	poniżej średniej	średnie	powyżej średniej	wyjątkowo dobre
Bardzo wysoki	–	1	4	4	11
Wysoki	1	2	3	12	6
Średni	1	10	16	8	0
Niski	2	0	11	1	1
Bardzo niski	1	0	5	0	0

Źródło: badania własne.

Zestawienie oceny relacji menedżerów z podwładnymi z oceną ich poziomu przedsiębiorczości wskazuje, że menedżerowie, którzy mają dobre relacje z podwładnymi, są przez nich częściej oceniani jako przedsiębiorczy (tab. 7). Hipoteza 2 została zweryfikowana pozytywnie.

Podsumowanie

Sukces przedsiębiorstwa, jego zdolność do skutecznego reagowania na zjawiska zachodzące w konkurencyjnym otoczeniu zależy przede wszystkim od jakości pracy menedżera (Kaczmarek, 2013, s. 175). Jakość jego pracy może być mierzona za pomocą różnych wskaźników ilościowych i jakościowych. Styl kierowania, relacje menedżera z podwładnymi i przedsiębiorczość to ważne elementy oceny jego pracy, wpływają bowiem na szeroko rozumianą efektywność przedsiębiorstwa. Szczególnego znaczenia nabiera zagadnienie przedsiębiorczości menedżerów, gdyż jak stwierdza Łochnicka (2015, s. 61), zadaniem współczesnych organizacji powinno stać się wspieranie procesów, dzięki którym pracownicy będą mogli stać się wewnętrznymi przedsiębiorcami, a wykorzystanie ich kreatywności będzie służyć tworzeniu nowych, innowacyjnych produktów lub usług. W pierwszej kolejności realizacja tego zadania dotyczy menedżerów, którzy powinni być przedsiębiorczy i jednocześnie kreować przedsiębiorczość wśród podwładnych.

Wyniki prezentowanych badań wskazują na powiązanie stylu kierowania z poziomem przedsiębiorczości menedżera dostrzeganym przez podwładnych. Jednocześnie dobre relacje menedżera z podwładnymi skutkują wyższym poziomem jego przedsiębiorczości, szczególnie jeśli podwładni dostrzegają takie przejawy przedsiębiorczości przełożonych, jak dążenie do wykorzystania pomysłów, szybkie wdrażanie je w życie czy zachęcanie podwładnych do kreowania nowych pomysłów biznesowych.

Prezentowane wyniki badań ze względu na obszar badań oraz wielkość próby badawczej nie pozwalają na uogólnianie wyników na całą populację, jednak mogą stanowić podstawę do dalszych analiz w celu oceny zależności pomiędzy stylem kierowania, poziomem relacji menedżerów z podwładnymi a przedsiębiorczością menedżerów. Badania powinny zostać poszerzone o ocenę wpływu powyższych zależności na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw, efektywność pracy oraz poziom konkurencyjności.

Literatura

Behrens, J., Patzelt, H. (2016). Corporate Entrepreneurship Managers' Project Terminations: Integrating Portfolio-Level, Individual-Level, and Firm-Level Effects. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *1042-2587*, 815–842. DOI: 10.1111/etap.12147.

Borkowski, S., Żelechowski, J. (2011). Kierowanie i przywództwo w szpitalu. W: J. Stepniewski, P. Karnieja, M. Kęsy (red.), *Innowacje organizacyjne w szpitalach* (s. 236–248). Warszawa: Wolters Kluwer.

Chen, J., Nadkarni, S. (2017). It's about Time! CEOs' Temporal Dispositions, Temporal Leadership, and Corporate Entrepreneurship. *Administrative Science Quarterly*, *1* (62), 31–66.

Chen, Y., Tang, G., Jin, J., Xie, Q., Li, J. (2014). CEOs' Transformational Leadership and Product Innovation Performance: The Roles of Corporate Entrepreneurship and Technology Orientation. *Journal of Product Innovation Management*, *31* (S1), 2–17.

Czerniachowicz, B. (2011). Uwarunkowania przedsiębiorczości korporacyjnej na przykładzie przedsiębiorstw z województwa zachodniopomorskiego. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, *21*, 197–206.

Evans, D. (red.) (2004). *Supervisory management: Principles & Practice*. 5th Edition Thomson.

Farey, P. (1993). Mapping the leader/manager. *Management Education and Development*, *24/2*, 109–121.

Fołtyn, H. (2006). „Siatka kierownicza" w praktyce menedżerskiej. *Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW*, *2*, 83–97. Pobrano z: http://www.sim.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/sim_2006_2_foltyn.pdf (28.01.2018).

Hortoványi, L. (2012). *Entrepreneurial Management*. Corvinus University of Budapest Department of Strategic Management Published by AULA Kiadó Kft. Pobrano z: http://mek.oszk.hu/11400/11406/11406.pdf (28.01.2018).

Kaczmarek, B. (2013). *Współczesne wyzwania dla zarządzania przedsiębiorstwami*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora".

Kieżun, W. (1997). *Sprawne zarządzanie organizacją*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Klonowska-Matynia, M., Palinkiewicz, J. (2013). Przedsiębiorczość w teorii ekonomicznej. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*, *17*, 29–40.

Kosendiak, J., Hyjek, K., Nowak, A., Kosendiak, M., Witkowski, K. (2016). Style kierowania trenerów i instruktorów sportowych. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, *3*, 193–206.

Kuratko, D.F., Hornsby, J.S., Bishop, J.W. (2005). Managers' Corporate Entrepreneurial Actions and Job Satisfaction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *1*, 275–291.

Lichtarski, J. (red.) (2003). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

Łochnicka, D. (2015). Ocena wewnętrznych uwarunkowań organizacyjnych rozwoju przedsiębiorczości pracowniczej. *Management Sciences / Nauki o Zarządzaniu*, *4* (25), 60–77.

Martins da Silva, F. (2010). *Teoria leader member exchange – LMX: Uma Avaliação da qualidade da relação entre líder-liderado à serviço da formação de líderes*. ISCTE Business School, Instituto Universitario de Lisboa, Setembro 2010 (Dissertação de Mestrado em Gestão de Serviços de Saúde).

Mosadegh Rad, A.M., Yarmohammadian, M.H. (2006). A study of relationship between managers' leadership style and employees' job satisfaction. *Leadership in Health Services*, *2* (19), 11–28.

Mroziewski, M. (2005). *Style kierowania i zarządzania. Wybrane koncepcje*. Warszawa: Difin.

Mustafa, M., Lundmark, E., Ramos, H.M. (2016). Untangling the Relationship between Human Resource Management and Corporate Entrepreneurship: The Mediating Effect of Middle Managers' Knowledge Sharing. *Entrepreneurship Research Journal*, *3* (6), 273–295.

Mustafa, M., Martin, L., Hughes, M. (2016). Psychological ownership, job satisfaction, and middle manager entrepreneurial behavior. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, *3* (23), 272–287. Pobrano z: https://dspace.lboro.ac.uk/dspace-jspui/bitstream/2134/24331/3/JLOS_Revision_Final_R2_tEI-mm%20Accepted.pdf (28.01.2018).

Mustafa, M., Richards, J.J., Ramos, H.M. (2013). High performance human resource practices and corporate entrepreneurship: the mediating effect of middle managers knowledge collecting and donating behaviour. *Asian Academy of Management Journal*, *2* (18), 17–36.

Neetha, V.K., Goud, N., Princy, T. (2015). Impact of leadership role perspective on conflict resolution styles: A study on small and medium sized entrepreneurs of Karnataka State in India. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, *4* (5), 1–20.

Olechnowicz-Czubińska, M. (2014). Style kierowania menedżerów na przykładzie firmy pożyczkowej Partner Pożyczki Sp. z o.o. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie*, *62*, 115–126.

Oleksyn, T. (1997). *Sztuka kierowania*. Warszawa: Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości im. Bogdana Jańskiego.

Pluto, A. (2016). Przedsiębiorczość pracowników stymulantą rozwoju przedsiębiorstwa. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *419*, 158–165.

Rośląk-Olczyk, M. (2015). Motivation and effective team building. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, *3/3* (16), 237–252.

Sadler, P. (2003). *Leadership*. 2nd edition. London & Sterling VA: Kogan Page.

Sarin, S., O'Connor, G.C. (2009). First among Equals: The Effect of Team Leader Characteristics on the Internal Dynamics of Cross-Functional Product Development Teams. *Journal Product Innovation Management*, *26*, 188–205.

Schmelter, R., Mauer, R., Börsch, C., Brettel, M. (2010). Boosting corporate entrepreneurship through HRM practices: Evidence from German SMEs. *Human Resource Management*, *4* (49), 715–741.

Srivastava, N., Agrawal, A. (2010). Factors supporting corporate entrepreneurship: an exploratory study. *The Journal of Business Perspective*, *3* (14), 163–171.

Srivastava, P.C. (2016). Leadership styles in western & eastern societies and its relation with organizational performance. *The Journal of Management Awareness*, *1* (19), 60–76.

Stojanović Aleksić, V., Stanisavljević, M., Bošković, A. (2016). The interdependence of leader-member exchange relation and the leadership style: research in Serbian organisations. *Economic Themes*, *3* (54), 363–383.

Szilagyi, A.D., Sims Jr., H.P. (1974). An Exploration of the Path-Goal Theory of Leadership in a Health Care Environment. *Academy of Management Journal*, *4* (17), 622–634.

Tokarski, S. (1997). *Kierowanie ludźmi*. Koszalin: Wydawnictwo Miscellanea.

Wojnarowska, A., Winiarska, A. (2011). Style kierowania i ich determinanty. W: B. Czerniachowicz, B. Kryk (red.), *Gospodarowanie, finansowanie i zarządzanie w XXI wieku* (s. 173–183). Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Wyszkowska, Z. (2014). Style kierowania a przejawy kultury organizacyjnej w przedsiębiorstwie. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, *3* (39), 282–293.

Wyszkowska, Z., Jakubczak, A., Doering, M. (2015). Styl kierowania a satysfakcja z życia zawodowego pracowników w małym przedsiębiorstwie produkcyjnym. *Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias*, *9*, 111–121.

Żuchowski, I. (2015). Management Styles of Polish Managers. *International Journal in Economics and Business Administration*, *1* (3), 38–53. Pobrano z: http://www.ijeba.com/documents/papers/2015_1_p3.pdf (28.01.2018).

Żukowski, P., Galla, R. (2009). Style kierowania przejawiane przez menedżerów w zarządzaniu organizacją. *Problemy Profesjologii*, *1*, 21–40.

RELATIONS WITH SUBORDINATES, MANAGEMENT STYLES AND MANAGERIAL ATTITUDES

Abstract

An entrepreneurial manager is characterized by the ability to take advantage of emerging business opportunities and possibilities. The theoretical part of the article discusses attitudes characterising entrepreneurial managers and the significance of the manager's relationship with subordinates. The results of own research on the attitudes of managers in the context of their relations with subordinates and management styles are presented. The aim of the research was to assess the level of entrepreneurship of SME managers in the context of management style and their relations with subordinates.

Keywords: manager, entrepreneurship, relations, management styles

JEL codes: M12, L26