

SYSTEMY GOSPODARCZE I ICH EWOLUCJA

Aspekty makro- i mezoekonomiczne

Studia Ekonomiczne

ZESZYTY NAUKOWE

WYDZIAŁOWE

UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO

W KATOWICACH

SYSTEMY GOSPODARCZE I ICH EWOLUCJA

Aspekty makro- i mezoekonomiczne

**Redaktorzy naukowi
Joanna Czech-Rogosz
Stanisław Swadźba**



Katowice 2013

Komitet Redakcyjny

Krystyna Lisiecka (przewodnicząca), Anna Lebda-Wyborna (sekretarz),
Florian Kuźnik, Maria Michałowska, Antoni Niederliński, Irena Pyka,
Stanisław Swadźba, Tadeusz Trzaskalik, Janusz Wywiat, Teresa Żabińska

Komitet Redakcyjny Wydziału Ekonomii

Stanisław Swadźba (redaktor naczelny), Magdalena Tusińska (sekretarz),
Teresa Kraśnicka, Maria Michałowska, Celina Olszak

Rada Programowa

Lorenzo Fattorini, Mario Glowik, Gwo-Hsiung Tzeng,
Zdeněk Mikoláš, Marian Noga, Bronisław Micherda, Miloš Král

Redaktor

Barbara Cebo

Skład komputerowy

Kamil Gorlicki

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego
w Katowicach 2013

ISSN 2083-8611

Wersją pierwotną „Studiów Ekonomicznych” jest wersja papierowa

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości
bądź części niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej
techniki reprodukcji, wymaga pisemnej zgody Wydawcy

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-35, faks: +48 32 257-76-43
www.wydawnictwo.ue.katowice.pl e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP	9
Andrzej Matysiak	
STAŁE EKONOMICZNE	11
Summary	24
Ewa Zeman-Miszewska	
PRZEMIANY INSTYTUCJI W KRAJACH POSTSOCJALISTYCZNYCH	27
Summary	36
Elżbieta Pohulak-Żołędowska	
IMPERIUM EUROPEJSKIE?	37
Summary	46
Magdalena Kinga Stawicka	
ECONOMIC CRISIS IN THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY 2008-2011. EXAMINATION BASED ON A THEORY OF THE KEYNES AND A THEORY OF THE MONETARISM	47
Summary	55
Mirosław Jodko	
ISLAM A GOSPODARKA	57
Summary	66
Katarzyna Kuźniar-Żyłka	
BADANIA NAUKOWE A ROZWÓJ INFRASTRUKTURY INFORMACYJNEJ W GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY	67
Summary	75
Magdalena Rękas	
RÓWNOWAGA PRACA-ŻYCIE WYZWANIEM WOBEC PROBLEMÓW DEMOGRAFICZNYCH KRAJÓW UE	77
Summary	87

Patrycja Zwiech	
NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE W PAŃSTWACH EUROPEJSKICH –	
– ANALIZA PRZY WYKORZYSTANIU WSPÓŁCZYNNIKA GINIEGO	89
Summary	101
Małgorzata Gawrycka, Anna Szymczak	
ZMIANY UDZIAŁU PRACY W DOCHODZIE NARODOWYM	
A NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE NA PRZYKŁADZIE	
PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ	103
Summary	111
Julia Włodarczyk	
BANKOWOŚĆ ISLAMSKA I BANKOWOŚĆ KONWENCJONALNA –	
– PRÓBA PORÓWNIANIA	113
Summary	122
Stanisław Szydło	
STABILNOŚĆ GOSPODARKI A FINANSOWE UWARUNKOWANIA	
STABILNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW	123
Summary	137
Natalia Iwaszczuk, Stanisław Szydło, Oleksandr Iwaszczuk	
INSTRUMENTY POCHODNE – SZANSE I ZAGROŻENIA DLA	
PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH	139
Summary	150
Małgorzata Gasz	
PODATEK OD TRANSAKCJI FINANSOWYCH I UNIA BANKOWA –	
– NOWA JAKOŚĆ NA EUROPEJSKIM RYNKU FINANSOWYM	151
Summary	159
Błażej Łyszczarz	
SYSTEM FINANSOWANIA OPIEKI ZDROWOTNEJ W KRAJACH OECD	161
Summary	172
Sylwia Serwatka, Zofia Wyszowska	
PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE W FINANSOWANIU	
SEKTORA OCHRONY ZDROWIA	173
Summary	184

Małgorzata Gawrycka, Anna Szymczak	
UDZIAŁ PRACY W DOCHODZIE NARODOWYM W POLSCE Z UWZGLĘDNIENIEM WOJEWÓDZTW	185
Summary	196
Bogusława Puzio-Waławik	
SAMOZATRUDNIENIE JAKO ELEMENT SYSTEMOWEGO WSPARCIA RYNKU PRACY W POLSCE	197
Summary	207
Grażyna Węgrzyn	
INNOWACJE JAKO DETERMINANTA ZMIAN STRUKTURALNYCH RYNKU PRACY	209
Summary	219
Renata Nowak-Lewandowska	
AKTYWIZACJA ZAWODOWA NIEPEŁNOSPRAWNYCH W ŚWIETLE ZMIAN SYSTEMOWYCH NA RYNKU PRACY W POLSCE	221
Summary	230
Jarosław Poterański	
DOTACJE NA ROZPOCZĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ DLA OSÓB BEZROBOTNYCH W SYSTEMIE INSTRUMENTÓW RYNKU PRACY – POZIOM REGIONALNY	231
Summary	242
Artur Grabowski	
ODDZIAŁYWANIE PRZEDSIĘBIORSTW SPORTOWYCH NA NIEMIECKI RYNEK PRACY	243
Summary	252

WSTĘP

Złożoność, wieloaspektowość i rozległość problematyki dotyczącej systemów gospodarczych decyduje o konieczności prowadzenia i pogłębiania badań naukowych nad nimi. Niniejszy tom „Studiów Ekonomicznych” prezentuje część dorobku naukowego pracowników wielu polskich uczelni. Autorzy poruszają zagadnienia bezpośrednio i pośrednio związane z ewolucją systemów gospodarczych na poziomie makro- i mezoekonomicznym.

Całość otwiera tekst Andrzeja Matysiaka o charakterze teoretycznym i metodologicznym, którego meritum – stałe ekonomiczne – jest tłem i podbudową dla pozostałych opracowań. Kolejne artykuły układają się w bloki tematyczne. Ewa Zeman-Miszewska, Elżbieta Pohulak-Żołądowska, Magdalena Kinga Stawicka, Mirosław Jodko, Katarzyna Kuźniar-Żyłka, Magdalena Rękas podejmują problematykę szeroko rozumianego funkcjonowania gospodarek narodowych. Patrycja Zwiech, Małgorzata Gawrycka, Anna Szymczak omawiają zagadnienia nierówności dochodowych i dobrobytu. Funkcjonowanie sektora finansowego jest przedmiotem artykułów autorstwa Julii Włodarczyk, Stanisława Szydło, Natalii Iwaszczuk, Oleksandra Iwaszczuk, Małgorzaty Gasz. Problematyką ochrony zdrowia zajęli się Błażej Łyszczarz, Sylwia Serwatka, Zofia Wyszkowska. Sześć ostatnich tekstów dotyczących funkcjonowania rynku pracy wyszło spod pióra Małgorzaty Gawryckiej, Anny Szymczak, Bogusławy Puzio-Waławik, Grażyny Węgrzyn, Renaty Nowak-Lewandowskiej, Jarosława Poteralskiego, Artura Grabowskiego.

W poszczególnych opracowaniach w ramach egzemplifikacji omawianych zagadnień autorzy odwołują się do grup krajów (UE, OECD) lub pojedynczych, europejskich i pozaeuropejskich (świat islamu) gospodarek narodowych. Autorzy, podejmujący zróżnicowane tematy dotyczące problematyki przemian systemowych, mieli pełną swobodę w przyjmowaniu celów, tez i sposobów analizy.

*Joanna Czech-Rogosz
Stanisław Swadźba*

Andrzej Matysiak

Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu

STAŁE EKONOMICZNE

Wprowadzenie

Podstawą wyjaśniania, przewidywania oraz działania są prawa nauki, które w mniejszym lub większym stopniu opisują prawidłowości występujące w określonej dziedzinie życia. W przeciwieństwie do praw nauki, prawidłowości mają wymiar obiektywny, gdyż ich obecność nie zależy od naszej świadomości i woli. Innymi słowy, prawidłowości, regularności nie mają być przez nikogo ustanowione i zmienione. Taki charakter mają, bez wątpienia, regularności występujące w naturze, przyrodzie. W związku z tym powstaje pytanie, czy można tak samo traktować prawidłowości istniejące w życiu społecznym. Czy prawa ekonomiczne mają taki sam status, jaki przypisujemy prawom przyrodniczym? Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna, i tak np. A. Giddens stwierdził, że „W warunkach społecznych natomiast – łącznie z ekonomią i socjologią – nie ma żadnego twierdzenia dotyczącego zachowań ludzkich, które spełniałoby ten warunek, czyli miało charakter uniwersalny (przyp. A.M.)”. W związku z tym konkluduje: „Jak udowodniłem gdzie indziej, nauki społeczne nie są bynajmniej «spóźnione» w porównaniu z naukami przyrodniczymi. Przekonanie, że w wyniku przyszłych badań prawa takie zostaną ostatecznie wykryte, wydaje się co najmniej nieuzasadnione”¹. Powyższe twierdzenie budzi sprzeciw ekonomisty, gdyż prawa ekonomiczne mają, wbrew pozorom, charakter uniwersalny, czyli ich status teoretyczny może być porównywalny do praw przyrodniczych. Nie oznacza to jednak, że dotyczy to wszystkich twierdzeń obecnych w naukach ekonomicznych, a zwłaszcza generalizacji historycznych, które mają charakter lokalny i ograniczony do określonego okresu. Głównym zatem celem, poniższych rozważań jest ocena statusu praw ekonomicznych i ich znaczenie w nauce i praktyce gospodarczej.

¹ A. Giddens, Stanowienie społeczeństwa, Zysk i S-Ka, Poznań, 2003, s. 396.

Pojęcie prawa nauki

Termin „prawo” jest używany w nauce i języku potocznym w trzech różnych znaczeniach. Już w starożytności „prawo” (łac. *lex*) znaczyło zbiór nakazów i zakazów ustanowionych przez Boga lub władców. Innymi słowy, prawo w znaczeniu *lex*, to zbiór norm i przepisów przez kogoś ustanowionych i wymagających respektowania. Termin ten w literaturze naukowej pojawił się dopiero w XVIII w. i upowszechnił się za sprawą Izaaka Newtona, który, jak powszechnie wiadomo, sformułował trzy prawa dynamiki oraz prawo powszechnej grawitacji. Newton odkrył i sformułował te prawa, a nie ustanowił ich i dlatego inne jest w jego ujęciu znaczenie tego terminu. Na ogół przez prawo nauki rozumie się „stałe relacje między rzeczami, a ściślej rzecz biorąc, między cechami rzeczy lub między zdarzeniami”². W przeciwieństwie do *lex*, prawa nauki odzwierciedlają, w intencji uczonych, prawidłowości istniejące w badanej rzeczywistości. Możliwość zatem tworzenia wiedzy nomologicznej, czyli zawierającej prawa nauki zależy od spełnienia pewnych warunków, które Stefan Amsterdamski ujmuje w formie dwóch przesłanek³. Pierwsza z nich dotyczy założeń ontologicznych o badanej rzeczywistości głoszącej, że istnieje jakiś porządek naturalny. Jednocześnie dodaje, że nie ma różnicy między porządkiem, który badają nauki przyrodnicze i porządkiem badanym przez nauki społeczne. Druga przesłanka dotyczy założeń epistemologicznych, czyli możliwości „przynajmniej przybliżonego jego odczytywania”.

Bez uzasadnienia należy przyjąć, że istnieje porządek społeczny, który jest pod względem treściowym odmienny od stanu natury. Pewne wątpliwości budzi jednak problem prawidłowości w obu przypadkach, ponieważ prawidłowości można zauważyć tylko wtedy, gdy występuje powtarzalność zdarzeń, działań ludzkich, procesów. Jeżeli przyjmiemy, że przedmioty badań społecznych są jednostkowe i niepowtarzalne, to tym samym wykluczamy prawidłowości i możliwość odkrycia praw nauki. Za przyjęciem tego stanowiska przemawia przekonanie, że nic dwa razy się nie zdarza, że nie istnieją zdarzenia identyczne pod każdym względem. Przeciwny pogląd zakłada, że zdarzenia są podobne, chociaż nie są identyczne i dlatego można twierdzić, że są powtarzalne. Każdy kryzys ekonomiczny jest inny, ale są podobne do siebie, jak rodzeństwo, nie są jednojajowymi bliźniakami. Takie stanowisko zajmuje m.in. Oskar Lange twierdząc, że

² W. Krajewski, *Prawa nauki. Przegląd Zagadnień Metodologicznych i Filozoficznych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1982, s. 14.

³ S. Amsterdamski, *Między doświadczeniem a metafizyką: z filozoficznych zagadnień rozwoju nauki*, Książka i Wiedza, Warszawa 1973, s. 52.

„[...] adekwatność praw ekonomii politycznej polega właśnie na uchwyceniu w występujących w rzeczywistości związkach wszystkiego co w nich jest konieczne, istotne, czyli tego, co się powtarza w każdym realnym przypadku pojawienia się w rzeczywistości danego związku lub relacji”⁴. Autor ten zakłada, że obok stałych zależności występują związki przypadkowe, które zakłócają i modyfikują działania czynników stałych, czyli powtarzalnych. Nie podzielam poglądu, że wszystkie czynniki, które mają charakter powtarzalny są istotne dla przebiegu procesów społecznych. Pewne cechy działań czy zdarzeń mogą być powtarzalne, ale ich wpływ będzie minimalny lub wręcz neutralny. W każdej transakcji ekonomicznej powtarzają się takie elementy, jak: kultura osobista, komunikacja językowa, określone pomieszczenie itp., ale prawidłowości tych zdarzeń są zdeterminowane przez inne czynniki również powtarzalne np. przez interesy. Adekwatny w analizie ekonomicznej wydaje się podział na czynniki główne i uboczne, co zakłada esencjalizm, który „[...] nadaje rozróżnieniu pomiędzy istotą a pozorem sens obiektywny – pewne aspekty zjawiska są w samej rzeczywistości podstawowe, główne, istotne, a inne wtórne, uboczne czy pozorne. Fenomenalizm sprzeciwia się temu powiadając, że rozróżnienia takie są nieuprawnionym narzucaniem światu zewnętrznemu tego, co jest związane z samym człowiekiem. To tylko nam, ludziom pewne aspekty zjawisk z jakichś względów wydają się ważne (dlatego nazywamy je istotnymi), a inne nieważne (dlatego nazywamy je wtórnymi czy ubocznymi)”⁵.

Bliska jest mi filozofia esencjalizmu, gdyż uważam, że podział na czynniki główne i uboczne ma charakter obiektywny, chociaż jest on zawsze zależny od decyzji badacza, który nie podziela poglądu, że wszystkie czynniki są jednakowo ważne. Z tego też powodu konstrukcja rzeczywistości przez badanie ma wymiar subiektywny, ale nigdy nie jest dowolna, arbitralna, gdyż prawa i teorie naukowe podlegają ocenie i upowszechniają się tylko te, które są dobrze potwierdzone.

Zgodnie z filozofią esencjalizmu prawa nauki mają charakter idealizacyjny, abstrakcyjny, modelowy, ponieważ są prawdziwe tylko przy pewnych założeniach. Jeżeli założenia są natury kontrfaktycznej, czyli są to warunki w rzeczywistości pusto spełnione, to prawa mają charakter idealizacyjny „[...] twierdzimy wówczas, że podstawowe prawa nauki są prawidłowe w sensie modelowym. A jeżeli potraktujemy model idealny procesu jako opis jego istoty, to można stwierdzić, że w pewnym sensie prawa te są prawdziwe w sensie klasycznym”⁶.

⁴ O. Lange, *Ekonomia polityczna*, t.1. PWN, Warszawa 1961, s. 52.

⁵ L. Nowak, *Wstęp do idealizacyjnej teorii nauki*, PWN, Warszawa 1977, s. 50-51.

⁶ W. Krajewski, op. cit., s. 116.

Podobne stanowisko reprezentuje St. Amsterdamski, gdyż stwierdza, że „[...] to co się powtarza w obserwowanych zdarzeniach, to abstrakcyjne stany rzeczy (i ich następstwa), które między nimi występują realnie w czystej postaci [...], lecz realizują się uwikłane w okoliczności, których nie uwzględnia charakterystyka tych stanów”⁷. Idealizacyjny charakter praw nauki oznacza, że zawierają one informację, wiedzę o możliwych, a może nawet nieuchronnych tendencjach, które w rzeczywistości mogą być zakłócone lub zmodyfikowane tylko przez czynniki akcydentalne, nieuwzględnione w modelu. W związku z tym w nauce dąży się do formułowania praw faktualnych, które odnoszą się bezpośrednio do rzeczywistości dzięki procedurze stopniowej konkretyzacji. Polega ona na znoszeniu założeń idealizacyjnych, czyli na uwzględnianiu czynników ubocznych⁸. Nigdy, jak się wydaje, w badaniu naukowym nie istnieje możliwość uwzględnienia wszystkich czynników wpływających na określony proces i dlatego można powiedzieć, że wyróżnienie praw idealizacyjnych i faktualnych jest problematyczne. Nie oznacza to jednak, że prawa nauki nie mają wartości poznawczej i praktycznej. K. Popper stwierdza, że „[...] prawa przyrodnicze można porównać do «proskrypcji» lub «zakazów». Nie stwierdzają, że coś istnieje, lecz temu przeczą. Kładą nacisk na nieistnienie pewnych rzeczy lub stanów rzeczy, rugują je”⁹. Na przykład prawo zachowania energii można sformułować następująco: „Nie istnieje perpetuum mobile”. Na identyczną ocenę zasługują również prawa ekonomiczne, które można łatwo zwerbalizować w formie zakazów, które mogą stanowić skuteczną tamę dla demagogów i populistów. Z ilościowej teorii pieniądza można logicznie wyprowadzić zakaz drukowania pieniędzy, a z teorii wzrostu gospodarczego wynika, że poprawa dobrobytu materialnego nie jest możliwa bez wzrostu społecznej wydajności. Wynika z niej zatem zakaz wzrostu płac szybszy niż wzrost wydajności czynników produkcji. Z teorii finansów publicznych można również wyprowadzić zakaz zadłużenia się państw przekraczający 60% PKB. Nie jest to oczywiście kompletna lista zakazów, które można wyprowadzić z wiedzy ekonomicznej, lecz nawet w tym ujęciu potwierdzają tezę, że ekonomia jest nauką ponurą w przeciwieństwie do nauk przyrodniczych. Zakazy ekonomiczne wydają się dyskusyjne, o czym najlepiej świadczą zachowania polityków oraz praktyka gospodarcza. Na przykład zakaz zadłużania się państw lub drukowania pustych pieniędzy nie jest i nie był wszędzie i zawsze respektowany i co ważne, jego omijanie nie wywołało skutków społeczno-ekonomicznych,

⁷ S. Amsterdamski, op. cit., s. 57.

⁸ L. Nowak, op. cit., s. 82–84.

⁹ K.R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, PWN, Warszawa 2002, s. 63.

przewidywanych przez teorie ekonomiczne. Czy taki stan jest wywołany działaniem czynników przypadkowych, czy też potwierdzeniem tezy, że nauki ekonomiczne nie formułują praw naukowych? W przytoczonych przykładach odwoływałem się wprawdzie do teorii, ale nie ma to większego znaczenia, ponieważ prawo jest jego integralną częścią, chociaż może istnieć niejako samodzielnie. Odpowiedź na pytanie, jaki status mają prawa ekonomiczne w porównaniu do praw przyrody wymaga bliższej analizy konstrukcji formalnej prawa nauki.

Prawa ekonomiczne

Z literatury metodologicznej jednoznacznie wynika, że każde prawo nauki ma postać sądu, czyli zdania w sensie logicznym¹⁰. Prawem nauki jest tylko zdanie ściśle ogólne, co oznacza, że zaczyna się od kwantyfikatora ogólnego dużego w słowach „każdy”, „zawsze”, „wszędzie” itp. Obowiązuje zatem schemat – dla każdego x , jeśli x jest a , to x jest b . Prawo nauki ma formę zdania warunkowego, a wyrażnie poprzedzone przez „jeśli” nazywa się poprzednikiem, a wprowadzone przez „to” – następnikiem. Poprzednik prawa określa warunki ważności, w których prawdziwy jest następnik. Innymi słowy, zbiór warunków zawartych w poprzedniku wyznacza zakres ważności prawa, a następnik opisuje zależności zachodzące między elementami tego zbioru¹¹. Jest to o tyle ważne, że niektóre prawa ekonomiczne są sformułowane bez poprzednika, co może być odczytane jako nieograniczoną warunkami prawidłowość następnika. Dobrym przykładem, że tak nie jest, jest prawo Engla, które opisywało, wydawałoby się zawsze prawdziwą zależność między wzrostem dochodu osobistego a dynamiką wydatków konsumpcyjnych. Prawo Engla zostało jednak sfalsyfikowane przez praktykę gospodarki centralnie zarządzanej, a tym samym potwierdziło konieczność formułowania praw z poprzednikiem. W metodologii nauk empirycznych zgodnie się twierdzi, że prawem nauki jest tylko zdanie ściśle ogólne, a jego zasięg jest nieskończony, jest to zatem zbiór otwarty¹². Oznacza to, że w poprzedniku prawa nie mogą wystąpić nazwy indywidualne lub ich zastępniki oraz współrzędne czasowe i przestrzenne. Wymóg nieograniczonej uniwersalności praw nauki Stanisław Amsterdamski uzasadnia tym, że „bieg zdarzeń nie zależy od własności czasu i przestrzeni jako takich i czas i przestrzeń stanowią continua

¹⁰ W. Krajewski, op. cit, s. 13-14.

¹¹ S. Amsterdamski, op. cit, s. 54.

¹² W. Krajewski, op. cit., s. 36.

izotropowe”¹³. Innymi słowy, kategorie te niczego nie warunkują, nie są siłą sprawczą, przyczyną działań i procesów, chociaż w języku potocznym często mówi się – czas zrobił swoje. Autor ten ponadto zakłada, że „[...] zakres ważności prawa nie jest zbiorem pustym lub przynajmniej, że istnieją przedmioty spełniające z dobrym przybliżeniem warunki ważności prawa wymienione w jego poprzedniku”¹⁴. Jeżeli nie istnieją obiekty, o których mówi prawo, to nie ma ono mocy prognostycznej, ani nie może być sfalsyfikowane. O bytach, które nie istnieją można powiedzieć wszystko co się tylko pomyśli, a naukowe pozory zapewnia spójność logiczna rozumowania. Taki charakter, jak się wydaje, miała teoria socjalizmu. Zdanie spełniające te wymogi nie jest prawem nauki, jeżeli nie wyraża związku koniecznego, tylko przypadkową koincydencję zdarzeń¹⁵. Odróżnienie zależności przypadkowych od koniecznych nie jest sprawą prostą. Czy prawo głoszące, że 13 w piątek zdarza się najwięcej wypadków drogowych wyraża zależność konieczną między poprzednikiem, czyli 13 i piątkiem, a liczbą wypadków, czy jest przypadkową koincydencją zdarzeń? Różnica między ogólnością przypadkową i konieczną polega na tym, że „[...] twierdzenie ogólne mające charakter prawa uzasadnia rzeczywisty okres warunkowy, podczas gdy twierdzenie ogólne przypadkowe nie uzasadnia rzeczywistego okresu warunkowego”¹⁶. „Odróżnienie twierdzeń nomologicznych od akcydentalnie uniwersalnych jest ostatecznie zrelatywizowane do faktycznego stanu o naszej wiedzy o świecie i nie da się przeprowadzić na podstawie samych tylko kryteriów metodologicznych”¹⁷. Wracając do naszego przykładu można powiedzieć, że zależność między piątkami i 13 dniem miesiąca a wypadkami drogowymi jest przypadkowa, a nie konieczna. W świetle istniejącej wiedzy ocena wiedzy nomologicznej z zakresu ekonomii musi być poprzedzona analizą porównawczą przedmiotu badań w warunkach przyrodniczych i społecznych. Podstawowa różnica pod tym względem polega na tym, że „[...] charakterystyczne dla nauk społecznych regulowania pojawiają się dopiero wówczas, gdy pragniemy poznać niezamierzone, a zwłaszcza niepożądane konsekwencje, jakie może spowodować nasze postępowanie”¹⁸. Niezamierzone efekty społeczno-ekonomiczne są skutkiem zamierzonych, celowych działań indywidualnych. W związku z tym, przedmiotem badań nauk społecznych, w tym ekonomicznych są efekty niezamierzone oraz działania zamie-

¹³ S. Amsterdamski, op. cit., s. 68.

¹⁴ Ibid., s. 61.

¹⁵ Ibid., s. 62–63.

¹⁶ E. Nagel, *Struktura nauki*, PWN, Warszawa 1970, s. 53-54.

¹⁷ S. Amsterdamski, op. cit., s. 79.

¹⁸ K.R. Popper, *Droga do wiedzy, domysły i refutacje*. PWN, Warszawa 1999, s. 215.

rzony, celowy, jednostek i grup społecznych. Niezamierzone efekty są wynikiem splotu działań ludzkich, są „jakby dziełem wszystkich i zarazem niczym”¹⁹. „Jak przekonująco wykazali teoretycy gier, wypadkowy wynik racjonalnych posunięć podejmowanych niezależnie przez indywidualnych aktorów może się okazać nieracjonalny z punktu widzenia każdego z nich. Takie «przewrotne skutki» to tylko jeden z rodzajów niezamierzonych konsekwencji”²⁰. Odpowiedzi na pytanie, co jest źródłem niezamierzonych i niepożądanych działań zbiorowych, jaki jest mechanizm ich powstawania, jest głównym zadaniem nauk społecznych. Patrząc z tej perspektywy na przedmiot nauk ekonomicznych można powiedzieć, że jest on podobny lub wręcz identyczny, jak nauk przyrodniczych. W obu przypadkach przedmiotem badań są zależności pomiędzy faktami, czyli zdarzeniami i procesami, czego dobrym potwierdzeniem są definicje praw nauki. „Naukę interesują nie same fakty, lecz systematycznie powtarzające się relacje pomiędzy faktami, czyli prawa przyrody”²¹. Podobnie zdefiniował prawa ekonomii Oskar Lange, stwierdzając, że „są to stałe powtarzające się związki (relacje) między poszczególnymi składnikami procesu gospodarczego”²². Można domniemywać, że przez składniki procesu gospodarczego rozumie „fakty” ekonomiczne, takie jak: wymiana, ceny, transakcje itp. Proces gospodarczy jest bytem niezwykle złożonym, ponieważ obejmuje zależności różniące się pod względem istotnościowym i nomologicznym. W związku z tym ekonomiści badają go w dwóch wymiarach, a mianowicie:

- w skali rynku,
- w skali całej gospodarki, a nawet świata.

Niezamierzone efekty działań ekonomicznych pierwszy zauważył A. Smith i ujął je w formie znanej powszechnie metafory o „niewidzialnej ręce”. Dostrzegali on jednak tylko korzystne w świetle dobrobytu społecznego niezamierzone efekty działań, później ekonomiści dostrzegli również niepożądane i niekorzystne konsekwencje funkcjonowania rynków. Metoda statystyki porównawczej w badaniu rynku rokuje możliwości analizy współzależności między rynkami i dlatego przedmiotem dociekań ekonomistów stały się zależności w całej gospodarce narodowej. Makroekonomia jest stosunkowo młodą dziedziną badań, ale pomimo tego może poszczycić się osiągnięciami w postaci praw gospodarki narodowej i światowej. Na tym jednak kończą się podobieństwa nauk społecznych do ekonomicznych.

¹⁹ A. Giddens, op.cit., s. 48.

²⁰ Ibid., s. 52.

²¹ M. Heller, *Filozofia nauki*, Petrus, Kraków 2011, s. 29.

²² O. Lange, op.cit., s. 51.

Podmiotami działającymi w gospodarce nie są atomy tylko ludzie, grupy społeczne i organizacyjne, dlatego w badaniach społecznych istotna jest odpowiedź na pytania o ich motywacje, cele, wartości itp. W związku z tym odrębnym polem badawczym nauk ekonomicznych od przyrodniczych są działające w gospodarce podmioty, czyli osoby, przedsiębiorstwa i organizacje. W tym ujęciu przedmiot ekonomii jest zbliżony do socjologii i humanistyki, ale jednak różny, ponieważ dotyczy działań ekonomicznych, które mają charakter powtarzalny. Nie da się tego powiedzieć o twórcach dzieł sztuki, malarstwa, których efekty są jednorazowe i niepowtarzalne. Natomiast socjologia bada działania społeczne, pomijając niejako jego aspekty ekonomiczne, a jeżeli tego nie czyni, to zakresy zainteresowań mogą się pokrywać. Inaczej mówiąc, dobry ekonomista niejednokrotnie musi być również dobrym socjologiem i odwrotnie. Prawa ekonomiczne w tym obszarze to: stałe zależności pomiędzy środkami a efektami działań społeczno-ekonomicznych, przy czym należy podkreślić, że środki te obejmują rzadkie zasoby materialne oraz czynniki miękkie, takie jak instytucje i obyczaje. Takie ujęcie praw ekonomicznych trzeciego typu jest zbieżne z definicją Robbinsa z 1932 r., która głosi, że „ekonomia jest nauką, która bada ludzkie zachowania jako stosunek pomiędzy celami a rzadkimi zasobami, mającymi różne zastosowanie”²³. Definicja ta jest za wąska, bo redukuje przedmiot ekonomii do wyborów ekonomicznych. W jej świetle prawa ekonomiczne należałoby sprowadzać do relacji między dobrami a celami działań. Poza obszarem badań ekonomistów pozostają zatem ograniczenia społeczne działań, czyli instytucje, kultura, polityka i wymiana ekonomiczna.

Po tych uwagach można przejść do odpowiedzi na podstawowe pytanie w tym artykule: czy prawa ekonomiczne mają charakter uniwersalny, a zatem zasługują na tę nazwę, czy też są to tylko generalizacje historyczne, czyli zdania numerycznie ogólne? Na wstępie pragnę podkreślić, iż nie podzielam opinii, że prawa ekonomiczne mają charakter lokalny lub historyczny, gdyż taka ocena nie obejmuje całego dorobku myśli ekonomicznej. Nietrudno oczywiście wskazać prawa, które mają wymiar lokalny, a dobrym przykładem tego jest prawo Okuna, które głosi, że „[...] dla każdego punktu procentowego, o jaki stopa bezrobocia kształtuje się powyżej naturalnej stopy bezrobocia, realny PKB jest niższy o 3% od potencjalnego PKB”²⁴. Konstrukcja formalna tego prawa jest poprawna, bo składa się z poprzednika i następnika, a w poprzedniku nie ma nazwy własnej, tylko pojęcie ogólne – naturalna

²³ L. Robbins, *An Essay on The Nature and the Significance of Economic Science*, Macmillan and Co, Londyn 1932, s. 15.

²⁴ R.E. Hal, J.B. Taylor, *Makroekonomia*. PWN, Warszawa 2002, s. 147.

stopa procentowa. Dodatkowym walorem tego prawa jest jego ilościowo wyrażona zależność, rzadko spotykana w prawach ekonomicznych. Można mieć jednak poważne wątpliwości, czy poprzednik zawiera konieczne i wystarczające warunki do stwierdzenia, że następnik jest prawdziwy. Rozwiewa je następujący cytat: „te konkretne zależności liczbowe nie odnoszą się jednak do wszystkich krajów i w każdym czasie”²⁵ i dlatego można powiedzieć, że prawo Okuna nie jest prawem tylko generalizacją historyczną.

Największe osiągnięcia teoretyczne ma – jak się wydaje – ekonomia w formowaniu praw dotyczących rynku. Dobrą ilustracją tej tezy może być prawo popytu. „Czy prawo popytu jest prawem?” – pyta M. Blaug i twierdzi, że prawo to nie odnosi się do jednostek, co skądinąd jest oczywiste, tylko do „rynkowego zachowania grupy konsumentów pewnego jednorodnego towaru” – to oznacza, że jest prawdopodobnie prawdziwe²⁶. Sformułowanie prawa popytu jest trochę inne niż podręcznikowe, ale jego istota jest taka sama. Prawo popytu głosi, że „ilość dowolnego dobra, na jaką zgłasza popyt konsument, zawsze zmienia się odwrotnie niż wyrażona w pieniądzu jego cena”²⁷. W tym sformułowaniu prawo jest pozbawione poprzednika; można je nazwać prawem statystycznym i prawdziwym, jeżeli zostanie potwierdzone empirycznie. Twierdzą jednak, że jest to prawo idealizacyjne, ponieważ jego poprzednikami są założenia o zachowaniu konsumenta. Dostrzegł to wybitny metodolog ekonomii, gdy oświadcza „[...] twierdzi się, że jest ono logicznym wnioskiem z tego, co w ekonomii stanowi najlepsze przybliżenie do w pełni aksjomatyzowanej teorii, a mianowicie ze współczesnej statycznej teorii zachowania konsumenta”²⁸. Z tekstu nie wynika jednoznacznie czy autor podziela te poglądy, czy też dystansuje się wobec nich.

Teoria zachowania konsumenta ma, bez wątpienia, charakter idealizacyjny. O tym świadczą takie założenia jak²⁹:

- nieograniczona racjonalność,
- nieograniczona wola (brak słabej woli),
- nieograniczony egoizm (brak altruizmu).

Głównym warunkiem prawa popytu, wydaje się, jest prawo malejącej użyteczności krańcowej, które jest prawem psychologicznym, podobnie jak wcze-

²⁵ *Ekonomia dla prawników i nie tylko*, red. M. Bednarski, J. Wilkin. Lexis Nexis, Warszawa 2005, s. 254.

²⁶ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 213.

²⁷ *Ibid.*, s. 213.

²⁸ *Ibid.*, s. 214.

²⁹ M. Brzezinski, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia i inne nauki społeczne na początku XXI wieku*, w: *Nauki społeczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, PTE, Warszawa, s. 68-69.

śniej wymienione założenia. Z praw psychologicznych nie można jednak wyprowadzić zależności społeczno-ekonomicznych, innymi słowy, zależności ekonomicznych nie należy redukować do psychologii jednostki. Teoria zachowania konsumenta zawiera również warunki ekonomiczne, bo tak należy traktować ograniczenie budżetowe, czyli dochód i ceny. Budżet jednostki jest jednak zależny od parametrów ekonomicznych, systemu gospodarczego i dlatego też może być łagodnym ograniczeniem dla konsumenta. Występowanie miękkich ograniczeń budżetowych w sposób istotny zmienia zależność między popytem rynkowym i ceną. Jeżeli cena rośnie, to rośnie również popyt, co potwierdza praktyka gospodarki centralnie zarządzanej i tzw. bąbel na rynku nieruchomości w gospodarce rynkowej. Można zatem powiedzieć, że poprzednik prawa popytu jest niekompletny, bo nie ujmuje istotnych założeń ekonomiczno-społecznych, a faworyzuje czynniki psychologiczne.

Teoria konsumenta nie jest natomiast dobrą podstawą do formułowania praw ekonomicznych na rynku kapitałowym. Użyteczność podmiotów działających na tym rynku jest zdeterminowana przez zarobione pieniądze, a nie dobra konsumpcyjne. W związku z tym wydaje się, że w tych okolicznościach nie można zakładać zależności, które opisują prawa malejącej użyteczności końcowej. Prawo to dobrze wyjaśnia zadowolenie z tytułu przyrostu dóbr konsumpcyjnych, ale zawodzi wówczas, gdy użyteczność zależy od ilości zarobionych pieniędzy na rynkach finansowych, gdyż dążenie do maksymalizacji posiadanych pieniędzy nie ma granicy. Podmiot na tym rynku nigdy nie osiąga stanu nasycenia w takim zakresie, jak na rynku dóbr konsumpcyjnych. W systemie realnej gospodarki, czyli na rynku pracy, pracownicy maksymalizują efekty pieniężne, ale napotyka tu ograniczenia materialne (czas pracy) oraz przeciwstawną tendencję rosnącej krańcowej przykrości z tytułu wzrostu czasu pracy. Czy to oznacza, że w sektorze finansowym działanie podmiotów należy wyjaśniać za pomocą „zwierzęcych instrumentów”, co postulują m.in. G.A. Akerlot i R.S. Shiller? W zakończeniu swej pracy piszą: „[...] zwierzęce instynkty mają swój udział w większości zjawisk i zachowań gospodarczych, a ich uznanie pozwala spojrzeć znacznie pełniej na obecnie stosowane modele makroekonomiczne, które dotychczasowych zwierzęcych instynktów nie brały pod uwagę”³⁰. Koncepcja mikroekonomiczna zachowań, zdaniem autorów, obejmuje następujące zmienne: zaufanie i nastroje, poczucie sprawiedliwości i uczciwości, korupcja, zachowania antyspołeczne, złudzenie co do wartości pieniędzy oraz opowieści³¹. „Kamieniem węgielnym naszej teorii jest za-

³⁰ G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu*, Studio Emka, Warszawa 2010, s. 222.

³¹ *Ibid.*, s. 29-84.

ufanie oraz mechanizmy reakcji zwrotnych pomiędzy nim a gospodarką, które zwiększają rozmiary zaburzeń³². Nie ma tu miejsca ani konieczności bliższego objaśnienia tej koncepcji³³. Zgadzam się bowiem z autorami tej książki, że w istniejącym porządku ekonomiczno-społecznym zwierzęce instynkty są istotne w wyjaśnianiu zachowań na rynku finansowym, a pośrednie tylko w całej gospodarce światowej.

Nie podzielam jednak metodologii, która zakłada, że z praw psychologicznych można dedukcyjnie wyprowadzić prawa makroekonomiczne. Zwierzęce instynkty są istotne w wyjaśnianiu zjawisk przyrodniczych, ale mają one ograniczoną moc eksploatacyjną w świecie ludzi, czyli w społeczeństwie cywilizowanym. Obecność zwierzęcych instynktów w życiu społeczeństw jest raczej świadectwem regresu cywilizacyjnego (darwinizmu społecznego) lub mówiąc ściślej, luki w regulacji rynków finansowych w skali narodowej i światowej. Można, jak sądzę dowieść, że zwierzęce instynkty są zdeterminowane przez zmienne społeczne, czyli nieograniczoną przez prawo, regulację i kulturę konkurencję o pieniądze. Ważne są również bodźce w organizacjach finansowych, które pobudzają chciwość i irracjonalne działania. Postulat ucywilizowania konkurencji na rynkach pieniężnych wydaje się zatem oczywisty, chociaż trudny w urzeczywistnieniu ze względu na interesy reprezentantów politycznych świata finansów. Najwięcej kontrowersji budzą prawa makroekonomiczne ze względu na różnicowanie teorii pieniężnych pełniących funkcje paradygmatyczne w ich formułowaniu. Bezpośrednim przejawem tej różnorodności jest istnienie szkół ekonomicznych, które przyjmują odmienne paradygmaty i dlatego też formułują sprzeczne wyjaśnienia i rekomendacje dla praktyki gospodarczej.

Ekonomia klasyczna, jak się wydaje, dalej zakłada, że prawo Say'a jest prawdziwe i dlatego twierdzi, że wolne rynki mają zdolność do samoregulacji. Prawo Say'a głosi, że „[...] trzeba zauważyć, że wykończony produkt z tą samą chwilą umożliwia zbyt innym produktom w całej wysokości swej wartości. Istotnie, kiedy ostatni producent wykończył swój produkt, największym pragnieniem jest sprzedać go, żeby wartość tego produktu nie tkwiła bezczynnie w jego rękach, lecz nie mniej spieszo mu pozbyć się tych pieniędzy, które otrzymał ze sprzedaży, aby wartość pieniędzy nie spoczywała również bezczynnie. Otóż nie może on pozbyć się tych pieniędzy inaczej, niż kupując jakiś potrzebny mu produkt. Widzimy więc, że sam fakt stworzenia jakiegoś produktu

³² Ibid., s. 24.

³³ Krytyczne uwagi o niej sformułowałem w: A. Matysiak, *Manowce indywidualizmu metodologicznego w teoriach makroekonomicznych*, w: *Ekonomia i polityka w kryzysie. Kierunki zmian w teoriach*, red. M. Guzek, Uczelnia Łazarskiego. Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2012, s. 66-69.

otwiera w tejże chwili zbyt innemu produktowi”³⁴. Pewnym usprawiedliwieniem dla tego nieco przydługiego cytatu są różnice w jego interpretacji. I tak autorzy podręcznika z makroekonomii wyróżniają mocną i słabą wersję prawa Say’a³⁵. Słaba wersja, obecna w niemal wszystkich podręcznikach głosi, że podaż tworzy popyt i dlatego na rynkach jest równowaga. Mocna wersja zakłada równowagę przy pełnym zatrudnieniu. Dokładniej, prawo Say’a obejmuje również równowagę na rynku pracy. Mocna wersja prawa Say’a jest nieuprawniona, ponieważ prawo to dotyczy towarów, dóbr materialnych, co *explicite* jest zawarte w cytowanym fragmencie. Podzielam bowiem pogląd głoszący, że praca, ziemia i pieniądz nie są towarami, gdyż nie zostały stworzone z intencją ich sprzedaży³⁶. W związku z tym nie można stwierdzić, że J.M. Keynes sfalsyfikował prawo Say’a w jego mocnej wersji, gdyż taka po prostu nie istniała. Wątpliwości budzi również interpretacja, według której prawo Say’a jest tożsamością. „Tożsamość Say’a stwierdza, że rynek pieniądza jest zawsze zrównoważony, ponieważ niezależnie od panujących cen, ludzie dostarczają na rynek towary jedynie po to, by pieniądze uzyskane z ich sprzedaży wydać niezwłocznie na zakup innych towarów”³⁷. Tożsamość nie jest prawem, co jak się wydaje, nie wymaga uzasadnienia. Prawo Say’a jest prawem idealizacyjnym, ponieważ poprzednik obejmuje warunki, które określają zakres ważności następnika. Z cytowanego fragmentu wynika *explicite*, że równowaga na rynku towarów będzie występowała wtedy, gdy pieniądze będą pełniły tylko funkcję miernika wartości i środka wymiany. Nadwyżka podaży, popytu jest zatem możliwa wówczas, gdy pieniądze będą wycofywane z obiegu, a więc będą przedmiotem tezauryzacji. J.B. Say zakłada również, że wymiana pieniądza na towar zachodzi bez zwłoki, czyli nie występuje odroczenie pomiędzy sprzedażą a zakupami. Nie są to oczywiście wszystkie warunki konieczne do występowania zależności zwanej prawem Say’a, gdyż moim głównym celem było jedynie uzasadnienie tezy, że jest to prawo idealizacyjne, a nie tożsamość.

Prawo Say’a jest *de facto* prawem makroekonomicznym, ponieważ opisuje zależności między rynkami, czyli dotyczące całej gospodarki narodowej. Można zatem powiedzieć, że J.M. Keynes kontynuował dzieło Say’a, chociaż jego zasługi dla rozwoju teorii makroekonomicznej są bezsporne. Prawa makroekonomiczne w ujęciu Keynesa odzwierciedlają stałe zależności pomiędzy agregatami

³⁴ J.B. Say, *Traktat o ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa, 1960, s. 212-213.

³⁵ B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, PWN, Warszawa 1998, s. 62.

³⁶ K. Polanyi, *Wielka transformacja*. PWN, Warszawa 2010, s. 80.

³⁷ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 166.

ekonomicznymi i dlatego ich wartość zależy od poprawności agregowania oraz od przyjętych stałych. W teorii Keynesa poprzednik praw makroekonomicznych tworzy trzy prawa psychologiczne – psychologiczna skłonność do konsumpcji, psychologiczna postawa wobec płynności oraz psychologiczne oczekiwanie przyszłych zysków z inwestycji kapitałowych. Najważniejszą rolę odgrywa pierwsza stała, czyli krańcowa skłonność do konsumpcji, ponieważ z niej analitycznie wynika dynamika takich agregatów, jak: globalne wydatki konsumpcyjne, oszczędności i pośrednio inwestycje, a ostatecznie PKB. W tej teorii zakłada się, że krańcowa skłonność do konsumpcji ma wartość mniejszą od jedności. Takie założenie jest oczywiście dopuszczalne, ale należałoby powiedzieć, w jakich warunkach społeczno-ekonomicznych ta stała będzie miała taką wartość. Trzeba w tym miejscu przypomnieć, że nasz wielki rodak, Michał Kalecki, jeszcze przed Keynesem w swojej teorii zakładał, że krańcowa skłonność do konsumpcji pracowników wynosi 100% dochodów. W związku z tym dziwienie budzi uzasadnienie założenia Keynesa, które stwierdza: „[...] gdyby była ona równa lub większa od jedności, z definicji nieużywanych terminów wynikałoby, że keynesowski mnożnik byłby nieskończenie duży, a w takim przypadku model ujawniłby dynamiczną cechę wybijającą niestabilności, a zatem krańcowa skłonność do konsumpcji musi mieć wartość mniejszą od jedności”³⁸. Powyższe uzasadnienie założenia o krańcowej skłonności do konsumpcji budzi sprzeciw dlatego, że w gospodarce rynkowej zdarzają się okresy niestabilności, a teoria powinna je wyjaśniać i przewidywać. Motywem działania podmiotów gospodarczych nie jest unikanie decyzji, które mogą wywołać makroekonomiczną niestabilność. To oczywiście nie jedyna przyczyna, dla której teoria Keynesa nie ma walorów uniwersalności, ponieważ ważne znaczenie w niej mają również jej podstawy mikroekonomiczne i reguły agregacji³⁹.

Uwagi końcowe

Prawa ekonomiczne, podobnie jak prawa przyrodnicze, mają charakter idealizacyjny, chociaż nie zawsze jest to widoczne w ich sformułowaniu. Nie podzielam poglądu głoszącego, że mają one charakter lokalny i historyczny. Ich uniwersalny wymiar polega na tym, że zawsze, gdy spełnione są warunki w poprzedniku, następnik jest prawdziwy bez względu na miejsce i czas. Jest rzeczą oczywistą, że wa-

³⁸ M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, op. cit., s. 147.

³⁹ Są one przedmiotem rozważań w: A. Matysiak, op. cit., s. 57-62.

runki społeczno-ekonomiczne szybciej się zmieniają niż przyrodnicze, ale w małym stopniu dotyczy to czynników głównych w systemie rynkowym.

Prawa ekonomiczne nie są dostateczną podstawą do prognozowania, gdyż przewidywania są zakłócone, modyfikowane przez czynniki uboczne, przypadkowe. Można jednak przewidzieć, że na ich podstawie można formułować pewne tendencje, ale trzeba jednocześnie badać kontrtendencje. To samo można powiedzieć o prawach przyrodniczych, które w rzeczywistości są prawdziwe tylko w przybliżeniu. Między prawami przyrody i ekonomicznymi pomimo formalnego podobieństwa są poważne różnice. Prawa przyrodnicze są w większości ilościowe a prawa ekonomiczne jakościowe. „Teorie fizyczne z reguły zawierają tzw. stałe fizyczne, których wartości bardzo często nie przewiduje sama teoria, lecz czerpie się je z doświadczenia. Np. stała grawitacji, prędkość światła w próżni, stała Plancka. Stałe te występują w podstawowych teoriach współczesnej fizyki i ich wartości są znane z doświadczenia”⁴⁰. W teoriach ekonomicznych są również obecne stałe ekonomiczne, ale ich podobieństwo jest raczej formalne. Prawdziwość stałych ekonomicznych jest względna, ponieważ zależy od systemu społeczno-ekonomicznego. Nie można zatem twierdzić, że w każdych warunkach obowiązuje taka sama wartość stałej, np. deficytu budżetowego, długu publicznego itp. Stałe ekonomiczne o charakterze ilościowym muszą być zatem wyprowadzone z praw ekonomicznych, o wysokim poziomie konkretyzacji, a nie bezpośrednio z doświadczenia lub praw idealizacyjnych. Podobieństwo praw przyrody i ekonomicznych nie oznacza jednak, że mają one identyczne możliwości praktycznego zastosowania. Nauki przyrodnicze mają przewagę nad ekonomicznymi, gdyż łatwiej jest skonstruować systemy techniczne, które spełniają warunki przyjęte w teorii idealizacyjnej, niż w teorii ekonomicznej. Innymi słowy, osiągnięcia tych nauk łatwiej urzeczywistnić niż społecznych, a odnosi się to przede wszystkim do wielkich i złożonych systemów społecznych. Większe osiągnięcia praktyczne mają nauki społeczne w konstruowaniu systemów w mikroskali.

CONSTANTS IN ECONOMY

SUMMARY

The article contains a polemic against the hypothesis that the social sciences do not formulate scientific laws, only historical generalization. Some of the economic laws are not the attributes of the laws of science, but these are isolated cases (Okun's law). Most of the same economic laws as natural laws is a idealization. This means that it is accurate only when counterfactual assumptions. Economic laws are carelessly formulated, since

⁴⁰ M. Heller, op. cit., s. 65.

they are not written in the form of sentences that consist of predecessor and successor. Predecessor of law of demand is consumer behavior assumptions that tend to favor psychological condition of operation. Assumptions about the of law of demand can not be predecessor of the of law on financial markets.

Say's Law does not apply to the labor market, but the market for goods and services. universality of Keynes theory is limited because of the assumption thesis about the marginal propensity to consume is less than one.

Ewa Zeman-Miszewska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

PRZEMIANY INSTYTUCJI W KRAJACH POSTSOCJALISTYCZNYCH

Wprowadzenie

Coraz szersze zainteresowanie się rolą instytucji w procesach gospodarczych transformowanych systemów wynika z potrzeby zdiagnozowania przyczyn różnic dotyczących skutków reform gospodarczych. Różnice te nie zawsze dają się zinterpretować na gruncie tradycyjnej ekonomii głównego nurtu. Coraz częściej korzysta się z doświadczeń ekonomii instytucjonalnej łącząc skutki reform z zachowaniami instytucji i ludzi, oceną różnych rozwiązań instytucjonalnych oraz tempem i logiczną spójnością dokonywanych zmian instytucji formalnych i nieformalnych. Instytucje w krajach postsocjalistycznych pomimo pozytywnych zmian nadal pozostawiają wiele do życzenia. Opracowanie podejmuje próbę diagnozy czynników warunkujących transformację instytucji w krajach postsocjalistycznych. Jego celem jest wskazanie głównych problemów związanych z zachodzącymi w nich głębokimi przemianami ustrojowymi.

Po ponad trzydziestu latach rozpoczętych w Polsce i dokonujących się także w pozostałych krajach postsocjalistycznych przemian systemowych można się pokusić o diagnozę i ocenę zachodzących w nich zmian gospodarczych i społecznych. Zmiany te sprowadzały się przede wszystkim do wprowadzenia zasad gospodarowania zgodnych z logiką gospodarki rynkowej, jak też demokratyzacji życia społecznego i gospodarczego. Państwa Europy Środkowej i Wschodniej po latach omnipotencji władzy centralnej stopniowo przeobrażały się w systemy uzupełniających się kompetencyjnie podmiotów. Atrybutem tych podmiotów stawała się samodzielność rozumiana jako: cecha, zasada prawna, wartość aksjologiczna, cel i skutek decentralizacji, a także samoodpowiedzialność¹.

¹ Szerzej na ten temat w kontekście samorządów terytorialnych zob. M. Kosek-Wojnar, Samodzielność jednostek samorządu terytorialnego w sferze wydatków, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Bochni, Zeszyt Naukowy nr 4/2006, s. 76 i dalsze.

Uwarunkowania i kierunki transformacji instytucji w krajach postsocjalistycznych

Zmianie ustroju w krajach postsocjalistycznych towarzyszyła konieczność szybkich dostosowań instytucji do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych ich funkcjonowania. Dotyczyły zarówno sfery politycznej, społecznej, jak i gospodarczej. Polegały na demontażu dotychczas istniejących instytucji formalnych, wprowadzaniu w ich miejsce instytucji nowych, zgodnych z logiką nowo tworzonego systemu, dyfuzji instytucji formalnych i nieformalnych pochodzących z zewnętrznych środowisk instytucjonalnych, przyswajaniu i akceptacji instytucji formalnych, często wywodzących się z innych porządków instytucjonalnych. Towarzyszyły temu procesy przenikania do transformowanych systemów nowych wzorów zachowań, zmniejszenie się znaczenia granic państwowych i zredefiniowanie roli państwa w procesach gospodarowania, wzrost znaczenia kapitału ludzkiego (jego kwalifikacji i umiejętności) i społecznego (umiejętności współdziałania i tworzenia więzi wewnątrz i na zewnątrz danego układu terytorialnego)². Wszechstronne implikacje społeczne i gospodarcze miało także niesłychane przyspieszenie przemian technologicznych, zwłaszcza związanych z technikami porozumiewania się oraz coraz większe znaczenie innowacyjności w tworzeniu przewagi konkurencyjnej krajów.

Wszystkie kraje transformacji pomimo zdeklarowania podobnych fundamentalnych założeń nowego systemu realizowały w różny sposób i z różną determinacją zakładane zmiany instytucji. Zmiany te wynikały wprost z dotychczasowych doświadczeń historycznych i odrębności kulturowych poszczególnych regionów. Poziom zgodności, współlistnienia, stopień uzupełniania się i niesprzeczności instytucji nieformalnych i formalnych w fazie tworzenia ładu instytucjonalnego był różny. Pomimo jasno, jednoznacznie sformułowanych założeń modelowych systemu oraz celu/celów rozwojowych gospodarki, efekty transformacji systemowej były zasadniczo różne w różnych krajach. Przyjęcie takich samych reguł formalnych nie gwarantowało podobnych efektów zmian. Zgodnie ze spostrzeżeniami D.C. Northa³, ramy wszelkiej działalności były efektem wzajemnego oddziaływania pomiędzy instytucjami formalnymi a nieformalnymi. Należało je rozpatrywać w konkret-

² Por. G. Gorzelak, Strategiczne kierunki rozwoju Polski wschodniej. VACAT 2006, s.101 i dalsze, http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/poziom_regionalny/strategia_rozwoju_polski_wschodniej_do_2020/dokumenty/Documents/b6c4cbb0d3e443de8a38f348431fc45cGorzelak.pdf

³ D.C. North, The New Institutional Economics and its contribution to improving our understanding of the transition problem, WIDER Annual Lectures, 1, World Institute for Development Economics Research, United Nations University, Helsinki 1997.

nym kontekście historycznym (ścieżka rozwoju) i lokalnym (zakorzenie). Każdy z krajów transformacji stawał się więc odrębnym przypadkiem modelu transformacji. Z punktu widzenia tempa i głębokości dokonujących się w krajach postsocjalistycznych zmian instytucji możemy jednak podjąć próbę wyodrębnienia trzech podstawowych modeli przeobrażeń⁴:

- szybkiej liberalizacji/kapitalistycznej rewolucji, opisujący zmiany w Polsce, a także częściowo w Czechach, na Węgrzech i w poradzieckich krajach nadbałtyckich,
- wolnej liberalizacji/stopniowej ewolucji, dostosowującej dotychczasowe instytucje gospodarcze i społeczne do standardów rozwiniętych krajów kapitalistycznych, które są ilustrowane przez zmiany w Rumunii i Bułgarii,
- późnego startu i niekonsekwencji, zgodnie z przeświadczeniem, że „jakoś to będzie” (muddling through), który jest charakterystyczny dla części krajów postradzieckich.

W Polsce, a także w innych krajach transformacji zmiany dotychczasowego systemu oznaczały przerwanie jego ciągłości (zmianę o charakterze rewolucyjnym) i tworzenie systemu nowego, innego niż dotychczasowy⁵. Tworzyło to warunki do powstania specyficznych kosztów transakcyjnych związanych z równoczesną transformacją instytucji formalnych i nieformalnych, a także z niedoskonałością istniejących systemów prawnych wymagających wielu korekt⁶. M.W. Peng określa dokonujące się przeobrażenia jako „fundamentalne i całościowe zmiany formalnych i nieformalnych reguł postępowania, które wpływają na działania jednostek i organizacji”⁷. Podstawowym założeniem transformacji było ukształtowanie takiego ładu instytucjonalnego, który sprzyjałby niezakłóconemu przebiegowi procesów gospodarczych oraz zapewniał spokój społeczny. Podstawą wspomnianego ładu kształtowanego przez państwo były instytucje formalne zawarte we wprowadzanych regułach i zasadach systemu gospodarczego, politycznego i prawnego (wraz z egzekucją norm). Częste na tym etapie abstrahowanie od współwystępujących instytucji nieformalnych po-

⁴ B. Fiedor, Recenzja sporządzona w związku z wnioskiem Senatu Akademii Ekonomicznej w Poznaniu o nadanie Profesorowi Leszkowi Balcerowiczowi tytułu Doctora Honoris Causa, http://www.ue.poznan.pl/balcerowicz/prof_fiedor_recenzja.pdf

⁵ M. Bałtowski, M. Miszewski, Transformacja gospodarcza w Polsce, PWN, Warszawa 2007, s. 27 i dalsze.

⁶ Szerzej o kosztach transakcyjnych w kontekście transformacji ustrojowej zob. D. Miłaszewicz, Jakość instytucji a wzrost gospodarczy, Studia i Prace WNEiZ nr 19, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011.

⁷ M.W. Peng, Institutional transitions and strategic choices, „Academy of Management Review”, 2003, No. 28.

wodowało nieakceptowanie instytucji formalnych przez bardziej bądź mniej liczne grupy społeczne.

Istotnym elementem sprzyjającym przekształceniom struktur była z jednej strony umiejętność likwidacji nepotycznych, czasem także korupcyjnych reguł zachowań, z drugiej strony odtwarzania więzi społecznych sprzyjających przestrzeganiu reguł demokracji i zasad państwa prawa, a także wspierających proefektywnościowe zachowania podmiotów⁸. Struktury instytucjonalne stawały się mniej lub bardziej udaną kompozycją instytucji formalnych, które były tworzone w ramach porządku instytucjonalnego państwa (normy prawne i reguły organizacyjne) oraz nieformalnych, będących zwyczajowymi zasadami postępowania (regulującymi powtarzalne interakcje między członkami społeczności). Instytucje te powstawały w różnych środowiskach instytucjonalnych związanych zarówno ze środowiskiem krajowym, jak i zewnętrznym, przede wszystkim z procesami integracyjnymi w ramach jednoczącej się Europy. Rodziło to niebezpieczeństwo słabego zharmonizowania instytucji wywodzących się z różnych porządków kulturowych.

W Polsce i krajach transformacji aspirujących do integracji z państwami o wyższych standardach rozwoju gospodarczego i społecznego oraz większej sprawności instytucji zmiany wymagały wielkiego wysiłku ustawodawczego i operacyjnego. Powodzenie zmian zależało od szybkości ich wdrażania po to, aby efekty wyprzedziły zniecierpliwienie społeczne. Importowane z zewnątrz instytucje nie zawsze przystawały do nieformalnych reguł i sposobów zachowań. Często zresztą wbrew faktom nadużywano argumentów dotyczących dostosowania norm miejscowych do prawa unijnego⁹. Presja czasu związana z transformacją stwarzała pokusę wykorzystania rozwiązań instytucjonalnych sprawdzających się w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej i ustabilizowanym ładzie demokratycznym w środowisku do nich nieprzystosowanym. Asymetria powstała pomiędzy implementowanymi instytucjami a zapotrzebowaniem na infrastrukturę instytucjonalną wynikającą z dotychczasowego poziomu rozwoju społecznego i gospodarczego była szczególnie wysoka w regionach borykających się z licznymi problemami natury gospodarczej i społecznej. Konfliktowe sytuacje sprzyjały ideologizacji struktur i procesów sprawowania władzy oraz konfliktom etycznym. Nie sprzyjało to wzrostowi zaufania wobec polityków i wdrażaniu nowych instytucji, często postrzeganych jako twór powstający w wyniku ścierania się partykularnych interesów. Tempo internalizacji nowych instytucji formalnych i wyni-

⁸ Na dobre praktyki w tym względzie wskazywały oddolne inicjatywy ilustrujące czystość i jednoznaczność procedur eliminujących ewentualne próby korupcji (np. w Polsce inicjatywy samorządów gminnych w ramach akcji „przejrzysta gmina”).

⁹ Tego typu argumenty czasem wbrew oczywistym faktom wykorzystywano do uzasadnienia przyjętych rozwiązań (np. w drugim etapie reformy administracyjnej 1999 r. w Polsce).

kających z nich reguł w krajach postsocjalistycznych było zróżnicowane i zależało od splotu różnych uwarunkowań, wśród których zasadniczą rolę odgrywały instytucje nieformalne. Aktywna rola w procesach transformacji przypadła często silnym, charzmatycznym liderom, których postawa wobec przemian przyspieszała (a niekiedy hamowała) zmiany i aktywizowała endogenne czynniki rozwojowe oraz postawy sprzyjające przemianom¹⁰.

Tempo i dynamika przeobrażeń instytucjonalnych w Polsce i innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej wynikały z dotychczasowych ścieżek rozwoju krajów i wiązały się z powielaniem różnych, dotychczasowych reguł i zachowań. Cechą okresu przejściowego związanego z transformacją systemową było jednoczesne występowanie struktur i procesów typowych dla nowego i starego porządku. Stare instytucje zwykle uznawano za opóźniające wyłonienie się nowego systemu. Wpływały one z niejednakową siłą na zachodzące procesy. Rzeczywistych skutków ich oddziaływania na powstanie i internalizację nowych reguł i zasad postępowania nie da się określić jednoznacznie.

Stosowane reguły skutecznego/efektywnego działania, zgodne z wiedzą jawną (explicit knowledge), mającą charakter oficjalny, skodyfikowany nie różniły się zasadniczo w ramach poszczególnych krajów. Zostały one skonfrontowane z silnie zakorzenioną, zróżnicowaną przestrzennie, wynikającą z historycznie uwarunkowanych doświadczeń wiedzą ukrytą (tacit knowledge)¹¹. Wiedza ta, powstała w procesach historycznych doświadczeń, często nie jest/nie była w pełni uświadomiona, natomiast znajdowała odzwierciedlenie w powtarzalnych odmiennych w różnych krajach zachowaniach. Na odmiennie wyjściowe warunki przeobrażeń i rozwoju nakładały się tendencje do kumulowania się różnic związanych z lokalnym charakterem pozytywnych i negatywnych doświadczeń, umiejętnościami selektywnego wykorzystania wiedzy skodyfikowanej i ukrytej i wieloma innymi cechami poszczególnych społeczeństw. Instytucje nieformalne miały charakter endogenny, zaś instytucje formalne były w znacznej mierze implementowane z zewnętrznych środowisk instytucjonalnych i miały charakter egzogeny. Tworzyło to poważne ryzyko niespójności powstającego układu instytucjonalnego.

¹⁰ Por. M. Haus, H. Heinelt, *How to Achieve Governability at the Local Level? Theoretical and Conceptual Considerations on a Complementarity of Urban Leadership and Community Involvement* w: *Urban Governance and Democracy: Leadership and Community Involvement*, M. Haus, H. Heinelt, M. Stewart, Routledge, London 2005.

¹¹ Według A.F. von Hayeka wiedza ma charakter lokalny, rozproszony i niepełny. Por. A.F. von Hayek, *The Use of Knowledge: Toward a Post-Critical Philosophy*, Harper Torchbooks, New York 1945; I. Nonaka, H. Takeuchi, *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press, New York 1995.

Wbrew deklaracjom dotyczącym decentralizacji, istotnym elementem towarzyszącym zmianom instytucji formalnych w procesach transformacji były próby zawłaszczania kompetencji innych podmiotów przez aparat biurokratyczny, który z natury jest zainteresowany, a także przyzwyczajony przez poprzedni system do rozwiązań etatystycznych. Niebezpieczeństwo etatyzmu wynikało zwykle z założeń ideologicznych rządzącego ugrupowania, jak i ze słabości nowo powstałych podmiotów, których postawy często powielają schematy zachowań obowiązujące w poprzednim systemie. Niedoskonałości regulacji prawnych stanowiły sprzyjającą okoliczność dla rozszerzania zakresu własnych uprawnień przez biurokrację centralną¹². Równocześnie silne grupy interesów branżowych czy liczne grupy pracownicze reprezentowane przez nastawione roszczeniowo związki zawodowe wywierały wpływ na zachowania władz centralnych w imię haseł ideologicznych dotyczących „obrony interesów narodowych” jako uzasadnienia subwencjonowania podmiotów gospodarczych i grup zawodowych.

Sprawność instytucji formalnych europejskich krajów postsocjalistycznych w świetle wskaźników syntetycznych

Podmioty gospodarcze funkcjonujące w określonych warunkach instytucjonalnych, w swej „codziennej” działalności mają do czynienia z wieloma instytucjami, których jakość ułatwia, utrudnia lub nawet uniemożliwia prowadzenie działalności gospodarczej, a tym samym ma istotny wpływ na podejmowane decyzje inwestycyjne. K. Stachowiak podjął ten problem w nawiązaniu do inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowowschodniej¹³. Z przeprowadzonych przez niego dość szerokich badań wynika, że inwestorzy doświadczali znacznie wyższych kosztów transakcyjnych na rynkach tych krajów aniżeli na rynkach krajów wysoko rozwiniętych. Jego zdaniem, podstawową przyczyną takiego stanu jest niekompletność ram instytucjonalnych krajów transformujących się. Wśród przytaczanych przez niego przykładów wysokich kosztów transakcyjnych ponoszonych w krajach postsocjalistycznych jako szczególnie spektakularne można podać rozpoczynanie działalności oraz egzekwowanie umów gospodarczych. W grupie krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej rozpoczynanie działalności nie stwarza szczególnych problemów,

¹² Por. Reforma procesu stanowienia prawa, red. P. Rymaszewski, BRE Bank-CASE, Warszawa 72/2004, s. 85 i dalsze; J. Hausner, A. Wojtyna, Evolution of interest Representation in Poland, w: Institutional Change. Theory and Empirical Findings, ed. S.E. Sjosrand, Sharpe, New York 1993.

¹³ K. Stachowiak, Instytucjonalne uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2007.

średnio trzeba wykonać 7 procedur, co zajmuje 21,5 dnia, natomiast w grupie krajów Europy Środkowej i Wschodniej obowiązkowe działania średnio wynoszą 9,3 procedur, które zajmują 35,1 dni. W Europie zakładanie firm najdłużej trwa na Białorusi (79 dni) i w Słowenii (60), najkrócej w Danii (5 dni). Procedury związane z egzekwowaniem umów gospodarczych zajmują średnio 396 dni w krajach postkomunistycznych, natomiast w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej 241 dni. Wśród krajów rozwiniętych są jednak wyjątki. Najdłużej wspomniane procedury trwają we Włoszech (1390 dni).

Choć w krajach transformacji powszechna jest świadomość wpływu czynników instytucjonalnych na rozwój gospodarczy są one zmieniane niekonsekwentnie, w efekcie czego nie stanowią istotnego wsparcia w procesach wyrównywania różnic rozwojowych. Towarzyszą im negatywne konsekwencje dla najbliższego otoczenia gospodarczego, jakim są pozostałe kraje europejskie. Wywołuje to presję na kraje Europy Wschodniej i Środkowej dotyczącą przyjmowania międzynarodowych standardów zachowań, zwłaszcza wynikających z obowiązujących w międzynarodowych instytucjach gospodarczych i finansowych. Prowadzone przez międzynarodowe wyspecjalizowane organizacje analizy pozwalają ocenić poziom wyjściowy oraz dynamikę zmian instytucji i jej skutków (konkurencyjność i przyrost dochodów PKB i PKB per capita) w krajach Europy Środkowej i Wschodniej na tle procesów przeobrażeń w innych krajach świata czy regionu. Oceny sporządzane m.in. przez Komisję UE, Institute for Management Development (IMD), World Economic Forum (WEF), Harvard Institute For International Development (HIID) wprawdzie mają charakter kompleksowy, jednak dość wyraźnie są wśród nich zaznaczone instytucjonalne uwarunkowania wzrostu gospodarczego¹⁴.

Ze wspomnianych ocen wynika na ile instytucje funkcjonujące w poszczególnych krajach są przyjazne/dobre/konkurencyjne w stosunku do instytucji w pozostałych uwzględnionych w rankingu krajach i na ile ograniczone są w nich ingerencje rządu w gospodarkę. Można w przybliżeniu określić stopień łatwości lub uciążliwości prowadzenia działalności gospodarczej, a także wielkość kosztów transakcyj-

¹⁴ Na uwagę zasługują analizy Banku Światowego dotyczące wskaźnika swobody działalności gospodarczej, które są skoncentrowane na takich uwarunkowaniach instytucjonalnych prowadzenia działalności, jak: Starting a business, Hiring and Firing workers, Enforcing contracts, Getting Credit, Closing a Business oraz The Practice of Regulation. Przydatny do oceny jakości instytucji i ich zmian jest sporządzany przez Heritage Foundation/The Wall Street Journal indeks dotyczący stopnia swobody działalności gospodarczej. Wolność gospodarcza w każdym z badanych krajów jest przez niego oceniana w skali od 0 do 100, gdzie 100 oznacza największy obszar wolności. Na Indeks składa się 10 cech zgrupowanych w czterech kategoriach: Rule of Law: Property Rights, Freedom From Corruption; Limited Government: Government Spending, Fiscal Freedom; Regulatory Efficiency: Business Freedom, Labor Freedom, Monetary Freedom; Open Markets: Trade Freedom, Investment Freedom, Financial Freedom.

nych ponoszonych przez inwestorów. Rankingi dotyczące realizacji praw własności oraz uciążliwości biurokracji mają subiektywny charakter, jednak mogą stanowić punkt wyjścia do analiz porównawczych instytucji i ich konsekwencji w różnych krajach. Choć w warstwie rozważań ogólnych zależności te wydają się dość oczywiste, to w praktyce okazuje się, że sprzężenia i zależności są wielokierunkowe i wcale niełatwe do jednoznacznego sklasyfikowania. Teza o związku rozwiązań instytucjonalnych i dynamiki oraz kierunku ich przeobrażeń w krajach postsocjalistycznych (oceniana przez pryzmat wybranych wskaźników: Index of Economic Freedom, Development Index (HDI) z efektami ekonomicznymi znajduje pewne odniesienia w poziomie GDP per capita (por. tab. 1)¹⁵.

Tabela 1

Wybrane wskaźniki oceniające jakość instytucji (wolność gospodarczą),
dochody per capita i poziom rozwoju społecznego
18 krajów postsocjalistycznych

Index of Economic Freedom world rank	Country	Overall score	Change from previous	GDP per capita (PPP) 2012 country ranks, USD	Development Index (HDI) – world rank
16	Estonia	73.2	-2.0	20.200	34
23	Lithuania	71.5	+0.2	18.700	40
30	Czech Republic	69.9	-0.5	25.900	27
43	Macedonia	68.5	+2.5	10.400	78
49	Hungary	67.1	+0.5	19.600	38
51	Slovakia	67.0	-2.5	23.400	35
56	Latvia	65.2	-0.6	15.400	43
57	Albania	65.1	+1.1	7.800	70
61	Bulgaria	64.7	-0.2	14.500	55
62	Romania	64.4	-0.3	12.300	50
64	Poland	64.2	+0.1	20.100	39
69	Slovenia	62.9	-1.7	29.100	21
98	Serbia	58.0	0.0	10.700	59
104	Bosnia and Herzegovina	57.3	-0.2	8.200	74
124	Moldova	54.4	-1.3	3.400	111

¹⁵ Ocenę przy wykorzystaniu tego indeksu przeprowadzono po raz pierwszy w 1995 r. (objęła 101 krajów). Polska zajęła wówczas 76. pozycję (50,7). W 2002 r. przesunęła się na 51. pozycję (50,7) na 156 ocenianych krajów, w 2007 r. została sklasyfikowana na 87. miejscu (58,8) i sklasyfikowała się poniżej średniej unijnej. Aktualnie Polska znajduje się w klasyfikacji oceniającej jakość instytucji gospodarczych na 64. miejscu (64,2) i zalicza się do trzeciej grupy państw. Nastąpiło tu przesunięcie z grupy mostly unfree do grupy moderately free.

cd. tabeli 1

144	Russia	50.5	0.0	16.700	66
153	Belarus	49.0	+1.1	14.900	65
163	Ukraine	46.1	+0.3	7.200	77

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Index of Economic Freedom, List of countries by future GDP (PPP) per capita estimates (ranking 262 krajów świata), http://www.photius.com/rankings/economy/gdp_per_capita_2012_0.html SOURCE: CIA World Factbook 2012, Human Development Index (HDI) – 2011 Rankings The Heritage Foundation in Partnership with The Wall Street Journal 2012 (ranking 187 krajów świata).

Poziom indeksu of Economic Freedom a także wskaźników Political Stability and Absence of Violence, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, Control of Corruption świadczy o tym, że jakość instytucji w krajach postsocjalistycznych pomimo pozytywnych zmian nadal pozostawia wiele do życzenia. Na ich podstawie można stwierdzić, że w większości krajów byłego bloku wschodniego nadal istnieją znaczne rezerwy w tym zakresie¹⁶. W Polsce występują one zwłaszcza w obszarze przeciwdziałania i zwalczania korupcji. Jako pozytywne przykłady zmian mogą posłużyć doświadczenia Litwy i Estonii, wysoko sklasyfikowanych w analizie Heritage Foundation/The Wall Street Journal. Niższe indeksy wolności gospodarczej krajów pozostających poza Unią Europejską, a zwłaszcza Ukrainy, Białorusi i Rosji nie zaskakują, potwierdzają jedynie tezę co do ich odmienności instytucjonalnej wynikającej z doświadczeń historycznych, a także co do przyspieszenia procesów przeobrażeń w krajach, które poddały się regułom i procedurom obowiązującym w Unii.

Zakończenie

Sprawność i stabilność instytucji stanowią wartości, od których w dłuższej perspektywie będzie zależeć nie tylko konkurencyjność, ale i wzrost gospodarczy krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Istniejące w tym zakresie możliwości pozytywnych zmian wraz z towarzyszącymi im rezerwami związanymi z zapóźnieniem gospodarczym (m.in. niskie koszty siły roboczej) stanowią o potencjalnych długofalowych możliwościach wzrostu. Powodzenie wszelkich przedsięwzięć rozwojowych wymaga jednak przyjęcia przez kraje postkomunistyczne standardów instytucjonalnych zbliżonych do tych, które obowiązują w krajach o utrwalonych instytucjach demokratycznych i regułach rynkowych. W pierwszym rzędzie chodzi tu o konstytucyjne zabezpieczenie praw wolności osobistej i prywatnej własności, a także o wprowadzenie i utrwalenie zasad wolności gospodarczej i reguł rynkowych przyjmowanych wraz ze zobowiązaniami wynikającymi z członkostwa w organizacjach międzynarodowych, takich jak Unia Eu-

¹⁶ Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp> 2011

ropejska, Bank Światowy. Jak słusznie zauważa W. Bieńkowski, dopiero w dalszej kolejności przyjdą zmiany w instytucjach nieformalnych, takie jak „dobre przyzwyczajenia, respekt dla władzy, poszanowanie praw własności prywatnej, uznanie korupcji za wadę systemu itp.”¹⁷. Zwraca on także uwagę na to, że w przypadku wielu krajów postkomunistycznych likwidacja braków instytucjonalnych w warstwie formalnej i nieformalnej będzie prawdopodobnie długim procesem. Ich separacja od cywilizacji Zachodu, ale też ciągle w niektórych z nich żywa tradycja despotyzmu wyrażająca się w traktowaniu przez rozmaicie rozumiane centra praw własności i własnych przywilejów jako wartości nadrzędnej, nie sprzyjają przyjmowaniu standardów utrwalonych w rozwiniętych krajach zachodnich.

CHANGES OF INSTITUTIONS IN POST-SOCIALIST COUNTRIES

Summary

Changes are an inherent element of development. They determine the necessity of constant adjustment of all the institutions that control functioning of societies in all aspects. This usually happens in an evolutionary way. According to adopted constitutional assumptions, in the countries in transformation, the changes are of a radical character that breaks off with formal regulations and numerous informal principles of behaviour that existed before. Formal institutions inherited from the previous system significantly influence the speed of adaptation of the countries to changing external and internal conditions of functioning. A growing interest in the role of institutions in economic processes of the systems in transformation results from:

- ambiguities as for the reasons for differences between the countries that start with the same initial position (that is hard to explain in categories of traditional models of growth);
- differences in economic reforms, processes that accompany them and their consequences.

In the countries in transformation the awareness of the influence of institutions on economic development is common. However, the institutions are changed in a chaotic and slow way, and they are often politicised. Institutions created in such way do not favour levelling the delays in development associated with malfunctions of the previous system.

¹⁷ W. Bieńkowski, Wpływ instytucji na rozwój gospodarczy i konkurencyjność krajów postkomunistycznych. Kilka uwag w odniesieniu do Polski i Rosji, *Optimum Studia Ekonomiczne* 2006, nr 2 (30), Uniwersytet w Białymstoku.

Elżbieta Pohulak-Żołędowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

IMPERIUM EUROPEJSKIE?

Wprowadzenie

Współczesna Unia Europejska jest bardziej zróżnicowana niż kiedykolwiek w historii. Zróżnicowanie to dotyczy zarówno skupionych w jej ramach narodowości, jak i przenikających się w niej rozmaitych jednostek politycznych, funkcjonujących w systemie pozbawionym czytelnej hierarchii i czytelnego ośrodka władzy. Jacques Delors nazwał kiedyś UE „niezidentyfikowanym obiektem politycznym”¹. Od początku integracji europejskiej politycy obiecywali swoim wyborcom wzrost gospodarczy, pokój i satysfakcję z kulturowego awansu, jednak lata mijały, a żadne ze stosowanych instrumentów politycznych nie były w stanie zapewnić osiągnięcia tak wielu celów. Do dzisiaj nie ma jasności co do kształtu, jaki powinna obrać UE – federalizm czy system wielu rządów, i jaki powinien być funkcjonalny system integracji. Pierwotnie Unia Europejska i szeroko pojmowana integracja europejska opierały się przede wszystkim na powiązaniach gospodarczych².

Stopniowe poszerzanie granic Unii Europejskiej i wejście w jej skład krajów Europy Środkowej i Wschodniej zmieniło kształt Wspólnoty. Trudno uzyskać równomierną integrację całego obszaru Unii Europejskiej (integrację poprzez współpracę gospodarczą) ze względu na różnorodność poziomów rozwoju jej członków, rozwoju zarówno gospodarczego, jak i instytucji politycznych czy demokracji.

Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie o kształt Unii Europejskiej – obecny i przyszły. Czy mamy do czynienia ze współcze-

¹ J. Zielonka, Europa jako imperium. Nowe spojrzenie na Unię Europejską, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2007, s. 6.

² W deklaracji Schumana z 1950 r. zostało zapisane: „[...] jednocząc podstawowe gałęzie produkcji i powołując Wysoką Władzę (dzisiejsza Komisja Europejska), której decyzje będą obejmowały Francję, Niemcy i inne kraje członkowskie, propozycja ta doprowadzi do pierwszego konkretnego fundamentu federacji europejskiej, niezbędnej dla utrzymania pokoju”. W myśl tej filozofii wspólne funkcje ekonomiczne wymuszały budowę kolejnych struktur instytucjonalnych.

snyim imperium? Jeśli tak, to jaki jest jego model i cechy szczególne. Czy organizacja powstała w dobie długiej fali wzrostu gospodarczego przetrwa kryzys ekonomiczny? Czym się stanie?

Imperium Europa?

Jak zdefiniować czym jest Europa współcześnie? Jak integracja europejska zmieniła obraz kontynentu? Jeśli Unia Europejska nie jest państwem, nie jest również organizacją międzynarodową, to czym jest? W badaniach nad kształtem Unii Europejskiej można spotkać opinie, że przybiera ona kształt „imperium neośredniowiecznego”³ lub też „posthegemonicznego imperium”⁴. Cechą wspólną tych określeń jest fakt, że tak postrzegane imperium buduje swoją potęgę nie na narodowym odgraniczaniu i podbojach, a na usuwaniu granic narodowych, na dobrowolności, porozumieniu, transnarodowych powiązaniach i wyrastającej z tego wartości politycznej. Jeśli spojrzeć na wzorzec panowania imperium, to jego istota będzie tkwić w opanowaniu niepodporządkowanych. W odróżnieniu od państwowego związku panowania, w przypadku imperium „panowani” zachowują pewien stopień formalnej niezależności. Imperium więc nie jest bardziej rozległym terytorialnie państwem, a tworem różnym od niego pod względem logiki i techniki panowania. Zarówno państwo, jak i imperium mają do spełnienia te same funkcje panowania, jednak realizują je w odmienny sposób. Podczas gdy państwo stara się rozwiązać swoje problemy bezpieczeństwa i dobrobytu przez ustanowienie trwałych granic, imperium robi to przez zmienność granic, rozciąganie ich na zewnątrz.

Tabela 1

Dwa przeciwstawne modele przyszłej Unii Europejskiej

Superpaństwo typu westfalskiego	Imperium neośredniowieczne
Ustalone i szczelne granice	Płynne i półotwarte granice
Zbliżony poziom rozwoju społeczno-gospodarczego	Utrzymujące się różnice społeczno-gospodarcze
Dominacja paneuropejskiej tożsamości kulturowej	Koegzystencja różnych tożsamości kulturowych
Pokrywanie się granic domen prawa, administracji, gospodarki i wojskowości	Rozbieżność kompetencji władczych i funkcjonalnych oraz granic okręgów wyborczych

³ J. Zielonka, op.cit., s. 19.

⁴ U. Beck, D. Grande, Europa kosmopolityczna. Społeczeństwo i polityka w drugiej nowoczesności, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2009, s. 101.

cd. tabeli 1

Przejrzysta hierarchiczna struktura władzy z jednym ośrodkiem decyzyjnym	Przenikanie się różnych typów jednostek politycznych i rozmaitych podległości
Wyraźna i istotna różnica między członkami i nie członkami UE	Nieostry ale bardzo istotny podział na europejskie centrum i peryferie
Redystrybucja regulowana centralnie w obrębie zamkniętego systemu UE	Redystrybucja oparta na wspólnocie interesów w ramach różnych zobowiązań transnarodowych
Jednolite obywatelstwo	Różne typy obywatelstwa z różnymi zakresami praw i obowiązków
Jedna armia europejska i jednolita policja	Wielość częściowo się pokrywających instytucji militarnych i policyjnych
Pełna suwerenność	Zróznicowane zakresy suwerenności w poszczególnych obszarach funkcjonalnych

Źródło: J. Zielonka, *Europa jako imperium. Nowe spojrzenie na Unię Europejską*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2007, s. 20.

Jaki jest więc obraz współczesnej Europy. Z pewnością należy patrzeć na stary kontynent poprzez pryzmat integracji europejskiej. Ale w jakim kształcie? W literaturze przedmiotu można znaleźć próby uporządkowania sposobów myślenia o UE⁵. Można przedstawić dwa przeciwstawne modele. Model imperium zorganizowanego jako superpaństwo typu westfalskiego i model imperium neośredniowiecznego (por. tab. 1). W celu identyfikacji modelu potrzebna jest jednak analiza cech współczesnej Europy.

Cechy imperium europejskiego

Współczesna Europa ma wiele cech szczególnych. W celu dokładniejszego opisu stosunków panowania w UE można wyodrębnić cechy unijnego porządku rzeczy.

Unia Europejska cechuje się asymetrycznym porządkiem panowania. Nie wszyscy jej członkowie mają ten sam status, te same prawa i obowiązki. Prześtronną strukturę Unii można w uproszczeniu podzielić na cztery strefy panowania: całkowitej integracji, skupiająca państwa UE o daleko posuniętej chęci do współpracy, strefa pogłębionej integracji⁶; ograniczonej kooperacji⁷; rozszerzonego panowania (kandydaci na członków, państwa stowarzyszone).

⁵ J. Zielonka, op. cit, s. 20.

⁶ Są to państwa członkowskie UE zespolone w ramach polityki UE, której zasady są określone przez instytucje ponadnarodowe.

⁷ Te obszary polityki, w ramach których także UE pracuje na zasadzie współpracy międzyrządowej (sprawy wewnętrzne, sądownictwo, polityka zagraniczna i dotycząca bezpieczeństwa).

Kolejną cechą UE jest otwarta, zmienna struktura przestrzenna, która dokonuje się przez różnorodne powiązania między społeczeństwami, płaszczyznami państwowymi i ponadnarodowymi organizacjami, a także przez przemianę (np. europeizacja państw, społeczeństw), przesunięcie granic i pluralizację⁸.

Wielonarodowa struktura społeczna to cecha Unii Europejskiej wspólna wszystkim imperiom, jednak ta heterogeniczność kultur i narodowości w Europie różni się od wcześniejszych imperiów kosmopolityczną zasadą obchodzenia się z odmiennością. Unia Europejska nie może się odwoływać do wzorców jednolitej kultury europejskiej, bo takiej kultury nie ma. Paneuropejska integracja może się odbywać na zasadzie tworzenia wielonarodowej formy panowania politycznego, a nie ujednociania według modelu państwa narodowego.

Cechą Unii Europejskiej konstytuującą imperium europejskie jest integracja przez prawo, konsensus i współpracę. O ile wcześniejsze imperia tworzyły się poprzez podbój militarny, to imperium europejskie konstytuuje się za pomocą pióra i atramentu i bazuje na porozumieniu i współpracy. Najnowsze rozszerzenie Unii na wschód ukazało konstytutywne znaczenie prawa i konsensusu dla imperium europejskiego. Członkiem UE nie zostaje się ani w drodze podboju, ani przyporządkowania, a za sprawą złożenia wniosku. Warunki przystąpienia podlegają negocjacjom Komisji i krajów przystępujących, a o przyjęciu do imperium decydują sami „rządzeni”, czyli obywatele krajów przystępujących i członkowskich UE w referendum i parlamentach⁹.

Dobrobyt i bezpieczeństwo to stany, które imperia starają się zapewnić na swoich terytoriach, stanowią one najsilniejsze siły motoryczne ekspansji imperialnej. W przypadku Unii Europejskiej zastosowanie tych haseł nabrało innego znaczenia niż we wcześniejszych imperiach. Immanentna idea pokoju jest bowiem podstawą współczesnego imperium europejskiego. Ograniczenie ryzyka wystąpienia kolejnej wojny chciano usunąć poprzez poddanie kontroli (wspólnej, ponadnarodowej) tych gałęzi przemysłu, które są istotne z punktu widzenia prowadzenia wojny. Kolejny cel ekspansji UE to powiększanie dobrobytu w myśl idei ekspansji wspólnego rynku. „Przemoc ekonomii” to nowy kierunek osiągnięcia dobrobytu.

Integracja instytucjonalna UE ma charakter zarówno horyzontalny, jak i wertykalny, często nazywany systemem wielu płaszczyzn¹⁰. Państwa członkowskie UE oraz ich regiony nie są po prostu podporządkowane UE i jej instytucjom (poza Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości i niektórymi kompetencjami KE). Między

⁸ U. Beck, D. Grande, op. cit., s. 119.

⁹ Ibid., s. 123.

¹⁰ Ibid.

różnymi płaszczyznami działania zachodzą najróżnorodniejsze zależności instytucjonalne i materialne. Szczególnie dobrze w tym miejscu jest widoczna asymetria porządku panowania imperium – członkowie wewnętrznej strefy panowania uczestniczą jako równouprawnieni w ustalaniu reguł, członkowie zewnętrznej strefy panowania są z tego procesu wyłączeni.

Władza wobec wielopłaszczyznowej struktury panowania UE ma dwie koronne cechy. Są to: niehierarchiczna forma podejmowania decyzji i włączenie narodowych aktorów do europejskiego procesu decyzyjnego oraz uczestniczenie wielkiej liczby aktorów społecznych¹¹ w procesach politycznych. Konsekwencją tego jest fakt, że europejski system sprawowania władzy jest, de facto, europejskim systemem rokowań. Wielopłaszczyznowość europejskiej integracji wyklucza hierarchiczne wprowadzenie decyzji politycznych czy rozstrzygnięć większościowych. Ponadto władza w imperium europejskim przekształciła się we władzę sieciową – wobec wielopłaszczyznowości organizmu władza nie może być już w centrum, bo centrum nie istnieje¹². Jako wynik tej podwójnej transformacji władzy w UE istnieje osobliwa struktura panowania. Jest ona asymetryczna, jednak ta asymetria nie upraszcza stosunków rządzenia dlatego, że po pierwsze, imperium europejskie nie ma centrum władzy, po drugie, „peryferia” cieszą się dużym poziomem samodzielności.

Pojęcie „suwerenności” imperium wymaga również, w przypadku Unii Europejskiej, przededefiniowania. Logika suwerenności została bowiem całkiem zmieniona. W przednowoczesnych i nowoczesnych imperiach w pełni suwerenne było wyłącznie centrum. Tymczasem w Unii Europejskiej to państwa tworzące rdzeń najbardziej wewnętrznej strefy panowania ponoszą straty z tytułu formalnej suwerenności. Im bardziej peryferyjny kraj bierzemy pod uwagę, tym większa jest jego suwerenność. Ponadto samo pojęcie „suwerenności” podlega transformacji w suwerenność kompleksową, kosmopolityczną, co powoduje, że pojęcie „suwerenność” znajduje się poza ideą państwa narodowego.

Wymienione tu cechy konstytutywne UE zdają się wskazywać, że współczesnej Europie bliżej do idei imperium neośredniowiecznego niż do superpaństwa.

¹¹ Grupy interesów, lobbyści, podmioty gospodarcze itd.

¹² J. Rifkin, *Europejskie marzenie. Jak europejska wizja przyszłości zaćmiewa american dream*, NADIR, Warszawa 2005, s. 221.

Europejskie niedoskonałości

Tworzące się imperium europejskie nie jest bytem idealnym. Tak zróżnicowaną narodowościowo czy gospodarczo grupę państw trudno sprowadzić do wspólnego mianownika integracji. W związku z wymienionymi już cechami konstytutywnymi Imperium łatwo dostrzec pewne deformacje samej Unii Europejskiej.

Wiele można mówić o deformacjach nacjonalistycznych czy biurokratycznych Unii Europejskiej. Pierwsze są związane z tym, że Unia – imperium, to mimo wszystko grupa krajów narodowych. Egoizmy narodowe lub narodowo-protekcjonistyczne strategie kapitału są spotykane wszędzie tam, gdzie kraje starają się zapewnić swoim obywatelom korzyści z nierównego podziału. Biorąc pod uwagę negocjacyjny charakter ustaleń w UE, nacjonalizmy są siłą motoryczną zmian. Dodatkowo nacjonalizmy również wpłynęły na biurokratyzację Unii. Pod egidą Komisji Europejskiej powstaje wiele subkomisji, w których przedstawiciele państw członkowskich uczestniczą w polityce europejskiej. Ich tworzenie pilotowała KE, aby zwiększyć akceptację swoich działań w krajach członkowskich. Obecnie KE to biurokratyczny olbrzym, zdeformowany i kontrolowany przez państwa członkowskie, i właśnie biurokratyzacja stanowi kolejną deformację europejskiego imperium. Główną cechą tej biurokratyzacji są silne powiązania biurokracji narodowej i ponadnarodowej¹³. Ponadto należy zauważyć specyfikę podziału władzy w ramach UE. Władzę w UE stanowią ponadnarodowe instytucje – Komisja Europejska, Rada Ministrów (Rada UE), Europejski Trybunał Sprawiedliwości i Parlament Europejski. Architektura systemu politycznego UE różni ją od systemów politycznych wszystkich państw członkowskich UE, ale i od wcześniejszych imperiów¹⁴. To parlament odgrywa na arenie europejskiej mniejszą rolę niż parlamenty krajów członkowskich. Natomiast Komisja Europejska tworzy egzekutywę UE, lecz ma również daleko posunięte kompetencje ustawodawcze i decyzyjne. Takie rozłożenie sił politycznych (a właściwie słabości politycznych) i nieustające negocjacje zainteresowanych własnym dobrem stron, to podstawa politycznego ładu UE.

Najważniejszą deformacją współczesnej Europy jest jej deformacja ekonomiczna. Deformacja ta jest poniekąd konsekwencją dominującej formy integracji wewnątrz Unii Europejskiej, a mianowicie idei wspólnego rynku i podporządkowanych jej działań. Neoliberalny odcień integracji był długo wspierany przez konsensus europejskich elit i był źródłem „integracji rynkowej”. Europa obrała

¹³ „Transnarodowa biurokracja fuzji” – por. U. Beck, D. Grande, op.cit, s. 251.

¹⁴ Ibid, s. 136.

kierunek rozwoju, który miał jej zapewnić niekwestionowaną globalną konkurencyjność. Dominujący ekonomiczny czynnik integrujący Europę zapewnił przezwyciężenie granic narodowych. Spowodował jednocześnie pewien „niedorozwój” politycznych aspektów integracji. Mechanizm rynkowy przy wsparciu doskonale mobilnego kapitału spowodował trwałe zmiany priorytetów. Zasady ekonomicznej racjonalności wytworzyły sytuację, w której możliwości państwowej kontroli i kształtowania zjawisk ekonomicznych zostały ograniczone do minimum. Państwa biorące udział w tym neoliberalnym eksperymencie koncentrują się wyłącznie na kreowaniu polityk pełniących niejako służebną, w stosunku do wymiany rynkowej, rolę, np. na polityce finansowej, gospodarczej czy podatkowej.

Neoliberalna Europa likwidację deficytu budżetowego i zasadę stabilizacji cen traktuje jako kryteria awansu i degradacji swoich członków. Neoliberalne strategie kapitału prowokują „integrację negatywną” – priorytet liberalizmu gospodarczego powoduje usuwanie barier rynkowych mimo że nie ma skutecznej polityki, która mogłaby przeciwdziałać negatywnym konsekwencjom konkurencji ekonomicznej. Należy zwrócić uwagę, że neoliberalizm ma wydźwięk nie tylko gospodarczy, ale i polityczny. Neoliberalizm jako ideologia transformacji państwa polega przede wszystkim na jego „samozniszeniu”. Jeśli spojrzymy na integrację europejską przez pryzmat neoliberalnych haseł, wówczas zauważymy, że pod hasłem „integracja” mamy do czynienia z procesem, który znosi podstawy historyczne, społeczne i polityczne projektu UE. Państwa członkowskie są obligowane przez zasady polityki finansowej, gospodarczej i podatkowej. Następuje coraz szersza deregulacja rynków. Europa ulega depolityzacji i prywatyzacji. Priorytetem jest pomnażanie kapitału.

Dominująca rola integracji gospodarczej w tworzeniu UE była do tej pory uzasadniana rozwojem i wzrostem tworzących ją gospodarek. Rozwój gospodarczy krajów członkowskich UE „maskował” konflikty interesów, które – wobec pomyślnego rozwoju integracji – nie były dostrzegane. Narastający kryzys i pogarszanie się sytuacji gospodarczej krajów członkowskich UE ujawniły konsekwencje neoliberalnej transformacji imperium. Po pierwsze, obowiązująca strategia pomnażania kapitału i prywatyzacji zweryfikowała poziom suwerenności gospodarek europejskich. Kraje o niższym inicjalnym poziomie rozwoju gospodarczego niż „rdzeń” Unii nie obroniły swoich gospodarek. Spowolnienie gospodarcze Europy mnoży dług publiczny. Wdrażanie pakietów ratunkowych i pompowanie w bankrutujące gospodarki pieniędzy odbywa się w atmosferze aprobaty elit rządzących i dezaprobaty obywateli krajów zarówno ratujących, jak i ratowanych. Ci pierwsi nie chcą konsekwencji takiego ratunku – „janosi-

kowy” podział bogactwa nie w smak bogatym. Ci drudzy również nie chcą konsekwencji – udzielenie wsparcia finansowego przez UE jest obciążone koniecznością wprowadzania reform propagujących oszczędności w państwie.

Na ratunek imperium?

Unia Europejska zdaje się próbować bronić swojego statusu imperium. Próby stworzenia silniejszej unii politycznej mają na celu ocalenie projektu europejskiego przed rozpadem. Integracja różnorodnych gospodarczo krajów wymusza transfery, a w organizmie bez tożsamości narodowej – bez ścisłej integracji, nie ma do nich legitymacji. Współczesna Unia zdaje się mieć problemy na wielorakim podłożu. Po pierwsze, problem finansowy, czyli skąd wziąć pieniądze na ratowanie zadłużonych i jak (i czy?) ratować wspólną walutę. Coraz widoczniejszy jest również kryzys konstytucyjny, który dotyka problemu granic suwerenności państw członkowskich i możliwości jej cedowania na instytucje unijne. Kryzys polityczny jest związany z przemianami społecznymi we współczesnych zachodnich gospodarkach i stanowi kryzys postaw obywatelskich, można go określić kryzysem demokracji przedstawicielskiej i bezpośredniej w UE.

Kryzys, który uderzył w podstawę funkcjonowania UE – w gospodarkę, odsłonił wszystkie słabości obecnego imperium: różnice poziomu rozwoju gospodarczego krajów członkowskich, negocjacje jako podstawę wszystkich unijnych decyzji, dbałość o partykularne interesy państw członkowskich – cechy te akceptowane i traktowane jako „zło konieczne” integracji w dobie kryzysu stanowią grzechy główne imperium. Również społeczności europejskie zdają się być gotowe do zmiany. Uśpione wieloletnią falą rosnącego dobrobytu teraz, w czasach kryzysu mają szansę na „odblokowanie” się¹⁵.

Głosy w dyskusji nad przyszłością Unii prezentują wiele możliwych „przyszłości” integracji i dróg do niej. Postuluje się odbudowę europejskiego państwa socjalnego, odbudowę idei solidarności, demokracji i społeczeństwa obywatelskiego¹⁶. Tymczasem czas nagli, a pogłębiający się kryzys powoduje zmianę priorytetów. Ochrona państw przed bankructwem, kolejne pakiety ratunkowe, unia fiskalna, bankowa to są realnie podejmowane kroki.

¹⁵ Społeczeństwo zablokowane. – Por. A. Giddens, Europa w epoce globalnej, PWN, Warszawa 2009, s. 50–51.

¹⁶ Por. J. Habermas, P. Bofinger, J. Nida-Rumelin, Nie wypisujmy Europy z historii, <http://wyborcza.pl/magazyn/2029020,127531,12325463.html>, (02.09.2012).

Zakończenie

Wydaje się, że jedynym wyjściem dla Unii Europejskiej jest jeszcze ściślejsza integracja państw ją tworzących. Kryzys pokazał, że polityka nie nadąza automatycznie za ekonomią i bez zasadniczych zmian politycznych, idących w kierunku większej unifikacji i koordynacji nie ma mowy o wyjściu z kryzysu. Unia naznaczona jest „paradoksem demokratycznym” – z jednej strony demokracja to podstawowy wymóg państw członkowskich UE, z drugiej strony struktura i funkcjonowanie Unii są dalekie od modelu demokracji – organ parlamentarny jest stosunkowo mało ważny, egzekutywa wymyka się jakiegokolwiek kontroli parlamentarnej, a organ technokratyczny (KE) jest jedyną instytucją mogącą inicjować ustawodawstwo¹⁷.

Jaki kształt powinno mieć nowe, lepsze imperium? Czy w dalszym ciągu imperium neosredniowiecznego, czy też ta forma imperium nie podda się już silniejszej integracji? Pojawiające się głosy na temat federacji europejskiej jako jedynej formy umożliwiającej skuteczne funkcjonowanie Unii Europejskiej są dość ryzykowne, chociaż nie sposób odmówić im racji. Zhierarchizowanie rządzenia w UE zdaje się konieczne. Przedstawione cechy UE skutecznie oddalają politykę europejską od jej rzeczywistych problemów. W dobie kryzysu nad Unią wisi widmo jej ułomności. Przeniesienie suwerenności państw członkowskich wyżej, na poziom wspólnoty, może być jedynym rozwiązaniem dającym polityce europejskiej namiastkę legitymacji jej działań. Różnice w oczekiwaniach co do roli Unii w poszczególnych krajach członkowskich zdają się wykluczać możliwość jednomyślności utworzenia Stanów Zjednoczonych Europy. Co więc czeka imperium? Niewątpliwie pogłębiona integracja. Bardziej prawdopodobna wydaje się integracja pod postacią federacji 17 państw strefy euro i luźnej strefy wolnego handlu obejmującej pozostałe kraje Unii¹⁸ niż pod postacią łagodnego imperium neosredniowiecznego. Wspólny cel, jakim jest utrzymanie unii walutowej może być wystarczająco silnym bodźcem do legitymacji działań ratunkowych wymagających od państw solidarnych decyzji.

Aby imperium przetrwało, jego publiczny interes jako całości musi stać ponad narodowym interesem państwa dominującego. Takie mocarstwo nosi wszelkie cechy imperium dobra, czyli imperium liberalnego, które charakteryzuje się głównie tym, że eksportuje do innych krajów wszystko to, co stymuluje sprawną wymianę

¹⁷ W. Sadurski, Europa daleka od demokracji, <http://wyborcza.pl/magazyn/2029020,127532,12348581.html>, (02.09.2012).

¹⁸ Takie stanowisko forsowali Helmut Schmidt i Valery Giscard d'Estaing na forum „Der Spiegel”. Cyt. za: A. Krzemiński, Czy Niemcy utrzymają Europę?, „Polityka” 2012, nr 38.

handlową i wolny rynek. W dziedzinie politycznej liberalizacja oznacza demokratyzację sprawowania władzy oraz szacunek dla podstawowych swobód¹⁹.

Imperium europejskie stoi wobec koniecznych przemian. Kryzys ekonomiczny ujawnił ułomność dotychczasowego modelu integracji. Stworzenie federacji, nawet okrojonej do państw strefy euro oznacza odejście od obecnego modelu imperium neosredniowiecznego. Silniejsza tożsamość europejska, odbudowa społeczeństwa obywatelskiego i idei solidarności są bardzo ważne, ale bez politycznej jedności i skutecznych mechanizmów władzy pozostają jedynie w sferze życzeń. Postulowane przez J. Zielonkę „budowanie Europy od dołu”²⁰ jest ideą słuszną, lecz jej realizacja jest zdecydowanie długofalowa, a problemy do rozwiązania Europa ma teraz. Czy Europa ma szansę na pozostanie imperium – niewątpliwie tak, jednak można o nim powiedzieć jedynie to, że będzie to imperium liberalne, zbudowane na ciągle niedotrzymywanej obietnicy powszechnej suwerenności i powszechnego dobrobytu.

EUROPEAN EMPIRE?

Summary

Contemporary Union seems to have problems on multiple surfaces. The financial problems, more and more apparent constitutional crisis that affects the problem of the limits of sovereignty of the Member States and the possibility of its transfer to the EU institutions. The political crisis, however, is linked to social changes in modern western economies, and can be described by the crisis of representative democracy in the EU. It seems that the only solution for the European Union is even closer integration of the countries forming it. The crisis has shown that politics cannot keep up automatically for the economy. It has also shown that without major political changes, going in the direction of greater unification and co-ordination there is no exit from the crisis.

¹⁹ A. Colas, *Imperium*, Wydawnictwo SIC!, Warszawa 2008, s. 224.

²⁰ Straszna jesień Europy, wywiad J. Żakowskiego z prof. J. Zielonką, „Polityka” 2012, nr 37.

Magdalena Kinga Stawicka

University for Economics in Wrocław

ECONOMIC CRISIS IN THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY 2008-2011. EXAMINATION BASED ON A THEORY OF THE KEYNES AND A THEORY OF THE MONETARISM

Preface

The financial crisis which appeared in 2008 in the United States of America converted itself into the largest world economic crisis since the time of the Great Depression dated 30's of the twenty century, and it resulted from three factors: too expansive monetary policy imposed by the FED, too large production of complicated financial instruments characterized by faded responsibility as well as wrong governmental regulations on the mortgage loans market. The first effects of the crisis were obviously observed in the USA, however, because of a serious globalization level of the world economy ("connected vessels") other states also felt effects of the crisis to a some extent. In particular the crisis was observed in states which had been main trade partners of the USA for years, including the Germany. Most of states followed the American economy in order to overcome the crisis. However, the Germans chose their own "path" which presently is rated more effective than the American one. Nevertheless it should be remembered that the starting position of the Germany was much better than situation of other states because of a moderate debt rate of national enterprises and households. German authorities also used economic tools of different natures. From one hand there were used direct investments in the infrastructure (Keynes stimulation), and from the other hand the tax system and the labor market were subject of liberalization which aimed at a decrease in the unemployment rate and to increase the domestic demand. German export was re-organized in such way to enable a quick reaction of German entrepreneurs to needs of develo-

ping markets such as Brazil, India and China, where the growth is mostly promoted by products originating from German export.

The goal of this paper is examination of effects of the financial crisis and undertook anti-crisis measures, exemplified by the Federal Republic of Germany. Opinions of economists on the causes of crises and the ways of overcoming them are very different and it is impossible to present this phenomenon at a one universal level. Therefore, the author will present the phenomenon in relation to the Keynesian theory and the theory of monetarism as two main (and opposing) ideas.

Keynesian economics and monetarism vs. economic crisis

Keynesian revolution is a criticism of a liberal economic thought and a reaction of J.M. Keynes to the Great Depression dated 1929-1933. For a very long time there was observed the laissez-faire principle acc. to which it was believed that correctly acting markets would ensure the best possible results and there is no necessity to observe their mutual relations. It does not mean that the significance of conjuncture cycles was excluded from observation, however, the cycles were perceived as accumulated effects of such phenomena as: epoch-making discoveries, inventions, occurrence of very good or very poor crops or incorrect predictions of companies regarding value of sales or a change in preferences of consumers. On the basis of the Great Depression dated on 30's the J.M. Keynes presented a significant role of the total demand in relation to prosperity fluctuations¹. Observing economies of the Great Britain and the United States of America he concluded that the principles accepted by the classic economics are incorrect since despite existence of a good prosperity, an increase in investments and efficiency of labor, the unemployment rate was growing up while it should have been going down. Therefore, he proposed an approach called "economy of demand" which stated that an economy is not limited by quantity of resources but the "size" of the demand. Acc. to J.M. Keynes the most significant measure of stimulation of an economy there is the investment demand since expenses, instead of savings, result in increase in the national product². He showed how to use an autonomous stream of capital expenses not related with savings, and to use a fiscal multiplier in order to generate new savings. Moreover, the Keynes

¹ M. Burda, C. Wyplosz, Makroekonomia. Podręcznik europejski (Microeconomics. European course book), PWE, Warsaw 2000, p. 24.

² J.M. Keynes, Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza (A general theory of employment, interest and money), PWN, Warsaw 1956.

promoted active economic policy of states. In his opinion authorities should use some direct and indirect intervention measures in order to have an impact on the course of the economic prosperity. Such conclusions were absolutely different from opinions promoted by classic economics and the theory of the A. Smith, who established a theory of the “invisible hand of the market”. J.M. Keynes believed that the generally accepted theory of the A. Smith had to be replaced by the theory of a “visible hand”, that is a national interventionism. In his opinion, in situation of a crisis a state - apart from implementation of a progressive taxation of large incomes in order to use such resources to finance social benefits - should also become an “entrepreneur” and organize public works of socially useful investment nature (even socially non-useful ones if necessary). Acc. to followers of the afore-presented opinions the employment grows up and even if the budget deficit goes up, a fight against the unemployment must be a priority. Public investments should be financed in form of a public debt since issuance of bonds and sales of bonds to citizens enables a state to keep their savings.

The concept of the J.M. Keynes became an ideal tool for governments which could decide on economic policy on the basis of a simple pattern: fight against the unemployment by decreasing or increasing of the inflation rate, and it meant a hope for permanent economic prosperity. Opinions of the J.M. Keynes were confirmed by so called Phillips’ curve established in 60’s, which by picturing of a direct relation between the unemployment rate and the inflation rate proved that an increase in the inflation rate results in a decrease in the unemployment rate. In 70’s some new theories became popular, in particular the monetarism since economists observed a phenomenon of a stagflation which was not considered by the theory of the J.M. Keynes; what is more, increase in the inflation rate and the stagnation (or economic recession) at the same time contradicted with the Phillips theory.

Monetarism, as a trend of the economics, was established in 50’s. However, its success was observed in 70’s after a defeat of the theory of the J.M. Keynes. The monetarism assumes maximal freedom in the field of the economy and minimal interventionism of a state, aiming at the budget balance and stabilization of value of a currency. Contrary to the followers of the Keynes’ theory, the followers of the monetarism considered the inflation to be the most serious threat for an economy instead of the unemployment. Obtaining of a stable level of employment is conditioned by a stable inflation rate which enables entrepreneurs to operate under stable conditions and a ‘war’ with the unemployment with use of the Keynes’ methods results just in a periodical decrease in the unemployment while increase in the inflation rate in a long term period has a very negative ef-

fects on the entire economy. The followers of the monetarism do not exclude the interventionism of the state totally. Nevertheless, they think that the state should mostly focus on regulation of a cash supply in order to assure desired level of liquidity of the economy. This theory was supported by a number of followers, in particular after the energetic crisis in 1973 and it is associated with a policy run in the USA by R. Reagan or by M. Thatcher in Great Britain.

Analysis of the bibliography devoted to the subprime crisis dated 2007 carried out by the author of this paper shows that the process of looking for persons responsible for the crisis stimulated a number of discussions among economists. L. Balcerowicz³ thinks that many of such opinions and judgments are effects of a very 'shallow' interpretation. Among them one may enumerate calling of the financial crisis to be a crisis of the capitalism. In the L. Balcerowicz's opinion there is no difference between a crisis in the capitalism and a crisis of the capitalism where causes of a crisis are looked for in a private sector. Moreover, this crisis is called to be a crisis of a neo-liberalism or a "greed crisis". The L. Balcerowicz states on the grounds of researches of Ch. Calomiris⁴ regarding the financial crises which appeared in the prior of recent 200 years that too excessive interference of public authorities, which limited or promoted a risk taken by the private sector in different ways and supported a discipline on the market, caused the crisis dated 2007. One may conclude that the ideology of J. M. Keynes is coming back. P. Krugman⁵ thinks that the theories of the Keynes, in the light of the subprime crisis, were not so significant. He compared the present situation to the crisis dated 30's when, in his opinion, the governmental aid was stopped too early. Such opinions attracted many followers and many economists state that an increase in expenses in economies and a trial of provision of aid for the automotive industry made a tendency for unemployment growth slower. Unfortunately, increasing debt of many economies destabilizes their economic situation and situation in other states. Governments of states, which are in difficult situation and those, which are afraid of occurrence of a crisis, are forced to reduce on expenses, reduce on budget deficit and to aim at increase in the economic growth.

Getting back to the M. Keynes's theory, which has presently a lot of followers, one may have a lot doubts. Financial crises are usually preceded with a 'credit boom' which causes that households and enterprises exceed safe limit of a debt rate and a re-

³ L. Balcerowicz, Kryzys finansowy czy kryzys myślenia? (A financial crisis or a crisis of thinking?), www.sgh.waw.pl (01.07.2012).

⁴ Ch. Calomiris, The Subprime Turmoil: What's Old, What's New, and What's Next, "Journal of Structured Finance" 15, Spring, p. 6-52.

⁵ P. Krugman, Keynes. The Return of Master by Robert Skidelsky, "The Observer" 2009, www.guardian.co.uk (01.07.2012).

cession appears. Additionally, researches emphasize that very hazardous booms are those when prices of assets grow up (especially prices of real properties). Therefore, a reason for the financial crisis dated 2007 there is too intensive credit campaign and credited life of citizens, which is contrary to the concept of J. M. Keynes, who stated that insufficient demand is an impulse for a crisis. J. Stiglitz thinks that occurrence of a general world-scale recession is a result of asymmetry of information which is inseparable part of the global market. The market is not perfect and both parties of a transaction has a better or worse knowledge on their partners which causes making irrational decisions by one of the parties at least. Therefore, there is a need for an interference of a state in order to minimize risk of operation on the market, which is recognized to be imperfect.

To reduce on effects of the crisis in the economy of USA the central bank was appointed. Thus, in this case the approach characteristic for the monetarists may be found. The FED, at the turn of August and September of 2007, started decreasing of the interest rates from 5,25% to 0 and it intends to maintain the main interest rate for the federal funds at the 0 to 0,25% level by 2014. An alternative for such an expansive monetary policy was the Paulsen's plan which consisted in provision of capital to banks (bailout) and the FED would be supposed to purchase toxic assets and consequently - to rescue the bank system. This planned called Quantitative Easing was supposed to grow the supply of the money in the economy up, to enhance liquidity of banks and opportunity to obtain credits by entrepreneurs, increase in the employment rate and the consumption. In this plan there is observed a relation to the demand theory of J. M. Keynes. Unfortunately, the aid aimed at banks did not result in their extended credit campaign for entrepreneurs but caused a serious quantity of money in trade without cover. Operations of the FED were accordant with guidelines of the M. Friedman regarding the Great Depression, who claimed that one should not let to fall the supply of cash in economy down and to occur a deflation. Printing of money without a cover, which was supposed to protect the USA from problems referred to above, made the American dollar weak and it in turn increased in incomes generated by the export.

Federal Republic of Germany and the subprime crisis

The Federal Republic of Germany belongs to highly-developed states and it is one of leading economies in the world. In 2004 the German economy generated 6,4% of the world GDP which was the third result in the world after the USA and the Japan. In 2010 the GDP value amounted to 3,28 trillion USD and made

that Germany came fourth; growth of the GDP was equal to 3,7%⁶. It is a highly developed state which is oriented to innovative solutions. From 2003 to 2008 it was the largest exporter in the world. In 2009 export of Germany decreased by 22%, mainly because of the financial crisis, however, it does not stop this economy to maintain a positive trade balance. Acc. to data of the Eurostat⁷ this state exports mostly machines, industrial appliances, metallurgy sector products, chemical products, electronic appliances, precise apparatuses, paper and agricultural articles. Significant role in the import is played by fuels, metal ores and concentrations, machines and industrial appliances, cars, planes, wood, cellulose and agricultural products.

In 2011 the GDP value per capita amounted to 37.900 USD which means 29th position in the world and 7th in the European Union. Worth of mentioning is the fact that since 1998 only in 2009 – during the epicenter of the crisis - a decrease in the tempo of growth of this rate was observed. Nevertheless, in Germany since beginning of 90's the economic growth has been observed. It is a result of unification of the Republic of Federal Germany and the German Democratic Republic in 1990 and necessary investments in the area of the Eastern lands. Cost of the unification of the Germany were estimated from 1990 to 2009 to be equal to 1,3–1,6 trillion USD and a consequence of such expenses was an average annual increase in the GDP rate at a relatively low level, that is 1,5%.

The risk of the crisis was noticed in Germany relatively late since still in 2008 in September it was considered to be the problem of Americans only and there was no need for any aid plan. There even appeared an opinion that the Germany may have benefits from problems of the American banks⁸.

The first noticeable symptom of the financial crisis appeared in the German economy in July 2007 when the IKB Deutsche Industrie Bank AG, which specialized in long-term funds for business (for middle-size enterprises) informed on some problems. What is interesting, this situation was in practice ignored and the bank was supported from the national treasure in amount of nearly EUR 5 billion. In October 2008 the 'borderline' of the bankruptcy was reached by bank consortium – Hypo Real Estate which business was concentrated mostly on the mortgage loans market. Then a credit guarantee program for the Hypo Real Estate in amount of Euro 35 billion was designed in order to prevent a collapse of the entire financial sys-

⁶ The World Bank Group, www.worldbank.org (01.07.2012).

⁷ Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (01.07.2012).

⁸ I. Romiszewska, Kryzys bankowy w Niemczech – rozmiary strat i podejmowane interwencje do 30 października 2008 roku (Bank crisis in Germany – losses and interferences by 30 October 2008), Biuletyn Instytutu Zachodniego 2008, No. 6.

tem of the Germany. It was a common initiative of the government and private institutions which withdrew from this aid plan as they recognized it to be insufficient one. After negotiations held between the government and representatives of private financial institutions there was developed a second aid plan which concerned guarantees in amount of EUR 50 billion. Similarly like in case of the first project the amount of 26 billion was supposed to be provided from the national treasury. Moreover, in cooperation with other central banks the prices of credits for commercial banks were decreased in order to encourage such banks to maintain the credit campaigns for enterprises and households. German financial sector's situation was different from situation of the American economy. A problem of the American economy resulted from not-repaid credits whereby in Germany a problem was a decrease in trust to the bank system as well as limited number of inter-bank operations⁹. Worth of mentioning is the fact that before occurrence of the crisis in the German economy some disadvantageous factors were observed which, together with incoming crisis, increased their negative affection on the German economy. They should be enumerated: strengthening of the Euro (currency) and worsened price competitiveness of German products resulting in a decrease in the export, growing prices of raw materials and energy and consequently, an increase in costs of manufacture, growing inflation rate and insufficient internal demand.

German counter-crisis operations

As it was mentioned before, measures undertaken by the Germans to overcome the crisis were different than the American ones. There were used both, operations characteristics for Keynes, of intervention nature, and monetaristic ones at the international level because of membership of the Germany in the European Union. On 20 October 2008 a stabilization package for Germany was implemented. The aim of the package was establishing of instruments enabling liquidity on the inter-bank market and increase in the German financial market. In the framework of the aid package there was established a stabilization fund. Financial means of the fund originated from issuance of promissory notes up to the amount of EUR 100 billion. The fund must not give guarantees to banks for time exceeding 36 months in order to simplify re-financing for them. In exchange for issued guarantee the banks must pay (maximally) 2% commission which level depends on the risk assessment. The fund

⁹ R. Żmijewski, Niemcy w obliczu światowego kryzysu finansowego (Germans in time of world financial crisis), BESTOSW, Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia No. 33(67), 15 October 2008, p. 5.

may also obtain shares of credit institutions which have financial problems in order to transfer new capital to them and this process was called a “re-capitalization”. In the aid package new rights were awarded also to a minister of finances who obtained a right to purchase “low quality” shares which are based on non-secured American mortgage loans. Also some significant amendments were implemented, frequently “close” to ideas of the liberalism in the bankruptcy law, balance sheet law and the law regarding shares¹⁰.

Additionally the Germany implemented a business plan which superior goal was provision of the support to enterprises, private institutions, communes and households. The amount of EUR 50 billion was allocated (from the national treasury). It significantly increased in the debt of the public sector. Unfortunately, despite plans of long-term support for consumption, investments, export and reduction on an increase in the unemployment (rate) in Germany, there appeared a decrease in consumption demand which dramatically worsened situation of German enterprises. In order to prevent a series of bankruptcies the government decided to accelerate realization of infrastructural investments using at the same moment the theory of J.M. Keynes and expecting the GDP growth and better situation on the employment market. Also the second anti-crisis package for years 2009–2010 was passed, worth EUR 50 billion. Apart from continuation of realization of the infrastructural investments the fiscal policy of the state was amended. The first tax threshold was reduced from 15% to 14% level and at the same time, the amount free from taxation was increased. The second aid program was mainly oriented to automotive industry where a significant role was played by so called “ecologic bonus” (bonus for scrapping) and, in the framework of the anti-crisis operations there was made a decision on liberalization of the labor law and implementation of principles of “flexible” employment. In the framework of the monetary policy similar tools like in the USA were used, that is the interest rate was very seriously reduced.

Effects of the anti-crisis operations – conclusions

Despite the quick reaction of the German government to the phenomenon of the economic crisis some time was necessary to observe effects of implemented changes. The 2009 was the year of the most painful recession in the post-war history of the Germany, resulting mostly from collapse of the German export and a decrease in the real GDP by 5,1%. The crisis packages implemented by the government may

¹⁰ I. Romiszewska, op. cit., p. 8-9.

be recognized to be appropriate since in the fourth quarter of 2009 the GDP value started to grow up. Obviously, the financial aid in the framework of the aid packages did not manage to protect all entrepreneurs from bankruptcy, however, many of them avoided the insolvency. A consequence of the multi-billion national anti-crisis programs and decreased tax inflows was a growth in the budget deficit in 2009 up to 4,3% of GDP, and in 2010 – 3,2. It meant for Germany that, for the first time since 2005, the state exceeded the deficit level stipulated in the Maastricht. In 2011 it decreased to the 1,7% GDP level. In 2010 a serious growth in GDP by 3,6% took place which resulted most of all from growth of governmental expenses in form of infrastructural investments and consumption related expenses. The biggest success was achieved on the labor market which negated the concept of J.M. Keynes, who opted for rigidity of remunerations. The Germans made the labor market more flexible and decreased its costs. Consequently, the unemployment rate started to decrease. In statistic data of 2011 there were also observed positive changes. The GDP grew up by 2,8%, however, growing of the public debt up seems to be alarming. Acc. to the latest data published in June 2012 it exceeded EUR 2 trillion. J. M. Keynes accepted such a phenomenon in situation when an economy wins a crisis. More alarming than the debt itself is maintenance of low interest rates by the EBC since it may – in turn – cause other bubble, but this time on the German market.

Summary

Generally, an economic crisis is a complicated sequence of mutually related circumstances which have causes and effects. The financial crisis which had appeared in the USA in 2008 converted itself into the largest economic crisis and spread to most of developed states. The goal of the paper is examination of effects of the financial crisis and undertaken anti-crisis activities, exemplified by the Federal Republic of Germany and based on the theory of the Keynes and the theory of monetarism. The author tries to prove that the measures undertook by the Germans to overcome the crisis were different from the measures undertook in the United States of America and moreover, that they were more effective.

Mirosław Jodko

Uniwersytet Gdański

ISLAM A GOSPODARKA

Wprowadzenie

Celem niniejszego opracowania jest analiza wpływu islamu na gospodarkę. Natomiast tezą podstawową, która zostanie poddana weryfikacji jest założenie o negatywnym wpływie islamu na rozwój gospodarczy zarówno w przeszłości, jak i obecnie.

Z uwagi na wielkość obszaru badawczego konieczne będzie skoncentrowanie uwagi jedynie na wybranych zagadnieniach. Tak więc omówiony zostanie charakter prawa islamskiego, relacja między religią a polityką i życiem społecznym oraz przyczyny historycznego zacofania gospodarczego krajów muzułmańskich.

Istota prawa islamu

Islam jest obok chrześcijaństwa i judaizmu jedną z trzech wielkich religii monoteistycznych. Co więcej, geneza islamu jest silnie związana zarówno z chrześcijaństwem, jak i judaizmem. Nie musi to być jednak świadectwem takiego samego miejsca religii w życiu społecznym. Szczególnie wyraźnie różnica zaznacza się w zestawieniu islamu z chrześcijaństwem. Odmienność tych religii jest widoczna w związku z traktowaniem obszaru życia świeckiego i obszaru religii. Chrześcijaństwo bowiem wyraźnie oddziela sferę świecką od sfery religijnej. Fundamentem cywilizacji zachodniej jest zaś oparcie jej na dwóch filarach: chrześcijaństwie i prawie rzymskim. Stąd też obie sfery – świecka i religijna, mogą funkcjonować równolegle. Religia chrześcijańska nie rości sobie prawa do regulowania, poza przestrzeganiem podstawowych zasad moralnych, życia społecznego. Funkcjonowanie instytucji państwa oraz ustalanie i egzekwowanie norm prawa pozostaje w gestii władzy świeckiej, nie zaś duchownej. Jeden z wybitnych współczesnych myślicieli ujmuje to następująco: „Prawo rzymskie było natomiast świeckie, nie zajmowało się religijnymi przeżyciami jednostki. Służyło za instrument do rządzenia ludźmi niezależnie od różnic wyznaniowych, a prawomocność decyzji nie opierała się

na odwołaniach do jakiegoś świętego źródła, lecz na autonomicznych zasadach wniosku sądowego i jawnej treści prawa. Samo prawo mogło się zmieniać wraz z okolicznościami, a jego obowiązywalność wywodziła się wyłącznie z faktu, że ustanowiła je najwyższa władza i domagała się jego przestrzegania przez wszystkich poddanych¹.

Odmierna jest specyfika islamu. Według opinii Scrutona, „Islam również ma swoje prawo, lecz jest to prawo jednoznacznie święte, wyznaczające drogę do zbawienia i szczegółowo określające wszystkie czynności – od pory modlitwy po rytuały związane z higieną osobistą – które decydują o stosunkach człowieka z Bogiem. Poza tym prawo islamskie czerpie swój autorytet wyłącznie z przeszłości: albo ze słowa bożego zapisanego w Koranie, albo z wzorcowych czynów Proroka zanotowanych w Sunnie. Jurysprudencja ogranicza się do powiązania decyzji z tymi źródłami autorytetu lub z jakimś hadisem Proroka w przypadku luki²”.

Podobnie problem ten widzi jedna z polskich autorek prezentując następującą opinię: „O ile bowiem w chrześcijańskiej Europie już w zamierzchłych czasach wytworzył się podział na sferę świecką i duchową, w klasycznym islamie wszystko należy do Boga. Islam jest nie tylko religią, ale także systemem społecznym, obejmującym i regulującym wszystkie dziedziny życia prywatnego, jak i społecznego muzułmanów. Muzułmańskie prawo szariat jest uznane za objawione i w związku z tym nie może być zmieniane przez człowieka, który nie ma prawa ingerować w to, co stworzył Bóg. Może sobie najwyżej pozwolić na interpretację³”.

Przytoczone powyżej opinie wyraźnie podkreślają holistyczny charakter prawa islamskiego, które obejmuje swoimi regulacjami wszelkie aspekty życia społecznego i prywatnego. Owe regulacje często mają genezę w odległej przeszłości, gdy kształtowała się nowa religia. Odnoszą się więc w znacznej mierze do uwarunkowań charakterystycznych dla społeczności nomadycznej (zachodnia Arabia) będącej na zasadniczo odmiennym poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego w stosunku do obecnych czasów. Stanowi to zarówno potencjalne, jak i realne zarzewie konfliktu między prawem islamskim a zmieniającą się rzeczywistością.

Przesadą byłoby twierdzenie, że prawo islamskie jest całkowicie hermetyczne i nie ma możliwości manewru interpretacyjnego, jednak jego silna sakralizacja jest ewidentna. Tak silna sakralizacja powoduje zaś znaczące ogranicze-

¹ R. Scruton, *Zachód i cała reszta*, Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 29.

² *Ibid.*, s. 29.

³ K. Górak-Sosnowska, *Perspektywy świata arabskiego w kontekście Milenijnych Celów Rozwoju*, Stowarzyszenie ARABIA.pl, Warszawa 2007, s. 39.

nie adaptacji prawa islamskiego do zmieniających się warunków. Utrudnia to funkcjonowanie wielu obszarów życia społecznego, w tym również działalności ekonomicznej.

Historyczne hamulce rozwoju

Tysiąc lat temu gospodarka świata islamu stała na poziomie znacznie wyższym niż gospodarka ówczesnej Europy, jednak już w XIII w. zaczęły zachodzić w Europie przemiany o kapitalnych konsekwencjach. Na terenie Włoch nastąpiło ożywienie gospodarcze, które zapoczątkowało historyczny proces wzrostu gospodarczego. Proces ten w następnych stuleciach obejmował coraz większe obszary Europy chrześcijańskiej, przy stopniowym przesuwaniu ekonomicznego środka ciężkości w kierunku północno-zachodnim. Przy rozwijającej się Europie i trwającej w stagnacji gospodarce obszaru muzułmańskiego coraz bardziej narastała różnica poziomów gospodarczych. W XVIII w., gdy w Europie rewolucja przemysłowa inicjowała nowy etap rozwoju, gospodarka islamu była, w istocie, bliższa czasom Średniowiecza niż rodzącej się nowoczesności.

Genezie i procesowi rozwoju gospodarczego Europy poświęcono wiele uwagi. Można więc powiedzieć, że znane są przyczyny i mechanizmy skutkujące tak spektakularnym, w wymiarze światowym, rezultatem. Czym natomiast wytłumaczyć historyczne zacofanie gospodarcze obszaru islamu? Czy można upatrywać jego przyczyn w tym, co najbardziej różni cywilizację muzułmańską od zachodniej, czyli w religii?

W tym miejscu warto przedstawić interesującą interpretację wpływu szariat (prawa islamskiego) na historię gospodarczą Bliskiego Wschodu, zaprezentowaną przez tureckiego ekonomistę, profesora Duke University, Timura Kurana. W opublikowanej trzy lata temu książce analizuje on przyczyny, które doprowadziły do zablokowania rozwoju gospodarczego świata islamu⁴. Próbuje wyjaśnić, jak to się stało, że gospodarka na obszarze islamu, który tysiąc lat temu był bardziej rozwinięty od ówczesnej Europy Zachodniej, nie potrafiła w swoim czasie wejść na drogę wzrostu gospodarczego. Według Kurana, do zablokowania rozwoju gospodarczego przyczyniły się usankcjonowane szariatem:

- prawo umów,
- prawo dziedziczenia,

⁴ T. Kuran, *The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*, Princeton University Press, Princeton 2010.

- zakaz oprocentowania,
- traktowanie innowierców.

Prawo umów regulowało wspólne przedsięwzięcia biznesowe (najczęściej handlowe) w sposób, który ogromnie utrudniał nadanie im większej trwałości. Wspólne przedsięwzięcia (spółki) były porozumieniami partnerów, istniejącymi do momentu wycofania się lub śmierci któregoś z nich. Skutkiem tego był bardzo krótki żywot spółek uniemożliwiający utrzymanie się ich jako trwałych, autonomicznych podmiotów gospodarujących. Takie rozwiązanie organizacyjne uniemożliwiało w praktyce powiększanie rozmiarów przedsięwzięcia. Z uwagi na kruchość organizacyjną wspólnicy starali się optymalizować ryzyko inwestycyjne ograniczając wysokość zainwestowanych środków i preferując przedsięwzięcia o krótkim okresie zwrotu. Preferowano także przedsięwzięcia z udziałem ograniczonej liczby partnerów. Przyczyną takiego wyboru był wzrost ryzyka przedwczesnego i nieprzewidywanego rozwiązania spółki przy większej liczbie uczestników⁵. Rezultatem takich uwarunkowań były w większości małe i krótko egzystujące (od kilku miesięcy do kilku lat) przedsięwzięcia. To również czyniło zbędnym wprowadzanie nowych technik usprawniających działanie ówczesnych spółek. Przykładem tego jest choćby niestosowanie w świecie islamu wynalezionych w średniowiecznych Włoszech zasad rachunkowości. Nie wielkie rozmiary oraz brak trwałości spółek ograniczały również skłonność do wprowadzania innowacji, a tym samym postępu technicznego.

Inaczej przedstawiało się kształtowanie nowych form organizacji działalności gospodarczej w Europie. Na obszarze ówczesnych Włoch najwcześniej zaczęły powstawać firmy mające osobowość prawną. Pozwalało to na dłuższe trwanie takich przedsięwzięć, których egzystencja nie musiała się kończyć wraz ze śmiercią właściciela lub jednego ze współników. Takie firmy zyskiwały na stabilności oraz mogły osiągać większe rozmiary. To z kolei stwarzało większe możliwości bardziej efektywnego funkcjonowania. Prawo dziedziczenia było również czynnikiem blokującym rozwój gospodarczy. Wynikało to z jego egalitaryzmu, skutkującego rozdrobnieniem własności. Masa spadkowa powinna być, zgodnie z szariatem, podzielona między wszystkich (często licznych) spadkobierców⁶. Następstwem tego była najczęściej likwidacja przedsięwzięcia biznesowego po śmierci właściciela. Stąd też trudne było tworzenie firm, które nadal trwałyby i rozrastały się po śmierci założyciela. Prawo zachodnie nie było tak

⁵ T. Kuran, *The Islamic Commercial Crisis: Institutional Roots of Economic Underdevelopment in the Middle East*, "Journal of Economic History" 2003, Vol. 63, No. 2.

⁶ W prawie islamskim definicja rodziny jest znacznie szersza niż w prawie zachodnim. Stąd też poza skutkami wynikającymi z poligamii, dużo większy był krąg potencjalnych spadkobierców.

szczegółowo sankcjonowane religią. Dzięki temu mogło ewoluować dostosowując się do nowych uwarunkowań. W praktyce oznaczało to większą możliwość uchronienia majątku przed rozdrobnieniem. Sprzyjały temu choćby prawo primogenitury czy możliwość zaspokojenia pozostałych spadkobierców przez głównego spadkobiercę drogą spłaty.

Kolejną blokadą rozwoju był zakaz oprocentowania udzielanych pożyczek. Należy jednak podkreślić, że zakaz oprocentowania (lichwy) nie jest zjawiskiem ograniczonym historycznie wyłącznie do świata islamu. Ten sam problem pojawił się w średniowiecznej Europie ale, stosunkowo szybko, został rozwiązany z korzyścią dla rozwoju gospodarki⁷. Na obszarze islamu zakaz pobierania procentu utrwalił się na setki lat ograniczając możliwość pozyskiwania kapitału i blokując rozwój bankowości. To z kolei ograniczało możliwości rozwoju gospodarki.

Traktowanie przez islam wyznawców innych religii również nie pozostało bez wpływu na możliwości rozwoju gospodarczego. Szczególne uprzywilejowanie islamu prowadziło bowiem do ostrej dyskryminacji innowierców. Utrzymywanie z nimi bliższych kontaktów, w tym ekonomicznych, było więc bardzo utrudnione. Prowadzenie zaś wspólnych przedsięwzięć na zasadach odmiennych bądź uznanych za niezgodne z islamem groziło poważnymi konsekwencjami⁸. Utrudniało to tworzenie wspólnych przedsięwzięć z wyznawcami innych religii, prowadząc z kolei do ograniczenia możliwości rozwoju.

Jak widać, Timur Kuran upatruje przyczyn historycznego zastoju gospodarczego świata islamu w blokadzie powstania i rozwoju nowych form organizacji działalności gospodarczej oraz koniecznej infrastruktury instytucjonalnej.

Inna była droga rozwojowa Europy. Już w Średniowieczu na obszarze włoskim zaczęły się kształtować nowe, bardziej efektywne podmioty gospodarujące. Konsekwencją tego było powstanie autonomicznych, posiadających osobowość prawną, firm mających większe możliwości i perspektywy rozwoju. Mówiąc słowami T. Kurana, „Rezultatem była po prostu rewolucja organizacyjna, która uczyniła gospodarki zachodnie bardziej efektywnymi w pozyskiwaniu zasobów oraz wykorzystywaniu handlowych okazji”⁹.

⁷ Por. J. Le Goff, *Sakiewka i życie. Gospodarka i religia w średniowieczu*, Marabut, Gdańsk 1995.

⁸ Warto przypomnieć, że nadal – zgodnie z szariatem – konwersja z islamu na inną wiarę powinna być karana śmiercią.

⁹ T. Kuran, *The Islamic Commercial Crisis...*, op. cit., s. 22.

Islamska gospodarka rynkowa

Na mapie ekonomicznej świata nie sposób nie zauważyć ogromnych dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów, a nawet kontynentów. Jeden ze słabo rozwiniętych obszarów stanowią kraje islamskie. Jest to wprawdzie opinia bardzo generalizująca, ale w dużej mierze zasadna. Większość krajów muzułmańskich zajmuje bowiem odległe miejsca w światowym rankingu opartym na wskaźnikach PKB. W czołówce tego rankingu znajdziemy wprawdzie grupę krajów arabskich, lecz ich wysoki status jest pochodną zasobów surowcowych. Przypominają więc raczej szczęściarza, który wygrał na loterii niż tego, kto doszedł do majątku dzięki własnemu wysiłkowi i gospodarności. Nie sposób więc pominąć wpływu rozwiązań systemowych na dobrobyt ekonomiczny. Takim pozytywnym rozwiązaniem systemowym jest gospodarka rynkowa. Inaczej mówiąc, kraje z gospodarką rynkową charakteryzują się z reguły wyższym niż pozostałe poziomem rozwoju. Istnieje więc wyraźna korelacja dodatnia między kapitalizmem a rozwojem.

Realne oblicza kapitalizmu są bardzo zróżnicowane, czego egzemplifikacją może być klasyfikacja zaprezentowana w opublikowanej bez mała dwadzieścia lat temu książce¹⁰. Warto jednak podkreślić, że wśród zidentyfikowanych tytułowych siedmiu kultur kapitalizmu tylko jedna, japońska, jest spoza kręgu zachodniego. Skłania to do zastanowienia się nad możliwością adaptacji systemu gospodarki rynkowej przez inne kultury. W tym kontekście można rozważyć relację islamu i gospodarki. Dokładniej, możliwości funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej w krajach muzułmańskich.

Podstawowym warunkiem gospodarki rynkowej jest swoboda działalności ekonomicznej. To z kolei wymaga zapewnienia odpowiedniego poziomu swobód obywatelskich, praw politycznych i właściwego funkcjonowania systemu prawnego. Podmioty gospodarujące powinny bowiem być autonomiczne w stosunku do władzy politycznej. W tym miejscu należałoby postawić pytania: czy islam sprzyja budowaniu systemu opartego na wolności i autonomii? Czy w świecie islamu wolności obywatelskie i ekonomiczne mają podobną możliwość realizacji jak w cywilizacji zachodniej? Odpowiedź na te pytania musi się charakteryzować wysokim stopniem rezerwy i sceptycyzmu.

Historycznie ujmując, obszar islamu zawsze charakteryzował się dużym poziomem autorytaryzmu czy wręcz despotyzmu. Wynikało to zarówno z trady-

¹⁰ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2000.

cji świeckiej, jak i religii, gdyż „Islam nigdy nie konstytuował się jako osoba prawna ani instytucja podległa państwu, co pociągnęło za sobą ogromne skutki polityczne. Podobnie jak partia komunistyczna w wersji leninowskiej, islam dąży do kontroli nad państwem, nie będąc mu podporządkowany”¹¹. W odróżnieniu od chrześcijaństwa niepostulującego jednoznacznego rozwiązania politycznego, islam ma wyraźnie teokratyczny charakter.

W kontekście powyższego warto przeanalizować zestawienie prezentujące mierniki poziomu swobody działalności politycznej.

Tabela 1

Porównawcze wskaźniki uwarunkowań politycznych (2008-2009)

Region, lub grupa krajów	Wolności obywatelskie 1 (największe) do 10	Prawa polityczne 1 (najsilniejsze) do 10	Korupcja 1 do 10 (najniższa korupcja)	Rządy prawa -2.5 do 2.5 (najlepsze)
Bliski Wschód	5.1	5.6	2.9	-0.3
Liga Arabska	5.4	6.1	2.8	-0.6
Iran	6.0	6.0	1.8	-0.8
Turecja	3.0	3.0	4.4	0.1
OECD (oprócz Turcji)	1.4	1.1	6.8	1.2
Chiny	6.0	7.0	3.6	-0.3
Indie	3.0	2.0	3.4	0.1
Unia Afrykańska (oprócz członków Ligi Arabskiej)	4.1	4.2	2.6	-0.8

Źródło: T. Kuran, *The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*, Princeton University Press, Princeton 2010, s. 17.

Powyższe dane dowodzą, że najkorzystniejsze uwarunkowania polityczne (political performance) na obszarze Bliskiego Wschodu panują w Turcji. Kraj ten ma wyraźnie lepsze wskaźniki zarówno w stosunku do Bliskiego Wschodu, jak i Ligi Arabskiej i Iranu. Turcja przewyższa również Chiny oraz Unię Afrykańską i znajduje się na poziomie porównywalnym z Indiami, ma natomiast wyraźnie gorsze wskaźniki w porównaniu z OECD.

Lepsza pozycja Turcji w stosunku do Chin, kraju wciąż jeszcze komunistycznego, oraz obszaru Unii Afrykańskiej doświadczanego m.in. konfliktami

¹¹ R. Scruton, op. cit., s. 15. W okresie międzywojennym została wyrażona znamienna opinia (autorstwa Bertranda Russella): „Komunizm to islam bez boga”.

plemiennymi, nie jest niczym zaskakującym. Przewagę Turcji nad pozostałą częścią świata islamu można jednak zasadnie przypisać mniejszej obecności religii w życiu publicznym. Dlatego Roger Scruton mówi, że: „Jedyny wciąż istniejący przypadek państwa muzułmańskiego, w którym przetrwały demokratyczne procedury i świecka jurysdykcja – chodzi oczywiście o Turcję – wyróżnia się tym, że religia została oficjalnie usunięta z prawa, z urzędów państwowych i z życia publicznego kraju, a na straży tej decyzji musi bez przerwy stać czujna i zsekularyzowana armia”¹². W tym miejscu warto przypomnieć, że w Turcji nie tylko zniesiono kalifat, ale dokonano programowej laicyzacji państwa, uważając znaczącą część tradycji za balast na drodze do rozwoju gospodarki i unowocześnienia. O radykalizmie rozwiązań tureckich może również świadczyć wprowadzenie alfabetu łańskiego czy zakaz noszenia tradycyjnych ubiorów.

Opinia Scrutona jest wprawdzie kategorię, ale mimo zauważalnego zróżnicowania sytuacji w poszczególnych krajach islamskich można ją uznać za uzasadnioną.

Renesans czy okcydentalizacja islamu?

Po zakończeniu drugiej wojny światowej w świecie muzułmańskim pojawiły się silne tendencje westernizacyjne. Przejawiało się to czerpaniem wzorców z Zachodu, które miały się przyczynić do rozwoju gospodarczego i społecznego. Przykładem tego może być Iran dążący za czasów monarchii do modernizacji nie tylko gospodarki, ale również innych obszarów życia społecznego. Swoistą wersją westernizacji były również próby zbudowania socjalizmu arabskiego.

Zarówno model irański (a wcześniej turecki), jak i model socjalistyczny mimo znaczących różnic miały jedną wspólną cechę. Było nią traktowanie religii jako czynnika osłabiającego perspektywę rozwoju. Stąd też dążono do znaczącego osłabienia roli religii w życiu społecznym i przestrzeni publicznej. Ten trend okcydentalizacyjny zaczął się zmieniać na przełomie lat 60. i 70. XX w. Wtedy zaczęły narastać tendencje antyzachodnie upatrujące w westernizacji wielorakich zagrożeń. Przyczyny tego, często ze sobą sprzężone, były natury politycznej, ekonomicznej oraz demograficznej.

¹² Ibid., s. 37.

Wśród czynników politycznych główne znaczenie miał konflikt arabsko-izraelski. Poparcie Stanów Zjednoczonych dla Izraela spowodowało narastanie nastrojów antyzachodnich. Wojna prowadzona przez Związek Sowiecki w Afganistanie również przyczyniła się do postrzegania Zachodu jako wroga. Wprawdzie USA były zaangażowane po stronie powstańców afgańskich, ale wojna doprowadziła do ogromnego ożywienia religii. Powstańcy traktowali wojnę ze Związkiem Sowieckim w kategoriach nie tylko militarnych, ale również religijnych. Nie musiało więc upłynąć wiele czasu, aby po wyparciu wojsk sowieckich zidentyfikować jako głównego wroga symbolizujące Zachód Stany Zjednoczone.

Na początku lat 70. zaszły znaczące zmiany w sferze ekonomicznej. Chodzi o duży wzrost cen ropy naftowej i gwałtowny wzrost dochodów grupy państw obfitujących w zasoby tego surowca. Dzięki temu wzmocniło się przekonanie o przewadze nad Zachodem uzależnionym od surowców energetycznych. Ogromne wzbogacenie się krajów naftowych otworzyło też nowe możliwości propagowania islamu w formie szczególnie ekspansywnej. Dotyczy to zwłaszcza Arabii Saudyjskiej, oficjalnie prezentującej jedną z najbardziej rygorystycznych wersji islamu: wahhabizm. Kilkanaście lat temu jeden z badaczy zauważył, że „Saudyjczycy, Libijczycy i rządy innych państw wykorzystują swoje zasoby naftowe do pobudzania i finansowania Odrodzenia Islamu. Gdy w rękach muzułmanów znalazło się bogactwo, przestali się fascynować kulturą zachodnią, głęboko zaangażowali w swoją własną i gotowi są potwierdzać pozycję i znaczenie islamu

w nieislamskich krajach. Tak jak bogactwo Zachodu uważano niegdyś za dowód wyższości jego kultury, bogactwa naftowe uważa się za dowód wyższości islamu”¹³.

Struktura demograficzna krajów muzułmańskich również wywiera zauważalny wpływ na kształtowanie postaw wobec świata zachodniego. Wysoki odsetek młodzieży, a więc najbardziej kontestacyjnej części społeczeństwa, powoduje wzmocnienie wszelkich radykalnych ruchów, w tym także wrogich wobec świata zachodniego. „Młodzi muzułmanie dają o sobie znać w ramach Odrodzenia Islamu. Gdy rozpoczęło się ono w latach siedemdziesiątych i nabrało impetu w osiemdziesiątych, proporcje młodzieży (15-24 lata) w największych krajach muzułmańskich znacznie wzrosły, przekraczając 20 procent populacji. [...] Książę Abdullah, saudyjski następca tronu, oświadczył, że narastanie tendencji fundamentalistycznych wśród młodzieży jest największym zagrożeniem dla jego kraju”¹⁴.

¹³ S.P. Huntington, *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, Muza, Warszawa 1997, s. 165.

¹⁴ *Ibid.*, s. 167.

Ewidentnym świadectwem wpływu struktury demograficznej na radykalizację postaw i wzmocnienie kontestacji mogą być również wydarzenia określane mianem „arabskiej wiosny”. Przewrót polityczny w Tunezji i Egipcie był w dużej mierze możliwy właśnie dzięki zaangażowaniu wielkich rzesz ludzi młodych. Przemiany polityczne, które dokonują się w konsekwencji owych przewrotów nie muszą jednak oznaczać wejścia na drogę demokratyzacji. Mogą natomiast prowadzić w kierunku religijnej radykalizacji. Obserwując obecny rozwój sytuacji w znacznej części świata muzułmańskiego nie sposób więc uniknąć wrażenia, że stoimy w obliczu decydujących wyborów o charakterze nie tylko ekonomicznym.

ISLAM AND ECONOMY

Summary

The history of market economy clearly links its origin and dynamic development with the Western civilisation. And it is the Christianity that is one of the foundations of the Western civilisation. It can therefore be said that in this case religion helped (or at least did not hinder) the start of a new economic system.

Are, however, other religions as open to inevitable changes caused by the market economy? Do they create conditions conducive to institutional and social changes indispensable for the functioning of capitalism?

The answer to the above-mentioned questions is particularly interesting with respect to Islam which, in terms of number of believers is the second religion in the world. Dozens of countries in which Islam is the main religion pose undoubted political potential. Nevertheless, the economic potential of these countries (apart from their natural resources) is significantly smaller than the political/demographic one. The economies of the majority of Muslim countries can hardly fall into the category of market economy as compared to Western standards. The reasons for this are manifold, but one of the main is religion. Islam does not aid such transformations and processes which are necessary for the development of capitalism. Therefore, it is not a coincidence that the economies of countries where Islam is present in its more liberal version (as it is in Turkey) function better.

Katarzyna Kuźniar-Żyłka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

BADANIA NAUKOWE A ROZWÓJ INFRASTRUKTURY INFORMACYJNEJ W GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY

Wprowadzenie

Głównym celem opracowania jest zbadanie w ujęciu systemowym możliwości efektywnego prowadzenia badań naukowych oraz komercjalizacji ich wyników w kontekście ukształtowania i ewolucji infrastruktury informacyjnej jako jednego z fundamentów gospodarki opartej na wiedzy. Na podstawie studiów literatury przedmiotu zostanie zweryfikowana hipoteza badawcza wskazująca na współzależność między działalnością naukowo-badawczą a rozwojem infrastruktury informacyjnej.

Budowa i rozwój infrastruktury informacyjnej oraz sektora informacyjnego, obok wytworzenia odpowiedniego systemu bodźców ekonomicznych, otoczenia instytucjonalnego oraz efektywnych systemów innowacyjnych, a ponadto ukształtowania społeczeństwa składającego się z wykwalifikowanych, elastycznych i twórczych ludzi, stanowi jeden z kluczowych elementów strategii budowy gospodarki opartej na wiedzy¹. Badania ekonomistów nad infrastrukturą informacyjną stanowią nie lada wyzwanie, tym bardziej, że już na etapie próby zdefiniowania i określenia istoty tego terminu pojawiają się rozbieżności interpretacyjne wśród autorów zajmujących się tą problematyką. Michał Goliński uważa, że infrastruktura informacyjna stanowi techniczną i technologiczną część krajobrazu informacyjnego współczesnego społeczeństwa. Jego zdaniem, całość owych rozwiązań technicznych i technologicznych w obszarze infomediów, łączących w sobie osiągnięcia informatyki, telekomunikacji oraz media elektroniczne, wraz z generowanymi przez nie zjawiskami społecznymi, gospodarczymi i kulturowymi, charakterystycznymi dla społeczeństwa poinformowanego, tworzy krajobraz informacyjny. Rozpatruje on zatem infra-

¹ Building Knowledge Economies: Opportunities and Challenges for EU Accession Countries. Final Report of the Knowledge Economy Forum. World Bank, Paris 2002, p. 5-6.

strukturę informacyjną w wąskim ujęciu, ograniczając ją wyłącznie do najnowocześniejszych zdobyczy techniki w obszarze informatyki, telekomunikacji oraz mediów elektronicznych². Według Józefa Lubacza, infrastruktura informacyjna nie stanowi wytworu współczesności, stąd ograniczanie jej do technologii informatycznych i telekomunikacyjnych oraz mediów elektronicznych jest błędem. Jego zdaniem, z samej definicji słownikowej infrastruktury wynika, że infrastruktura informacyjna obejmuje oprócz środków technicznych również rozwiązania instytucjonalne, w tym regulacyjne oraz usługi świadczone za ich pomocą³. Szeroko definiuje i klasyfikuje infrastrukturę informacyjną Józef Oleński, określając ją jako kompleks instytucji, jednostek organizacyjnych, systemów, technologii oraz zasobów informacyjnych i wyróżniając: społeczną, polityczną, branżową, globalną infrastrukturę informacyjną, a ponadto infrastrukturę informacyjną gospodarki, regionu czy też państwa⁴. Według Oleńskiego, istotą infrastruktury jest fakt, że jej istnienie, działanie, sprawność determinują istnienie, działanie i sprawność innych obiektów, systemów oraz procesów. Dany system ma charakter infrastrukturalny tylko wtedy, gdy warunkuje funkcjonowanie innych systemów i temu głównie służy. Infrastruktura informacyjna zatem, jak każda inna infrastruktura, powinna charakteryzować się trwałością, powszechnością, dostępnością, kompleksowością, integralnością, a ponadto powinna spełniać określone kryteria jakości informacji oraz funkcjonować zgodnie z określonymi normami informacyjnymi⁵.

Analizując jedno z najczęściej przywoływanych w literaturze i najbardziej związanych określeń gospodarki opartej na wiedzy, mianowicie definicję OECD, według której GOW „bezpośrednio bazuje na produkcji, dystrybucji oraz wykorzystaniu wiedzy i informacji”⁶, warto zwrócić szczególną uwagę na jej ostatni element, jako że wykorzystanie wiedzy jest procesem przesądzającym o postępie. Wiedza stanowi bowiem tylko źródło postępu, natomiast, aby świat naukowych idei stał się motorem postępu, musi zostać przekształcony w świat wiedzy aplikowanej w taki sposób, żeby zaspokajać coraz efektywniej ludzkie potrze-

² M. Goliński, Poziom rozwoju infrastruktury informacyjnej społeczeństwa. Próba pomiaru, Akademicka Oficyna Wydawnicza PLJ, Warszawa 1997, s. 6-7.

³ J. Lubacz, Development of information infrastructure, in: Human Development Report. Poland and the Global Information Society: Logging on, ed. W. Cellary, United Nations Development Programme, Warsaw 2002, p. 55.

⁴ J. Oleński, Infrastruktura informacyjna państwa w globalnej gospodarce, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2006, s. 270-271.

⁵ Ibid., s. 272.

⁶ The Knowledge-based Economy, OECD, Paris 1996, s. 7.

by⁷. Metodolodzy nauk przypisują wiedzy naukowej cztery rodzaje społecznej użyteczności, nazywane funkcjami nauk:

- wyjaśniającą (umożliwia zrozumienie stanów rzeczy i zjawisk oraz poznanie ich ukrytych przyczyn),
- diagnostyczną (umożliwia rozpoznawanie i klasyfikowanie rzeczy oraz zjawisk, a ponadto odkrywanie związków przyczynowo-skutkowych; komplementarna do wiedzy naukowej okazuje się w tym przypadku wiedza sytuacyjna),
- prognostyczną (umożliwia wykorzystywanie wiedzy diagnostycznej i wiedzy o związkach przyczynowo-skutkowych do przewidywania stanów rzeczy i przebiegu zjawisk danego typu w przyszłości; w ujęciu praktycznym stanowi podstawę do formułowania zaleceń i ostrzeżeń),
- praktyczną (umożliwia określenie zasobów, nakładów i metod, które w określonych warunkach pozwolą efektywnie zrealizować założone cele)⁸.

Wiedza naukowa powstaje jako wynik pracy badawczej, zwłaszcza jej głównego składnika – procesów poznawczych, będących odbiciami w mózgu badacza rzeczy, zjawisk i ich istotnych cech. Do głównych procesów poznawczych należą: postrzeganie, wyobrażanie, tworzenie pojęć, myślenie i zapamiętywanie⁹. Teoretycy wyróżnili dwa poziomy, na których procesy poznawcze występują w odmiennych układach:

- poznawania zmysłowego, czyli obserwacji, na którym badacz uzyskuje treści poznawcze,
- poznawania abstrakcyjnego, czyli myślowego, na którym poznane treści są przekształcane i porządkowane¹⁰.

Poziomy te wyróżniono tylko analitycznie. Myślenie jest bowiem zawsze składnikiem postrzeżeń i w postrzeganiu odgrywa bardzo ważną rolę, pozwalając obserwatorom na wyróżnienie wielu subtelnych treści, mimo że ludzkie zmysły są mało precyzyjne. Poznawanie abstrakcyjne jest typowe dla procesów myślowych dokonywanych bez bezpośredniego angażowania zmysłów, czyli na

⁷ W. Bizon, E-learning w kontekście wiedzy i jej transferu poprzez technologie informacyjno-komunikacyjne, w: Polska gospodarka w UE – innowacyjność, konkurencyjność, nowe wyzwania, red. S. Pangsy-Kania, G. Szczodrowski, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005, s. 246.

⁸ S. Stachak, Podstawy metodologii nauk ekonomicznych, Książka i Wiedza, Warszawa 2006, s. 33-34.

⁹ Ibid., s. 16.

¹⁰ Ibid.

podstawie zapamiętanych treści zmysłowych i postrzeżeń uzyskanych od innych obserwatorów, a ponadto z reguły za pomocą znaków mowy¹¹.

Poznanie naukowe można rozpatrywać także w ujęciu systemowym, co różni je od poznawania nienaukowego, w wyniku którego powstaje wiedza zwana potoczną. To pierwsze jest bowiem metodyczne i podporządkowane założonemu celowi oraz odbywa się w warunkach sprzyjających otrzymaniu wiedzy wielostronnej, aktualnej, ścisłej, a także pewnej. Wiedza naukowa jest rezultatem pracy wykwalifikowanych badaczy, którzy posługują się precyzyjnymi instrumentami (w tym aparatem pojęciowym) i metodami, a ponadto stosują samokontrolę (wyniki badań poddają również kontroli środowiska naukowego, co jest warunkiem włączenia ich do dorobku naukowego danego badacza lub badaczy) oraz których charakteryzuje krytyczne i wątpliwe podejście. W przeciwieństwie do niej, wiedzę potoczną należy scharakteryzować jako będącą wynikiem poznawania okazjonalnego i niemethodycznego oraz powierzchowną, a przez to obfitującą w luki¹². Systemowe podejście do badań naukowych przejawia się również w analizowaniu tej sfery działalności w kontekście rozwoju infrastruktury informacyjnej. W tym ujęciu Oleński precyzuje, że badania naukowe stanowią „[...] kompleks procesów technicznych, organizacyjnych i informacyjnych, których produktem są nowe informacje odwzorowujące rzeczywistość, wygenerowane w wyniku zastosowania metod uznanych za naukowe”¹³. Aby dana gospodarka rozwinęła zdolność do uczestnictwa w procesach informacyjnych w skali światowej oraz do tworzenia, absorpcji i wykorzystania zasobów wiedzy światowej czy wreszcie zdolność do eksportu wiedzy i produktów nasyconych wiedzą na inne rynki, musi dysponować określonym potencjałem naukowo-badawczym, na który składają się zespoły badawcze, środki techniczne, w tym aparatura niezbędna do prowadzenia badań, a ponadto środki finansowe zapewniające ciągłość prowadzenia badań i udostępniania ich wyników¹⁴. Pozbawiona własnego zaplecza naukowo-badawczego gospodarka, która z tego powodu nie będzie w stanie stopniowo powiększać zakresu swojej autonomii innowacyjnej, ulegnie trwałemu i pogłębiającemu się uzależnieniu od zagranicznych dostawców gotowych rozwiązań technologicznych, a zarazem na dłuższy czas zostanie zepchnięta do roli użytkownika oraz naśladowcy. Przykład Doliny Krzemowej pokazał, że oprócz posiadania potencjału naukowo-badawczego, w dążeniu do gospodarki opartej na wiedzy oraz w budowaniu trwałej przewagi

¹¹ Ibid., s. 16-18.

¹² Ibid., s. 38-39.

¹³ J. Oleński, op. cit., s. 343.

¹⁴ Ibid., s. 347.

konkurencyjnej kluczowym czynnikiem sukcesu jest również zapewnienie przestrzennej koncentracji infrastruktury edukacyjnej, naukowo-badawczej i przemysłowej¹⁵. Dzięki bliskości geograficznej możliwe są bowiem częste i bezpośrednie kontakty między przedstawicielami szkolnictwa, nauki oraz biznesu, co powinno się przyczyniać do skutecznej komunikacji i sprzyjać ich wzajemnemu uczeniu się od siebie, dzieleniu się pomysłami, współpracy oraz osiąganiu efektu synergii. W realiach takich regionalnych systemów innowacji (RSI) o dominujących funkcjach tworzenia i komercjalizacji zasobów wiedzy, wzajemne, a ściślej sieciowe relacje partnerów powinny być oparte na: wzajemnym zrozumieniu, wzajemnym zaufaniu, postrzeganiu wspólnego interesu oraz rozłożeniu ryzyka. Nauka pełni różne role w modelach procesu innowacyjnego, począwszy od bycia czynnikiem sprawczym postępu technologicznego (ten model podaży ma charakter liniowy i jest określany w literaturze jako model innowacji „pchanej przez naukę”¹⁶), poprzez przesunięcie akcentu na czynniki popytowe w wyniku zaostrzenia się walki konkurencyjnej przedsiębiorstw w skali globalnej oraz poszukiwania przez nie sposobów na zaspokojenie zidentyfikowanych potrzeb rynkowych (model „ssania” technologii przez rynek, który również ma charakter liniowy¹⁷), aż po modele interaktywne, w których innowacja ujmowana jest jako zintegrowany proces sieciowy, co wiąże się z występowaniem licznych sprzężeń zwrotnych. W tych modelach nauka nie określa już bezpośrednio dynamiki procesów innowacyjnych, a mimo to ma ważną rolę do odegrania, dlatego powinna dysponować potencjałem adekwatnym do potrzeb rozwojowych gospodarki, niezbędnym w procesie kreacji innowacji, jak i w ich adaptacji¹⁸. Ewolucja modelu procesu innowacyjnego przebiegała w kierunku odzwierciedlania coraz wyraźniejszej złożoności związku między nauką a innowacjami. Współczesna krytyka koncepcji sekwencyjnego modelu, inaczej zwanego liniowym lub fazowym, znajduje wyraz m.in. w postaci następujących argumentów Romana Galara: „W swych działaniach innowatorzy bazują zwykle na wiedzy starej, już utrwalonej. Ich osiągnięcia dają

¹⁵ M.H. Best, *Silicon Valley and the Resurgence of Route 128: Systems Integration and Regional Innovation*, in: *Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy*, ed. J.H. Dunning Oxford University Press, Oxford 2002, p. 461; M. Miedziński, *Kalifornia – Singapur. Analiza porównawcza*, w: *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, red. A. Kuliński, KBN, Warszawa 2001, s. 225-227 i 231.

¹⁶ Zasadniczym warunkiem powodzenia procesu innowacyjnego w tym modelu jest stałe monitorowanie rozwoju nauki oraz utrzymywanie znacznego potencjału naukowo-badawczego.

¹⁷ W praktyce oba typy modelu liniowego są komplementarne, ponieważ nowe potrzeby nie powstawałyby, gdyby nie następował ciągły postęp w samej nauce i technice.

¹⁸ D. Sobczak, *Formy transferu technologii*, w: *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, red. K. Santarek, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 69-71.

asumpt do powstawania wiedzy nowej, która okazuje się platformą działania następnej generacji innowatorów. Mamy więc raczej samonapędzający się cykl niż liniową sekwencję działań; przy czym nowa wiedza pojawia się zwykle najpierw w formie ukrytej w rozwiązaniach praktycznych, a dopiero potem ulega krystalizacji w postaci teorii¹⁹. W świetle podobnych przemyśleń należy podkreślić, że obserwowane częstość zjawisko wyprzedzania nauki przez technologię jest pozorne i nie oznacza powrotu do sytuacji sprzed drugiej fali rewolucji przemysłowej, gdy wynalazków dokonywano na ogół metodą prób i błędów, a badania naukowe odgrywały w tej działalności znikomą rolę²⁰. Współcześnie innowacja przestała być traktowana jako akt jednorazowy, a stała się wysoce złożonym i permanentnym procesem (ciągłym interakcji), rozumianym jako zespół działań powiązanych ze sobą strumieniem informacji lub znaczącymi zasobami, których połączenie dostarcza określonego produktu²¹. W takim symultanicznym modelu procesu innowacyjnego (nazywanym również współbieżnym lub zintegrowanym) nie można określić sekwencji jego faz (etapów) ani jego źródeł i punktów wyjścia. Istotą tego modelu jest nakładanie się czasów wykonywania oraz współzależność czynności sprawowanych przez zespoły badawcze, specjalistów z zakresu projektowania, wytwarzania i wdrażania technologii, a także tych, którzy są odpowiedzialni za marketing oraz zapewnienie źródeł finansowania i środków technicznych.

Kluczową warstwą infrastruktury informacyjnej związanej z badaniami naukowymi jest system informacji naukowej, który, według Oleńskiego, należy postrzegać w trzech aspektach:

- systemu pozyskiwania informacji potrzebnej do badań naukowych,
- systemu wymiany i upowszechniania informacji naukowej generowanej przez sektor badań naukowych za pomocą metainformacji naukowej,
- systemu parainformacji naukowej, czyli informacji o sektorze badań naukowych i przemyśle wiedzy oraz o prowadzonych badaniach naukowych²².

Podstawowe źródło zarówno informacji naukowej sensu stricto, jak i metainformacji naukowej, stanowiły dotąd publikacje naukowe w tradycyjnej, dru-

¹⁹ R. Galar, *Gospodarka oparta na wiedzy i innowacje przełomowe*, w: *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, red. A. Kukliński. KBN, Warszawa 2001, s. 145.

²⁰ Dopiero podczas drugiej rewolucji przemysłowej (druga połowa XIX i pierwsza połowa XX w.) obserwuje się wyraźny wzrost znaczenia badań naukowych w wynalazczości. Na potrzeby przemysłu zaczynają one być prowadzone na uczelniach, ponadto powstają działy badawcze w przedsiębiorstwach. Odkrycia w dziedzinie chemii organicznej wykreowały pierwszy przemysł oparty na nauce. Z kolei w erze wiedzy (datowanej od drugiej połowy XX w.) badania naukowe odgrywają kluczową rolę w postępie technologicznym.

²¹ R. Rothwell, *Industrial Innovation: Success, Strategy, Trends*, in: *The Handbook of Industrial Innovation*, ed. M. Dodgson, R. Rothwell, Edward Elgar Publishing Ltd, Aldershot-Brookfield 1994, p. 43.

²² J. Oleński, *op. cit.*, s. 356.

kowej formie (monografie, czasopisma naukowe, publikacje pokonferencyjne). W coraz większym stopniu jednak rolę platformy upowszechniania oraz wymiany informacji, metainformacji i parainformacji naukowej przejmuje Internet, jako nadal dynamicznie rozwijająca się technologia informacyjno-komunikacyjna o zasięgu ogólnoswiatowym²³. Dzięki Internetowi swobodny przepływ w przestrzeni międzynarodowej idei, jakie rodzą się w ludzkich umysłach, dokonuje się w coraz szybszym tempie i po coraz niższych kosztach²⁴. Umożliwia on nie tylko udostępnienie zainteresowanym odbiorcom z najodleglejszych zakątków świata zawartości publikacji naukowych (pełnej lub wybiórczej), ale także prowadzenie dyskursu z udziałem badaczy rozproszonych po całym globie. Za pośrednictwem Internetu możliwe jest ponadto szybkie i nieskomplikowane korzystanie z krajowych lub międzynarodowych baz danych dotyczących naukowych oraz badawczo-rozwojowych jednostek organizacyjnych, podmiotów wspierających naukę i odpowiadających za kształt oraz realizację polityki naukowej państwa tworców zrzeszających ludzi nauki, a także dotyczących samych ludzi nauki, ich osiągnięć, dorobku, powoływania się przez innych badaczy na ten dorobek, prac naukowych i badawczo-rozwojowych. Internetowe bazy danych służą również upowszechnianiu informacji na temat projektów badawczych oraz wydarzeń z aktywnym udziałem ludzi nauki, jak konferencje naukowe, sympozja, seminaria, kongresy. Internet stanowi skuteczną platformę powszechnego komunikowania celów, założeń i priorytetów polityki naukowej, a także uwarunkowań oraz sposobów jej realizacji, co ma dodatkowo wymiar promocyjny i popularyzatorski wśród społeczeństwa. Jest to nośnik informacji oraz narzędzie niezbędne ludziom nauki w ich bieżącym funkcjonowaniu. Dostarcza bowiem wiedzy dotyczącej możliwości upowszechniania i komercjalizacji wyników badań naukowych, uczestnictwa w stażach naukowych, a ponadto informacji na temat dostępnych źródeł finansowania badań oraz potencjalnych partnerów do współpracy. Za pomocą aplikacji internetowych można wypełnić i wysłać wniosek o finansowanie projektów badawczych, śledzić przebieg oraz zapoznać się z wynikami konkursu, a ponadto aktualizować istniejące bazy danych, uwzględniając m.in. bieżący dorobek naukowy czy monito-

²³ Idea komputerowej sieci komunikacyjnej ma genezę w środowisku akademicko-naukowym i przez to środowisko została rozwinięta (bezpośrednim „przodkiem” Internetu była sieć ARPANET). Dopiero wykorzystanie Internetu do celów komercyjnych uczyniło z tego wynalazku platformę masową.

²⁴ Zagrożenie stanowi działalność plagiatorska, dlatego wraz ze wzrostem stopnia wykorzystania Internetu jako platformy upowszechniania oraz wymiany wiedzy, niezbędne są coraz szerzej zakrojone wysiłki na rzecz ochrony własności intelektualnej. Z drugiej strony, plagiaty treści cyfrowych umieszczonych w sieci łatwiej można wykryć.

rować za pośrednictwem owych baz zainteresowanie środowiska naukowego określonymi wynikami badań. Odnosząc się do użyteczności systemu informacji naukowej, należy podkreślić, że w przypadku krajów nienależących do strefy anglojęzycznej powinien on być systemem bilingwistycznym. Jest to warunek konieczny zaistnienia na globalnym rynku informacji naukowej²⁵.

Podsumowanie

Rozwój gospodarczy oparty na wiedzy jest uzależniony od efektywności sektora naukowo-badawczego, wspieranego przez silne zaplecze regulacyjne, techniczne oraz finansowe, tworzące dogodne warunki generowania nowej wiedzy i jej zastosowania w procesach innowacyjnych. Wprawdzie we współczesnych modelach interaktywnych nauka nie określa już bezpośrednio dynamiki procesów innowacyjnych, jednak pełni istotną rolę, dlatego powinna dysponować potencjałem adekwatnym do potrzeb rozwojowych gospodarki. Budowa i rozwój infrastruktury informacyjnej, obok powiązania polityki naukowej ze strategią rozwoju gospodarczego, a w jej ramach wyznaczenia priorytetowych kierunków badań, jak również obok zapewniania źródeł i nowoczesnych instrumentów finansowania nauki oraz transferu technologii, obok stymulowania i rozwoju nowych form współpracy świata nauki ze środowiskiem biznesu, wspierania mobilności naukowców oraz współpracy międzynarodowej czy wreszcie zabiegania o społeczną akceptację badań w obszarach budzących kontrowersje²⁶, to główne wyzwania na drodze do sprawności i efektywności sektora naukowo-badawczego. Infrastruktura informacyjna dla potrzeb nauki powinna spełniać określone kryteria jakości informacji, a także funkcjonować zgodnie z określonymi normami informacyjnymi w tym obszarze. Co więcej, jej sprawne i skuteczne działanie warunkują takie cechy, jak: trwałość, powszechność, dostępność, kompleksowość oraz integralność. Wydaje się, że współcześnie platformą scalającą w jedną, spójną całość poszczególne elementy infrastruktury informacyjnej związanej z badaniami naukowymi jest Internet. Podstawową warstwą tej infrastruktury jest system informacji naukowej, a ponieważ jego konstrukcja opiera się zarówno na informacji potrzebnej do badań naukowych, jak i informacji dotyczącej samych badań naukowych, ich wyników oraz całego sektora, można pokusić się o stwierdzenie, że efekty działalności naukowo-badawczej także wpływają na kształt infrastruktury informacyjnej, szczególnie jednak ta zależność dotyczy sfery technologicznej, czego dobitnym przykładem jest Internet.

²⁵ Ibid., s. 358.

²⁶ Na przykład energetyka jądrowa, żywność modyfikowana genetycznie, klonowanie.

**SCIENTIFIC RESEARCH AND DEVELOPMENT
OF INFORMATION INFRASTRUCTURE
IN THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY**

Summary

The objective of the article is researching of dependence between scientific and research activity and development of information infrastructure in terms of the knowledge-based economy. In the first part of the paper the author focuses on divergences in literature in defining the information infrastructure. Then the author characterizes the scientific knowledge in respect of social utility and presents the roles of science in a different models of innovation process. The last part of the article concerns for the system of scientific information and a special role of the Internet in development of information infrastructure for science needs.

Magdalena Rękas

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

RÓWNOWAGA PRACA-ŻYCIE WYZWANIEM WOBEC PROBLEMÓW DEMOGRAFICZNYCH KRAJÓW UE

Wprowadzenie

Początek XXI w. to okres wielu zmian ekonomiczno-społecznych. Postępująca globalizacja, zaostrzona konkurencja na rynku pracy wymusiły rozwój mechanizmów dostosowawczych w tym obszarze. Zmieniła się relacja między stronami stosunku pracy oraz wymagania w zakresie pracy zawodowej. W unijnej polityce zatrudnienia od popularnego hasła „Jobs, jobs, jobs” pod wpływem procesów społeczno-demograficznych zaczęto promować hasło „Living to Work, Working to Live”¹. Zmodyfikowana polityka zatrudnienia przesunęła ciężar działań na tworzenie nowych miejsc pracy, ale przede wszystkim miejsc pracy dobrej jakości i odpowiadających cyklowi życia ludzkiego oraz specyficznym potrzebom pracowników. Ponadto globalizacja w sferze gospodarczej zbiegła się z niekorzystnymi procesami demograficznymi, w tym głównie z nasileniem się zjawiska starzenia społeczeństwa. Dla rynku pracy oznacza to kurczenie się zasobów rynku pracy, a dla polityki zatrudnienia konieczność racjonalnego wykorzystania posiadanych zasobów pracy. Zadanie to nie należy do łatwych z uwagi na przeciwstawne priorytety rozwoju – z jednej strony należy zwiększać zatrudnienie, z drugiej istnieje silna potrzeba wzrostu liczby rodzących się dzieci. Z uwagi na konieczność pogodzenia tych celów szczególnie istotne stało się nowe podejście do problemów zatrudnienia grup defaworyzowanych, w szczególności kobiet i poszukiwanie rozwiązań mających na celu godzenie ról rodzinnych z zawodowymi. Przykładem takich działań są programy Praca-Życie. Jest to pojęcie, które w literaturze przedmiotu prezentowane jest w dwojaki sposób: wąski i szeroki. Wąską definicję prezentuje F.W. Casicio wskazując, że progra-

¹ E. Fernandez-Macias, J. Hurley, ERM Report: More and better jobs: Patterns of employment expansion in Europe, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Luxembourg 2008, p. 6.

mem Praca-Życie jest każda zaoferowana przez pracodawcę korzyść lub udogodnienie pomagające pracownikowi znaleźć równowagę między wymaganiami związanymi z pracą i tymi, które nie są związane z pracą². Znacznie szerzej definiuje programy Praca-Życie S. Borkowska, która podkreśla, że programy te, to „[...] kompleksowy, spójny system świadczeń na rzecz pracowników, podporządkowanych realizacji określonych celów, spójnych ze strategią firmy i oczekiwaniami pracowników³.

Celem opracowania jest analiza i ocena wyników badań wskazujących na konieczność zintensyfikowania działań na rzecz równowagi praca-życie w polityce Unii Europejskiej oraz wskazanie obszarów działań niezbędnych do poprawy sytuacji społeczno-demograficznej krajów unijnych. Przy realizacji celu wykorzystane będą metoda opisowa, analiza porównawcza i krytyczna analiza wyników. W toku rozważań poddana będzie weryfikacji teza, że pogarszająca się sytuacja społeczno-ekonomiczna stwarza konieczność zintensyfikowania procesów tworzenia kompleksowych programów działań w sferze równowagi praca-życie na poziomie polityki całej Unii Europejskiej oraz zbudowania programów narodowych dostosowanych do specyfiki sytuacji w danym kraju.

Równowaga praca-życie w badaniach europejskich

Problem równowagi między pracą a życiem rodzinnym jest zjawiskiem wielowymiarowym. W ramach drugiego europejskiego badania na temat jakości życia, przeprowadzonego przez Europejską Fundację na rzecz Poprawy Warunków Pracy i Życia zidentyfikowano dwa wymiary konfliktu bądź równowagi pomiędzy pracą zawodową a życiem rodzinnym: czas i wysiłek (napięcie)⁴. Pierwszy wymiar zależy od dostępności czasu. Jeżeli ludzie dysponują ograniczoną ilością czasu na wykonywanie wszystkich życiowych ról, muszą poszukiwać równowagi między pracą a rodziną. Równowaga ta zależy wówczas od czasu poświęconego każdej ze sfer. Równowaga czasu, tzw. time balance istnieje wówczas, gdy osoby uważają, że poświęcają odpowiednią ilość czasu pracy na pracę zawodową i dla rodziny. Oznacza to, że konflikt oparty na czasie (time-based conflict) pojawi się wówczas, gdy czas poświęcony realizacji jednej z ról

² W.F. Cascio, Kalkulacja kosztów zasobów ludzkich, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001, s. 180.

³ S. Borkowska, O równowagę między pracą i życiem, IPiSS, Warszawa 2003, s. 23.

⁴ Family life and work, Second European Quality of Life Survey, European Foundation for the Improving of Living and Working Conditions, Dublin 2010, p. 11.

odbywa się kosztem innej roli – czas poświęcony rodzinie konkuruje tu z aktywnością zawodową i odwrotnie⁵.

Drugi wymiar konfliktu, oparty na wysiłku, tzw. strain-based conflict pojawia się wówczas, gdy wysiłek, stres i zmęczenie zmniejszą ilość energii potrzebnej do wypełnienia drugiej (innej) roli, np. gdy zmęczenie obowiązkami rodzinnymi obniża jakość pracy zawodowej i odwrotnie⁶. Tym samym konflikt pomiędzy pracą a życiem jest dwukierunkowy i w prowadzonych badaniach należy badać oba te aspekty.

Wyniki badań nad jakością życia Europejczyków dostarczają istotnych informacji, m.in.:

- 27% badanych Europejczyków czuje, że spędza w pracy za dużo czasu i jednocześnie 28% badanych pracowników przyznaje, że spędza za mało czasu z rodziną.
- 36% badanych ma niewystarczająco dużo czasu na kontakty społeczne i aż 51% na swoje hobby i zainteresowania.
- 26% pracowników w Unii Europejskiej przyznaje, że potrafi pogodzić życie zawodowe z rodzinnym, a 22% badanych wskazuje na istnienie konfliktu między tymi dwoma sferami życia.
- Konflikt w zakresie czasu wśród badanych pracowników krajów UE rozkłada się nierównomiernie. Zaledwie 14% obywateli Belgii odczuwa konflikt czasu, podczas gdy w Szwecji, Słowenii i na Łotwie odsetek ten sięga aż 31%, z drugiej strony 38% osób znajduje równowagę pomiędzy pracą i życiem rodzinnym w Irlandii, a zaledwie 16% w Norwegii⁷.
- Konflikt wysiłku wskazuje, że istotna część populacji ma trudności z wypełnianiem obowiązków rodzinnych na skutek zbyt intensywnej pracy zawodowej, 22% pracowników deklaruje, że kilka razy w tygodniu przychodzą z pracy zbyt zmęczeni, aby wykonać prace domowe, a 26% badanych zdarza się to kilka razy w miesiącu, z drugiej strony zdecydowanie mniej respondentów jest pod presją w pracy z powodu obowiązków rodzinnych⁸.
- Kobiety, szczególnie z nowych państw członkowskich (UE-12) częściej niż mężczyźni są pod presją czasu w pracy. 12% kobiet zatrudnionych w UE-15 i 17% kobiet w UE-12 przyznaje się do trudności w pracy z powodu obowiązków rodzinnych (w przypadku mężczyzn odpowiednio 10% i 14%). Różnica między „starymi” a „nowymi” krajami UE jest jeszcze większa,

⁵ Ibid., s. 42.

⁶ Ibid., s. 43.

⁷ Ibid., s. 44-46.

⁸ Ibid., s. 47-48.

gdy analizuje się konflikt wysiłku – 51% kobiet z krajów UE-15 i 61% kobiet z krajów UE-12 odczuwa trudności związane z intensywnością pracy, która uniemożliwia im realizowanie obowiązków w domu.

- Zdolność do zachowania równowagi czasowej jest znacznie mniejsza u rodzin z dziećmi, a w szczególności u rodziców samotnie wychowujących dzieci. Tylko 23% rodziców posiadających dzieci i 21% rodziców samotnie wychowujących dzieci jest zadowolona z równowagi czasowej między czasem pracy a czasem dla rodziny. W porównaniu do osób żyjących samotnie lub mieszkających z rodzicami, rodzice z dziećmi są zdecydowanie mniej zadowoleni z ilości czasu poświęconego rodzinie⁹.
- Godzenie obowiązków zawodowych i rodzinnych zależy także od liczby i wieku posiadanych dzieci. Tylko 13% kobiet posiadających 3 i więcej dzieci godzi obowiązki zawodowe i rodzinne, wobec 28% kobiet, które nie posiadają dziecka. Także wiek najmłodszego dziecka grywa istotną rolę – 18% pracujących matek mających dziecko poniżej 3. roku życia odczuwa napięcie w pracy i w domu, w porównaniu do 11% kobiet mających dzieci w wieku powyżej 6 lat (wiek szkolny). Poziom konfliktu napięcia maleje u kobiet wraz ze wzrostem wieku u dzieci. Mężczyźni przyznają się do wzrostu konfliktu napięcia w domu i w pracy, kiedy dziecko osiąga wiek 3-5 lat, prawdopodobnie wynika to z większego zaangażowania mężczyzn w edukację starszych dzieci¹⁰.

Podsumowując badania nad jakością życia warto podkreślić, że badania potwierdzają, iż to sfera życia rodzinnego cierpi bardziej niż zawodowego na konflikcie czasu i konflikcie napięcia, co wobec regresu demograficznego należy ocenić bardzo krytycznie. Malejąca liczba zawieranych związków małżeńskich, spadająca dzietność będą pogłębiać kurczenie się zasobów pracy w przyszłości. Z kolei wzrost liczby rozwodów i tym samym liczba rodziców samotnie wychowujących dzieci będzie powodować narastanie konfliktów czasu i napięcia w relacji praca-życie.

W krajach UE można dostrzec zróżnicowanie przestrzenne w zakresie równowagi pomiędzy życiem zawodowym i prywatnym. W krajach nordyckich i w krajach Beneluksu ludzie uważają, że konflikt między tymi sferami to głównie kwestia braku czasu, gdyż czas pracy i czas dla rodziny konkurują między sobą. W krajach Europy Środkowowschodniej równowaga praca-życie ma wpływ na zmęczenie członków gospodarstwa domowego spowodowane często złymi warunkami pracy

⁹ Ibid., s. 50.

¹⁰ Ibid., s. 51-52.

i zwiększoną ilością czasu spędzanego w pracy w porównaniu do pracowników Europy Zachodniej. Godzenie pracy i życia prywatnego w myśl badań jest łatwiejsze w krajach niemieckojęzycznych i anglosaskich, aczkolwiek można to tłumaczyć relatywnie mniejszym udziałem w zatrudnieniu w tych krajach pracujących par i samotnych matek w porównaniu do krajów nordyckich, krajów Beneluksu i Francji. We Francji współczynnik zatrudnienia matek z małym dzieckiem lub trójką i więcej dzieci jest wyższy niż gdziekolwiek indziej w Europie¹¹. Różnice w aktywności zawodowej kobiet są wynikiem różnych norm kulturowych i społecznych, a także mniejszej dostępności rozwiązań pozwalających na godzenie aktywności zawodowej z życiem rodzinnym.

Z innego badania Europejskiej Fundacji dotyczącego warunków pracy z 2010 r. wynika, że co piąty badany pracownik z UE-27 nie jest usatysfakcjonowany z równowagi między pracą a życiem rodzinnym i osobistym, przy czym na uwagę zasługuje fakt, iż mężczyźni narażeni są na problem związany z równowagą praca-życie w środku swojej kariery (wiek 30-49 lat), zaś kobiety w mniejszym stopniu, ale przez cały czas trwania aktywności zawodowej¹². Można to tłumaczyć tym, iż więcej kobiet niż mężczyzn organizuje swoje życie zawodowe dostosowując go do potrzeb rodziny, m.in. poprzez pracę w niepełnym wymiarze czasu pracy, telepracę, pracę w domu i inne elastyczne formy zatrudnienia.

Z badań nad warunkami pracy wynika, że:

- 30% pracowników UE-27 uznaje godziny pracy za dobrze dopasowane do swoich potrzeb pozazawodowych (obserwuje się tu tendencję spadkową wobec 31% w 2005 r. i 32,6% w 2000 r.). Z najlepiej dopasowanymi godzinami pracy w ocenie pracowników mamy do czynienia w Danii (58% ocenia je jako bardzo dobre, co zdaniem autorki wynika z dobrze funkcjonujących tam zasad modelu flexicurity), Wielkiej Brytanii (48% wskazań) i Norwegii (46% badanych).
- W zdecydowanej większości krajów UE-27 pracownicy nie mają wpływu na godziny pracy, gdyż są one sztywno ustalone przez pracodawców. Sytuacja najgorzej wygląda w Bułgarii (79% wskazań), na Cyprze (76%), w Portugalii (74%), na Litwie (73%), na Malcie i w Hiszpanii (73%), na Łotwie

¹¹ Szerzej w: M. Rękas, Taxation as an instrument of family policy: effects for women's employment, "Transformations in Business & Economics" 2011, Vol. 10, No. 2A (23A); Idem, Ulgi prorodzinne jako element polityki rodzinnej w wybranych krajach Unii Europejskiej, Prace Naukowe nr 245, Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław 2012.

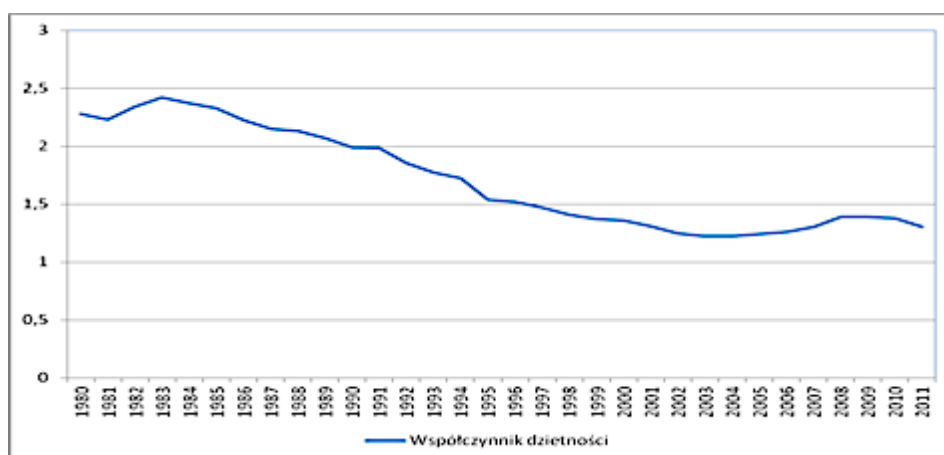
¹² Changes over time – First findings from the fifth European Working Conditions Survey, European Foundation for the Improving of Living and Working Conditions, Dublin 2010, p. 4-5.

- i Węgrzech (72%). Ogółem jedynie 15,8% pracujących w krajach UE-27 może dostosowywać godziny pracy do innych zajęć pozazawodowych. Największą swobodę w ustalaniu czasu pracy mają Grecy (31%), Rumuni (26%), Polacy (25%), Włosi (21%) i Holendrzy (19%).
- Blisko 16% pracowników UE-27 pracuje na rzecz pracy zawodowej podczas swojego czasu wolnego i zdarza się to jeden lub więcej razy w tygodniu, z tym, że częściej wykonują pracę zawodową w domu mężczyźni (17%), a nieco rzadziej kobiety (14%).
 - W krajach UE-15, 64% obywateli uważa, że nie jest trudno wziąć jedną lub dwie godziny wolne podczas godzin pracy, aby móc załatwić sprawy rodzinne. Najłatwiej jest o to w Holandii, Szwecji, Danii i Norwegii, najtrudniej w Niemczech oraz Czechach, Słowacji, Polsce, a także Chorwacji, która stanie się członkiem UE w 2013 r.¹³.

Przytoczone wyniki obu badań wskazują, że trudność w pogodzeniu obowiązków zawodowych z rodzinnymi ma miejsce we wszystkich krajach UE, choć z różnym natężeniem. Głównym problemem, jaki się wyłania, szczególnie z drugiego badania nad warunkami pracy, jest brak w wielu krajach UE powszechności w dostępie do elastycznego czasu pracy i organizacji pracy. Po drugie, brak powszechnej, szeroko dostępnej i dobrej opieki nad małym dzieckiem sprawia, że kobiety stają wobec wyboru dziecko lub praca zawodowa. Dowodem takiego wyboru są wysokie napięcia w pracy odczuwane przez kobiety, spowodowane zobowiązaniami rodzicielskimi. Nie można też pominąć problemów w obszarze uwarunkowań społeczno-kulturowych, w których to na kobiecie ciąży główna odpowiedzialność za prace domowe i opiekę nad dziećmi. Powoduje to, że kobiety częściej niż mężczyźni decydują się na gorzej płatną pracę w niepełnym wymiarze czasu pracy. Istotne staje się więc promowanie zmiany postawy mężczyzn na rzecz większego zaangażowania w sferę obowiązków rodzinnych.

Ciekawych informacji dostarczają badania wykonane przez ośrodek badań Economist Intelligence Unit. W swoich badaniach wyróżnił kraje, w których rynek pracy jest najbardziej otwarty dla kobiet. Na 34 oceniane kraje europejskie pierwsze pięć miejsc zajęły: Szwecja, Belgia, Norwegia, Finlandia i Niemcy. Polska zajęła 26. miejsce. Niestety, sytuacja Polski pokazuje dwie niekorzystne tendencje – wciąż znacznie niższy wskaźnik zatrudnienia kobiet względem mężczyzn (według GUS w 2010 r. 53% dla kobiet i 65,6% dla mężczyzn) oraz niski i spadający wskaźnik dzietności (rys. 1).

¹³ Ibid., s. 8-12.



Rys. 1. Współczynnik dzietności w Polsce w latach 1980-2011

Źródło: Rocznik statystyczny 2011, GUS, Warszawa 2012.

W rankingu CIA World Factbook opublikowanym w sierpniu 2012 r. Polska znalazła się dopiero na 208. miejscu na 228 krajów sklasyfikowanych pod względem dzietności. Statystyczna „Matka Polka” ma dziś 29 lat i jest dzieckiem wyżu demograficznego lat 80. Rośnie również liczba kobiet decydujących się na macierzyństwo dopiero w wieku 30-34 lata¹⁴. Sytuacja ta w porównaniu do lat wcześniejszych znacząco pogarsza prognozy demograficzne na kolejne lata.

W badaniach CBOS jako najistotniejsze przyczyny małej liczby urodzeń zidentyfikowano:

- obawy kobiet przed utratą pracy (62% wskazań),
- złe warunki mieszkaniowe młodych ludzi (58% wskazań),
- brak wspierającej rodziny polityki państwa (42% wskazań),
- trudność z pogodzeniem pracy zawodowej i obowiązków domowych (22% wskazań – poziom zbliżony do badań prowadzonych w innych krajach UE, prezentowanych wyżej)¹⁵.

Inne badania CBOS wskazują, że w Polsce aktywność zawodowa kobiet jest przyczyną ograniczania skłonności do posiadania dzieci i niższej dzietności – 29% wskazań badanych respondentek. W opinii 2/3 badanych, w Polsce rodziłoby się

¹⁴ http://dzieci.pl/sexAid,14881423,title,Polki-nie-chca-rodzic-Polakom,uczucia_artykul.html?smgputicaid=6f148

¹⁵ Godzenie życia zawodowego i rodzinnego w Polsce, red. C. Sadowska-Snarska, WSE Białystok 2011, s. 100-101.

więcej dzieci, gdyby kobiety mogły łatwiej godzić pracę zawodową z wychowywaniem dzieci i miały dostęp do wyspecjalizowanej opieki nad dzieckiem¹⁶.

Analiza badań przeprowadzonych w UE jako całości oraz w Polsce jednoznacznie wskazuje na potrzebę uregulowania działań na rzecz równowagi praca-życie. Problemy demograficzne wymagają szczególnie szerokiego spojrzenia na problem i zbudowania całego spectrum działań na gruncie UE oraz narodowych programów praca-życie. Warto więc wskazać obszary i formy działań pożądane w tego typu programach.

Programy życie-praca – obszary działań w ramach polityki UE

Empirycznie potwierdzono zależność między posiadaniem dzieci a aktywnością zawodową mężczyzn wskazując, że każde kolejne dziecko implikuje zwiększone zaangażowanie ojca-żywiela na rynku pracy i ogranicza jego udział w zadaniach rodzinnych. Natomiast bardziej złożona jest relacja między posiadaniem dziecka a aktywnością zawodową kobiet. Ta zależy bowiem od korzyści z pobytu matki w domu, od kosztów alternatywnych rezygnacji z zatrudnienia (utracone zarobki, deprecjacja kapitału ludzkiego, utracony kapitał emerytalny) oraz od kosztów wynajęcia opiekunki do dziecka lub skorzystania z wyspecjalizowanych placówek opiekuńczych. Badania prowadzone w krajach zachodnich potwierdziły, że w przypadku małego dziecka jest to zależność wyraźnie negatywna, aczkolwiek modyfikuje się ją pod wpływem takich czynników, jak poziom dochodów rodziny (zarobki ojca), wiek dziecka oraz dostęp i koszty zinstytucjonalizowanej opieki nad dzieckiem¹⁷. Wysoki poziom zatrudnienia kobiet i równoległe wysoka dzietność występują w krajach, które wcześniej zaczęły inwestować w programy równoważenia praca-życie. Warto więc w obliczu problemów demograficznych wielu krajów UE wskazać obszary, które sprzyjają tak pozytywnym efektom.

Konflikt praca-życie rodzinne obejmuje relacje między zasadami funkcjonowania miejsca (zakładu) pracy a domem i w tej przestrzeni mieszczą się działania o dwojakim charakterze:

- przystosowanie warunków pracy zarobkowej do cyklu życia rodzinnego, poprzez przede wszystkim różne formy zatrudnienia i przerwy w pracy (urlopy, zwolnienia),

¹⁶ Polityka państwa wobec rodziny oraz dyskryminacja w miejscu pracy kobiet w ciąży i matek małych dzieci. Komunikat z badań CBOS, BS nr 38, Warszawa 2006.

¹⁷ A. Matysiak, D. Vignoli, Fertility and women's employment: a meta-analysis, "European Journal of Population" 2005, No. 24.

- wspieranie adaptacji życia rodzinnego do standardów płatnej pracy i harmonogramów działania instytucji otoczenia, co powinno się koncentrować na przejściu części sfery życia rodziny przez wyspecjalizowane instytucje (placówki usługowe i opiekuńcze)¹⁸.

Taki podział wskazuje na dwa modele kształtowania środowiska przyjaznego rodzinie. Z punktu widzenia przytoczonych badań i czynionych na bieżąco obserwacji trzeba podkreślić, że istotne jest łączenie obu tych modeli, gdyż tylko wtedy będziemy mogli mówić o efektywnym kreowaniu warunków sprzyjających godzeniu życia zawodowego z rodzinnym. Dodatkowo należałoby zapewnić proporcjonalne realizowanie wymienionych modeli, gdyż szeroko realizowany jeden z modeli może pogłębić dyskryminację na rynku pracy albo prowadzić do ograniczenia autonomii rodziny w odniesieniu do wyboru formy opieki nad jej członkami.

Działania na rzecz ograniczenia konfliktu praca-życie rodzinne można także sklasyfikować szerzej wyodrębniając następujące obszary:

- elastyczność warunków pracy, zwłaszcza czasu pracy,
- dostępność i warunki udzielania urlopów i zwolnień od wykonywania pracy,
- opieka nad dziećmi – różnorodność form wsparcia,
- zdrowie i styl życia,
- działania wspierające poprzez politykę socjalną, w tym świadczenia i zasiłki na rzecz rodziny oraz politykę podatkową jako instrument polityki prorodzinnej¹⁹.

Problematyka godzenia pracy z życiem rodzinnym jest stałym punktem programu zatrudnienia w UE. Wprowadzona Europejska Strategia Zatrudnienia pierwotnie była ukierunkowana na zwiększenie elastyczności rynków pracy i debatę nad modelami i zasadami tzw. *flexicurity*. Wraz ze wzrostem liczby gospodarstw domowych, w których dwoje partnerów pracuje, problem równowagi między pracą a życiem rodzinnym przesunął się jednak w hierarchii Europejskiej Strategii Zatrudnienia. Od 2006 r. podkreśla się w niej znaczenie wchodzenia i pozostawania na rynku pracy rodziców oraz wpływ równowagi na większą równość płci²⁰. Kluczowymi komponentami rozwiązań promowanych przez Komisję Europejską stały się więc: ośrodki opieki nad dzieckiem, prawo do urlopu macierzyńskiego i rodzicielskiego oraz elastyczne godziny i warunki pracy.

¹⁸ P. Callister, *Family-friendly, Workplaces: Why Do We Need Them and Who Potentially Benefits?*, "New Zealand Sociology" 1996, No. 11, p. 199-200.

¹⁹ *Godzenie życia...*, op.cit., s. 101.

²⁰ *Ibid.*, s. 178.

Rezolucja Parlamentu UE z 21 lutego 2008 r. postulowała skoordynowanie działań politycznych oraz tworzenie warunków przyjaznych rodzinie we wszystkich państwach członkowskich²¹, niemniej jednak, jak pokazały zaprezentowane wyżej wyniki badań europejskich z 2010 r. (dwa lata po wydanej rezolucji), nadal poziom konfliktu praca-życie w wielu krajach UE jest wysoki. Pozostaje więc mieć nadzieję, że rządy krajów unijnych zintensyfikują działania postulowane przez Komisję Europejską.

Przeгляд efektów działań na rzecz łagodzenia konfliktu praca-życie wskazuje, że w krajach o silnie rozbudowanej polityce wsparcia dla rodziny z dziećmi (tj. Francji czy krajach skandynawskich) osiąga się wysoki poziom zatrudnienia i jednocześnie dzietności²². Kraje, które wypracowały narodowe programy praca-życie, np. w Wielka Brytania i Irlandia, oprócz świadczeń rodzinnych wdrożyły rozbudowaną aktywność firm na rzecz równowagi praca-rodzina oraz zaangażowały władze publiczne w realizację polityki przyjaznej rodzinie i zwiększyły dostępność różnorodnych usług rynkowych, w tym opiekuńczych, realizując oba modelowe obszary polityki praca-życie. Jednocześnie, co warto podkreślić, w krajach tych występują pozytywne zmiany w akceptacji społecznej pracy zawodowej matek.

Podsumowanie

Rynek pracy silnie wpływa na rodzinę i odwrotnie, dlatego sprawą priorytetową staje się łagodzenie konfliktu praca-życie. Analizowane wyniki badań potwierdziły, że proces tworzenia kompleksowych programów działań w sferze równowagi praca-życie na poziomie polityki całej Unii Europejskiej wymaga zintensyfikowania. Nadal bowiem, mimo zaleceń Komisji Europejskiej, poziom konfliktu w wyborze praca-życie dotyka blisko 30% społeczeństwa zamieszkującego kraje UE, a w niektórych krajach "nowej" UE-12 problem ten sygnalizuje nawet połowa społeczeństwa. W obliczu zagrożenia bezpieczeństwa demograficznego dla rynku pracy, ale także systemów emerytalnych i innych sfer gospodarczych istotne jest podjęcie działań mających na celu zbudowanie spójnej polityki UE w badanym obszarze, a następnie wdrożenie programów narodowych

²¹ Większa równowaga między pracą a rodziną: ułatwienie godzenia życia zawodowego, prywatnego i rodzinnego. Komunikat Komisji Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Bruksela 2008.

²² Szerzej zob. M. Rękas, Posiadanie dzieci a udział kobiet w rynku pracy – analiza trendów rynku pracy w XXI wieku, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej. Otoczenie współczesnych przedsiębiorstw – specyfika i zmiany, red. A. Gierczak, J. Wiażewicz, A. Zielińska, Rzeszów 2012, s. 247-256.

praca-życie z uwzględnieniem sytuacji danego kraju i jego specyfiki kulturowej. Należy podkreślić, że doświadczenia państw prowadzących z sukcesem politykę zatrudnienia przyjazną rodzinie (Francja, kraje skandynawskie czy Benelksu) wskazują jednoznacznie, że tylko stosowanie szerokiego spektrum policy-mix pozwala na osiągnięcie pożądanych efektów. Oznacza to, że niezbędne jest równoległe i synergiczne realizowanie działań z zakresu polityki zatrudnieniowej (elastyczność w prawie pracy, z jednoczesnym bezpieczeństwem, co stanowi filary modelu flexicurity), ale także polityki społecznej, w tym rodzinnej i polityki podatkowej (zasady rozliczeń podatkowych, stosowanie ulg podatkowych i odliczeń, kwoty wolne od podatków dla rodziców itp.). Tylko kompleksowe podejście do budowania programów praca-życie daje szansę na stworzenie stabilnych podstaw rozwoju współczesnego społeczeństwa.

THE LIFE AND WORK BALANCE AND THE EU DEMOGRAPHIC PROBLEMS

Summary

Family life may become a hindrance to a career, most frequently so for women, and intense professional development is usually in a clear collision with our private life and family obligations. The demographic crisis in many EU countries enforces the development of both EU-wide proactive measures to improve the possibilities for life-work balancing and the national action plans to alleviate the career-family conflict.

The article presents and evaluates the results of EU research on the perception of life-work balancing possibilities and concludes with pointing out the areas that should get accounted for in the European employment policies.

Patrycja Zwiech

Uniwersytet Szczeciński

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE W PAŃSTWACH EUROPEJSKICH – – ANALIZA PRZY WYKORZYSTANIU WSPÓŁCZYNNIKA GINIEGO

Wprowadzenie

Równość i nierówność to kluczowe zagadnienia nowożytnej ekonomii. Równość ocenia się porównując wybraną charakterystykę jednego podmiotu z analogiczną charakterystyką innego podmiotu. Pomiar i ocena nierówności są więc uzależnione od wyboru zmiennej, której używa się do porównań. Równości w jednej przestrzeni towarzyszą nierówności w innej. Równość można więc oceniać za pomocą wielu zmiennych¹. Nierówność ekonomiczna warunkuje poziom życia i warunki życia. Najczęściej pod pojęciem „nierówności ekonomicznych” rozumie się nierówności w rozkładzie dochodów, wydatków i płac. Nierówności dochodowe odnoszą się bezpośrednio do nierówności w rozkładzie dochodów (z reguły gospodarstw domowych).

Celem niniejszego opracowania jest ocena nierówności rozkładu dochodów gospodarstw domowych w państwach europejskich przy wykorzystaniu współczynnika Giniego. Do celu głównego zostały przyporządkowane następujące problemy badawcze:

1. Analiza wysokości współczynnika Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi w państwach europejskich.
2. Analiza wysokości współczynnika Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych w państwach europejskich.
3. Analiza wpływu opodatkowania i transferów socjalnych na nierówności dochodowe w poszczególnych państwach europejskich.

¹ A. Sen, Nierówności. Dalsze rozważania, Znak, Kraków 2000, s. 15.

Uzasadnienie istnienia zasadności nierówności dochodowych w teorii ekonomii

Dotychczas niewielu autorów przekonywało, że sprawiedliwość wymaga całkowitej równości przychodu i własności. Większość natomiast zauważa konieczność istnienia nierówności ekonomicznych, w tym dochodowych². Podstawowe pytanie dotyczące nierówności sprowadza się więc nie do tego, czy nierówności ekonomiczne (dochodowe) powinny istnieć, ale raczej do tego, w jakim stopniu możemy je tolerować.

W zależności od przyjętych założeń ideologicznych, nierówności ekonomiczne, w tym także dochodowe, uznaje się albo za fenomen funkcjonalny wobec systemu społecznego, albo za niepożądany problem, z którym państwo powinno walczyć. Podstaw tych dwóch podejść można szukać w ramach trzech głównych nurtów³ odnoszących się do gospodarki rynkowej, a mianowicie:

- Ideologii elitarystycznych – zawsze istnieją takie grupy społeczne, które niejako z natury są „lepsze” i takie, które są „gorsze”. Zajmowanie wyższych pozycji w społeczeństwie przez grupy „lepsze” jest naturalne. Nierówności ekonomiczne są wartością samą w sobie, koniecznym warunkiem rozwoju kultury i cywilizacji).
- Ideologii merytokratycznej – nierówności będące wynikiem zasług rozumianych w kategoriach korzyści są usprawiedliwione, nierówności ekonomiczne stanowią rodzaj „wynagrodzenia” za wysiłek jednostki i jej społeczną przydatność. Model ten podkreśla wagę „równości szans”, „równości możliwości” i jednocześnie legitymizuje brak „równości wyników”, tj. równości przychodów lub bogactwa.
- Ideologii egalitarnych – równość rozumiana jako „równy wynik”, czyli równy udział w dobrach i świadczeniach jest najważniejszy. Wyrównywanie szans nie zapobiega nierównościom warunków życia. Istnieje konieczność sprzeciwiania się nierównościom i żądania identycznych warunków dla wszystkich.

Jednym ze sposobów na obniżenie poziomu nierówności dochodowych w poszczególnych krajach jest redystrybucja dochodów, czyli przesunięcie do-

² R. Dworki, *Sovereign virtue revisited*, „Ethics” 2002, No. 113, p. 89; J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1994, s. 414; D. Checchi, V. Peragine, *Inequality of Opportunity in Italy*, „Journal of Economic Inequality” 2010, No. 8; F. Piontek, B. Piontek, *Aksjologia, niezrealizowane wartości i paradygmaty a kształtowanie nierówności społecznych i ładu strukturalnego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2010, nr 17, s. 12-15; A. Sen, *op. cit.*

³ H. Domański, *Struktura społeczna*, Scholar, Warszawa 2007, s. 27-30.

chodów z jednych grup społecznych na inne lub z (z reguły bogatszych) jednostek na inne. W celu przesunięcia dochodów wykorzystuje się opodatkowanie i transfery socjalne.

Metodologia badania

W literaturze odnoszącej się do nierówności dochodowych stosuje się różne wskaźniki służące do zobrazowania zróżnicowania dochodów. Potrzeba liczenia miar nierówności dochodów jest nieunikniona. Miary te ukazują, jak polityka redystrybucji zabezpiecza interesy najuboższej warstwy społeczeństwa. W tym zakresie istnieje wiele różnych miar i rozwiązań, żadna jednak nie jest idealna. Wybór miary jest uzależniony od celu badania. Ważnymi miarami opisu nierówności dochodów są miary zmienności (w tym odchylenie standardowe lub połowa współczynnika zmienności), wariancja logarytmu dochodów, współczynnik Giniego, miara nierówności Schutza, miary nierówności Eleto i Frigyesa, współczynnik Thiela. W niniejszym opracowaniu skupiono się na współczynniku Giniego. Współczynnik ten jest poprawną i powszechnie stosowaną miarą nierówności, ponieważ spełnia wszystkie postulowane w tym zakresie aksjomaty⁴. Aby móc ocenić, czy poziom nierówności określony za pomocą tej miary dla danego kraju jest niski, średni czy wysoki należy zastosować skalę relatywną, czyli porównać daną wysokość współczynnika dla różnych krajów lub odnieść ją dla danego kraju do wartości z przeszłości⁵.

Współczynnik Giniego oznacza relacje połowy średniej bezwzględnej różnicy między dochodami pary losowo wybranych jednostek do średniego dochodu. W odniesieniu do dochodów możemy go rozpatrywać w dwóch ujęciach – przed oraz po opodatkowaniu i transferach socjalnych.

Współczynnik Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi GC_B przyjmuje wartości z przedziału $[0,1]$, choć w rzeczywistości gospodarczej zazwyczaj kształtuje się w granicach od 0,2 do 0,6. Wartość zbliżona do 0 obrazuje równomierny (egalitarny) rozkład dochodów, a wartość zbliżona do 1 nierównomierny. Wzrost wartości współczynnika wskazuje więc na zwiększanie nierówności dochodowych.

⁴ A.B. Atkinson, *The Economics of Inequality*, Clarendon Press, Oxford 1983, s. 46-59.

⁵ A. Kurowska, *Dynamika nierówności dochodowych w Polsce na tle innych krajów – najważniejsze wnioski z badań i statystyk*, Analizy Instytutu Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego 2011, nr 2, s. 2.

Współczynnik Giniego po podatkach i transferach GC_A podobnie przyjmuje wartości z przedziału $[0,1]$, z reguły dla danego kraju jest niższy od GC_B .

Dla zobrazowania wpływu podatków i transferów socjalnych na zróżnicowanie nierówności dochodowych w poszczególnych państwach wykorzystano dodatkowo następujące wskaźniki oparte na współczynnikach Giniego:

- wskaźnik zróżnicowania współczynników Giniego (przed i po opodatkowaniu) Z_{GC} ,
- wskaźnik relacji współczynników Giniego R_{GC} .

Wskaźnik zróżnicowania współczynników Giniego przedstawia różnice w wysokości współczynników Giniego przed i po opodatkowaniu i transferach socjalnych. Wskaźnik ten można zapisać wzorem:

$$Z_{GC} = GC_B - GC_A$$

gdzie:

Z_{GC} – wskaźnik zróżnicowania współczynników Giniego przed i po opodatkowaniu i transferach socjalnych,

GC_B – współczynnik Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi,

GC_A – współczynnik Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych.

Wskaźnik ten, o jaką wartość GC_B został obniżony na skutek opodatkowania i transferów socjalnych. Z_{GC} może przyjmować wartości od 0 do 1. W przypadku, gdy Z_{GC} jest zbliżony do 0 mamy do czynienia z sytuacją, gdy opodatkowanie i transfery socjalne nie obniżają współczynnika Giniego, a więc nie zmniejszają nierówności dochodowych (w praktyce gospodarczej opodatkowanie i transfery socjalne są zerowe lub minimalne), a gdy do 1, to redukują nierówności dochodowe do 0.

Wskaźnik relacji współczynników Giniego R_{GC} (przed i po opodatkowaniu i transferach socjalnych) można zdefiniować jako procentową różnicę między współczynnikiem Giniego przed opodatkowaniem i współczynnikiem Giniego po opodatkowaniu. Można go przedstawić za pomocą wzoru:

$$R_{GC} = (GC_B - GC_A) / GC_B \times 100$$

gdzie:

R_{GC} – wskaźnik relacji współczynników Giniego przed i po opodatkowaniu i transferach socjalnych,

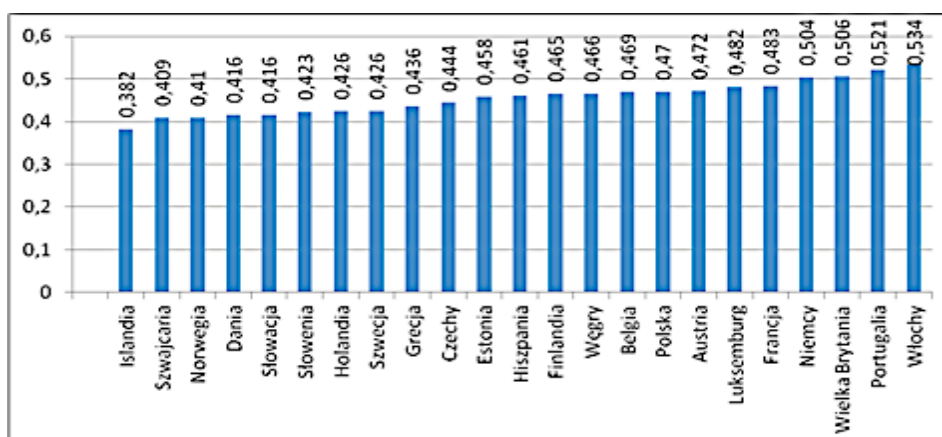
GC_B – współczynnik Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi,

GC_A – współczynnik Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych.

Wskaźnik R_{GC} ukazuje o ile procent GC_B został obniżony na skutek opodatkowania i transferów socjalnych. R_{GC} może przyjmować wartości od 0% do 100%. W przypadku, gdy R_{GC} jest zbliżony do 0% mamy do czynienia z sytuacją, gdy opodatkowanie i transfery socjalne nie obniżają współczynnika Giniego, a więc nie zmniejszają nierówności dochodowych, a gdy do 100%, to całkowicie redukują nierówności dochodowe. W badaniu zastosowano dane empiryczne z bazy OECD (stan na 13 września 2012 r.).

Analiza wysokości współczynnika Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi w państwach europejskich

Na rys. 1 przedstawiono poziom nierówności dochodowych przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi zobrazowany za pomocą współczynnika Giniego w państwach europejskich pod koniec pierwszej dekady obecnego wieku.



Rys. 1. Współczynnik Giniego dla całej populacji przed podatkami i transferami pod koniec pierwszej dekady XXI w. w wybranych państwach europejskich

Źródło: OECD.

Współczynnik Giniego dla całej populacji przed podatkami i transferami pod koniec pierwszej dekady obecnego wieku kształtował się w państwach europejskich na poziomie od 0,382 w Islandii do 0,534 we Włoszech. Oznacza to, że nierówności dochodowe we Włoszech były o 40% (o 0,152) większe niż w Islandii. Niskie współczynniki odnotowano także w Szwajcarii, Norwegii,

Danii, Słowacji i w Słowenii. Najwyższe natomiast, przekraczające 0,5 oprócz Włoch także w Portugalii, Wielkiej Brytanii i Niemczech.

Nierówności dochodowe można także rozpatrywać dla poszczególnych państw europejskich w ujęciu czasowym. W tab. 1 przedstawiono zmiany współczynnika Giniego w poszczególnych krajach dla całej populacji przed podatkami i transferami socjalnymi w latach 1990-2010.

Tabela 1

Zmiany współczynnika Giniego dla całej populacji przed podatkami i transferami socjalnymi w latach 1990-2010.

Kraj	Lata						
	1990/1995	1995/2000	2000/2005	2005/2010	1990/2000	2000/2010	1990/2010
Islandia				0,017			
Szwajcaria							
Norwegia		0,022	0,021	-0,037		-0,016	
Dania	0,021	-0,002	0,002	-0,001	0,019	0,001	0,02
Słowacja				-0,042			
Słowenia				-0,029			
Holandia	0,01	-0,06	0,002	0	-0,05	0,002	-0,048
Szwecja	0,03	0,008	-0,014	-0,006	0,038	-0,02	0,018
Grecja		0,02	-0,012	-0,018		-0,03	
Czechy		0,03	0,002	-0,03		-0,028	
Estonia				-0,046			
Hiszpania							
Finlandia		-0,001	0,005	-0,018	0,478	-0,013	
Węgry	0,044	-0,033	0,034	-0,031	0,011	0,003	0,014
Belgia		-0,008	0,03	-0,025		0,005	
Polska				-0,072			
Austria				0,039			
Luksemburg		-0,006	0,033	0,028		0,061	
Francja		0,017	-0,005	-0,002		-0,007	
Niemcy	0,03	0,012	0,028	0,005	0,042	0,033	0,075
Wielka Brytania	0,014	0,059	-0,012	0,006	0,073	-0,006	0,067
Portugalia	0,054	-0,011	0,063	-0,021	0,043	0,042	0,085
Włochy	0,071	0,008	0,041	-0,023	0,079	0,018	0,097

Puste pole oznacza brak możliwości dokonania obliczeń.

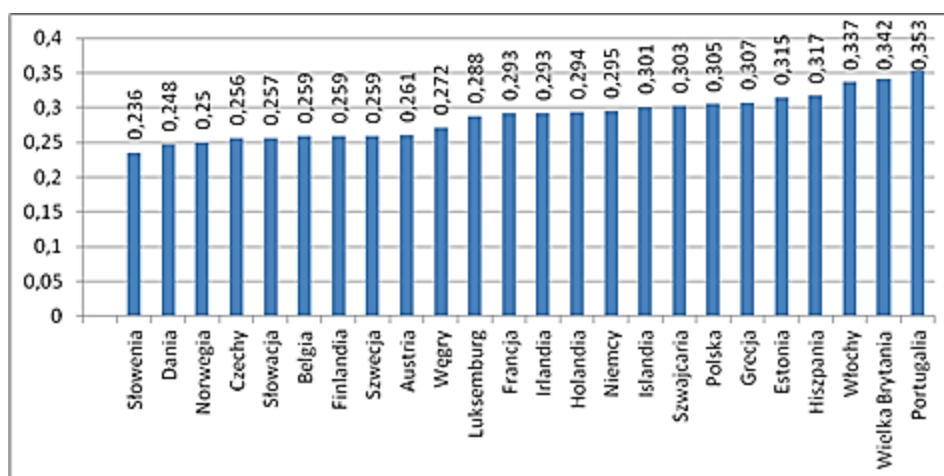
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Na podstawie powyższych danych (lub raczej z powodu braku danych) nie można dokonać porównań zmian w czasie pomiędzy poszczególnymi krajami. Można jednakże analizować zmiany współczynnika Giniego w czasie dla wybranych państw (dla których dostępne są dane dla określonych lat). I tak w ujęciu lat 1990-2010 zarysowuje się trend wzrostu zróżnicowania dochodów. W Danii, Szwecji, na Węgrzech, w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Włoszech i Portugalii poziom zróżnicowania dochodów w tym okresie wzrósł, zmalał jedynie w Holandii. W największym stopniu wzrósł we Włoszech (współczynnik Giniego wzrósł o 0,097), Portugalii (o 0,085) i Niemczech (o 0,075).

Rozpatrując kolejne okresy pięcioletnie można zauważyć, że współczynnik Giniego rósł znacznie do 2005 r., a potem zaczął maleć w większości analizowanych państw. W przypadku lat 1995/2000 w 8 państwach poziom współczynnika Giniego wzrósł, a zmalał w 7. W latach 2000/2005 wzrósł w 11 państwach, a zmalał w 4, a w 2005/2010 wzrósł w 5, a zmalał w 15. Niemcy są jedynym państwem (wśród tych, dla których dostępne są dane od 1990 r.), w którym współczynnik Giniego dla dochodów przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi rósł we wszystkich badanych okresach pięcioletnich.

Analiza wysokości współczynnika Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych w państwach europejskich

Współczynnik Giniego diametralnie ulega zmianie po uwzględnieniu opodatkowania i transferów socjalnych. Na rys. 2 przedstawiono wysokość współczynnika Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych w państwach europejskich pod koniec pierwszej dekady obecnego wieku.



Rys. 2. Współczynnik Giniego dla całej populacji po podatkach i transferach pod koniec pierwszej dekady XXI w. w wybranych państwach europejskich

Źródło: OECD.

W tym przypadku najniższy poziom wynosi 0,236 w Słowenii, a najwyższy w Portugalii 0,353. Oznacza to, że nierówności dochodowe po uwzględnieniu opodatkowania i transferów socjalnych w Portugalii były o 49% (o 0,117) większe niż w Słowenii. Niskie współczynniki Giniego odnotowano także w Danii, Norwegii, Czechach i Słowacji, wysokie oprócz Portugalii także w Wielkiej Brytanii, Włoszech, Hiszpanii i Estonii.

Nierówności dochodowe można także rozpatrywać dla poszczególnych państw europejskich w ujęciu czasowym. W tab. 2 przedstawiono zmiany współczynnika Giniego dla całej populacji po opodatkowaniu i transferach socjalnych w latach 1990-2010.

Tabela 2

Zmiany współczynnika Giniego w poszczególnych państwach dla całej populacji po opodatkowaniu i transferach socjalnych w latach 1990–2010

Kraj	Lata						
	1990/1995	1995/2000	2000/2005	2005/2010	1990/2000	2000/2010	1990/2010
Słowenia				-0,01			
Dania	-0,011	0,011	0,006	0,016	0	0,022	0,022
Norwegia		0,018	0,015	-0,026		-0,011	
Czechy	0,025	0,003	0,008	-0,012	0,028	-0,004	0,024
Słowacja				-0,011			

cd. tabeli 2

Belgia		0,002	-0,018	-0,012		-0,03	
Finlandia		0,029	0,007	0,005		0,012	
Szwecja	0,002	0,032	-0,009	0,025	0,034	0,016	0,05
Austria		0,014	0,013	-0,004		0,009	
Węgry	0,021	-0,001	-0,002	-0,019	0,02	-0,021	-0,001
Luksemburg		0,002	-0,003	0,03		0,027	
Francja	-0,013	0,01	0,001	0,005	-0,003	0,006	0,003
Irlandia		-0,02	0,01	-0,021		-0,011	
Holandia	0,005	-0,005	-0,008	0,01	0	0,002	0,002
Niemcy	0,01	-0,002	0,021	0,01	0,008	0,031	0,039
Islandia				0,044			
Szwajcaria			-0,003	0,027		0,024	
Polska			0,033	-0,044		-0,011	
Grecja		0,009	-0,024	-0,014		-0,038	
Estonia				-0,034			
Hiszpania	0,006	-0,001	-0,023	-0,002	0,005	-0,025	-0,02
Włochy	0,051	-0,005	0,009	-0,015	0,046	-0,006	0,04
Wielka Brytania	-0,018	0,016	-0,021	0,011	-0,002	-0,01	-0,012
Portugalia	0,03	-0,003	0,029	-0,032	0,027	-0,003	0,024

Puste pole oznacza brak możliwości dokonania obliczeń.

Źródło: Ibid.

Na podstawie powyższych danych nie można dokonać porównań zmian w czasie pomiędzy poszczególnymi krajami. Można jednak, podobnie jak w przypadku współczynnika Giniego dla dochodów przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi, analizować zmiany współczynnika Giniego w czasie tylko dla wybranych państw. I tak w ujęciu lat 1990-2010 zarysowuje się trend wzrostu zróżnicowania dochodów. W Danii, Czechach, Szwecji, Francji, Holandii, Niemczech, Włoszech, Portugalii poziom zróżnicowania dochodów w tym okresie wzrósł, zmalał jedynie nieznacznie na Węgrzech, w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii. W największym stopniu wzrósł w Szwecji, Niemczech i we Włoszech.

W przypadku lat 1995/2000 w 11 państwach poziom współczynnika Giniego wzrósł, a zmalał w 7. W latach 2000/2005 wzrósł w 11 państwach, a zmalał w 9, w latach 2005/2010 wzrósł w 10, a zmalał w 14. Analizując zmiany wysokości współczynnika Giniego dla dochodów po opodatkowaniu i transferach socjalnych dla kolejnych pięcioletek można zauważyć, że w Danii, Szwecji, Francji, Wielkiej Brytanii współczynniki Giniego wzrosły w okresie 2000/2005 w porównaniu do

1995/2000. W kolejnym okresie wrosły już w Danii, Norwegii, Czechach, Finlandii, Austrii, Francji, Irlandii, Niemczech, Włoszech i Wielkiej Brytanii.

Analiza wpływu opodatkowania i transferów socjalnych na nierówności dochodowe w poszczególnych państwach europejskich – redukcja współczynnika Giniego

Dla zobrazowania wpływu podatków i transferów socjalnych na zróżnicowanie nierówności dochodowych w poszczególnych państwach wykorzystano wskaźnik zróżnicowania współczynników Giniego Z_{GC} . W tab. 3 przedstawiono wartości tego wskaźnika dla poszczególnych państw.

Tabela 3

Wskaźnik zróżnicowania współczynników Giniego ZGC dla całej populacji w latach 1990-2010 w wybranych państwach europejskich

Kraj	Lata				
	1990	1995	2000	2005	2010
Islandia				0,108	0,081
Szwajcaria					0,106
Grecja		0,11	0,121	0,133	0,129
Holandia	0,182	0,187	0,132	0,142	0,132
Estonia				0,155	0,143
Hiszpania					0,144
Słowacja				0,19	0,159
Norwegia		0,161	0,165	0,171	0,16
Wielka Brytania	0,085	0,117	0,16	0,169	0,164
Polska				0,193	0,165
Szwecja	0,199	0,227	0,203	0,198	0,167
Dania	0,17	0,202	0,189	0,185	0,168
Portugalia	0,107	0,131	0,123	0,157	0,168
Słowenia				0,206	0,187
Czechy		0,185	0,212	0,206	0,188
Francja		0,196	0,203	0,197	0,19
Luksemburg		0,168	0,16	0,196	0,194
Węgry	0,179	0,202	0,17	0,206	0,194
Włochy	0,14	0,16	0,173	0,205	0,197

cd. tabeli 3

Finlandia		0,261	0,231	0,229	0,206
Niemcy	0,173	0,193	0,207	0,214	0,209
Belgia		0,185	0,175	0,223	0,21
Austria				0,168	0,211
Irlandia					

Puste pole oznacza brak możliwości dokonania obliczeń.

Źródło: Ibid.

Rozpatrując współczynniki Giniego dla całej populacji przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi i po w ujęciu relatywnym, czyli w ujęciu między poszczególnymi krajami, można stwierdzić, że w największym stopniu zostały zredukowane poprzez opodatkowanie i transfery socjalne w końcu pierwszej dekady XXI w. w Austrii (o 0,211), Belgii (o 0,21), Niemczech (o 0,209) i Finlandii (o 0,206). W najmniejszym stopniu podatki i transfery obniżały współczynnik Giniego w Islandii (o 0,081), Szwajcarii (o 0,106), Grecji (o 0,129) i Holandii (o 0,132).

Różnica we współczynnikach Giniego wyrażona współczynnikiem Z_{GC} nie obrazuje jednak całości sytuacji. Lepszym wskaźnikiem do zobrazowania wpływu opodatkowania i transferów socjalnych na poziom nierówności jest wskaźnik relacji współczynników Giniego R_{GC} . W tab. 4 zobrazowano wysokości tego wskaźnika w poszczególnych krajach europejskich.

Tabela 4

Wskaźnik relacji współczynników Giniego R_{GC} w latach 1990-2010 (w %)

Kraj	Lata				
	1990	1995	2000	2005	2010
Islandia				29,59	21,2
Szwajcaria					25,92
Grecja		24,66	25,97	29,3	29,59
Holandia	38,4	38,64	31,13	33,33	30,99
Estonia				30,75	31,22
Hiszpania					31,24
Portugalia	24,54	26,73	25,68	28,97	32,25
Wielka Brytania	19,36	25,83	31,25	33,8	32,41
Polska				35,61	35,11
Włochy	32,04	31,5	33,53	36,8	36,89
Słowacja				41,48	38,22
Norwegia		39,85	38,73	38,26	39,02

cd. tabeli 4

Szwecja	48,77	51,83	45,52	45,83	39,2
Francja		41,44	41,43	40,62	39,34
Luksemburg		39,34	38	43,17	40,25
Dania	42,93	48,44	45,54	44,36	40,38
Niemcy	40,33	42,05	43,95	42,89	41,47
Węgry	39,6	40,73	36,72	41,45	41,63
Czechy		41,86	44,92	43,46	42,34
Słowenia				45,58	44,21
Finlandia		54,49	48,33	47,41	44,3
Austria				38,8	44,7
Belgia		39,19	37,72	45,14	44,78
Irlandia					

Puste pole oznacza brak możliwości dokonania obliczeń.

Źródło: Ibid.

W tym ujęciu w największym stopniu współczynnik Giniego, bo aż o 44,78% został obniżony w Belgii, Austrii (o 44,7%), Finlandii (o 44,3%) i Słowenii (o 44,21%). W najmniejszym stopniu w Islandii (o 21,2%), Szwajcarii (o 25,92%), Grecji (o 29,59%) i Holandii (o 30,99%).

Zakończenie

Aby ocenić nierówności rozkładu dochodów gospodarstw domowych w państwach europejskich przy wykorzystaniu współczynnika Giniego zrealizowano trzy zadania badawcze.

Wnioski, jakie wypływają z pierwszego zadania, tzn. analizy wysokości współczynnika Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi w państwach europejskich wskazują, że poziom nierówności dochodowych wśród wybranych państw europejskich jest najwyższy we Włoszech, Portugalii, Wielkiej Brytanii i Niemczech, a najniższy w Islandii, Szwajcarii i Norwegii.

Realizacja drugiego zadania badawczego, tj. analizy wysokości współczynnika Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych w państwach europejskich wskazuje, że poziom nierówności po redystrybucji dochodów jest najwyższy w Portugalii, Wielkiej Brytanii, Włoszech i Hiszpanii, a najniższy w Słowenii, Danii, Norwegii, Czechach i Słowacji.

Realizacja trzeciego zadania badawczego, tj. analizy wpływu opodatkowania i transferów socjalnych na nierówności dochodowe w poszczególnych państwach

europejskich ukazuje, że opodatkowanie i transfery socjalne w największym stopniu redukują nierówności dochodowe w ujęciu wartości bezwzględnych w Austrii, Belgii, Niemczech i Finlandii, a w ujęciu wartości względnych w Belgii, Austrii, Finlandii i Słowenii. Opodatkowanie i transfery socjalne w najmniejszym stopniu redukują nierówności dochodowe zarówno w ujęciu wartości bezwzględnych, jak i wartości względnych w Islandii, Szwajcarii, Grecji i Holandii.

Redystrybucja dochodów, czyli przesunięcie dochodów z jednych grup społecznych (lub jednostek) na inne, w badanych krajach w różnym stopniu redukuje nierówności społeczne. Przyczyn tego szuka się przede wszystkim w różnych rozwiązaniach systemu podatkowego i systemu pomocy społecznej funkcjonujących w poszczególnych państwach, a wypływających z doktryn: elitarystycznej, merytokratycznej lub egalitarnej. Na konsekwencje nierówności dochodowych wskazują argumenty zwolenników i przeciwników eliminacji tych nierówności. Argumenty za eliminacją nierówności koncentrują się na stwierdzeniach, że równość może być uznawana za podstawę dobrobytu albo za najwyższą wartość lub za podstawę innych (nieekonomicznych) wartości. Argumenty przeciwko równości ekonomicznej sprowadzają się do stwierdzenia, że równość stoi w konflikcie z wydajnością i powoduje zjawisko równania w dół.

INCOME INEQUALITY IN SELECTED EUROPEAN STATES – THE ANALYSIS BASED ON GINI COEFFICIENT

Summary

This article evaluates the discrepancies in the distribution of household income in selected European States. The article focuses on the analysis of Gini coefficient before and after taxation and social transfers in selected European States as well as it analyses the impact of taxation and social transfers on discrepancies in household income in selected States. The results show that with regard to absolute values discrepancies in household income are largely reduced by taxation and social transfers in Austria, Belgium, Germany and Finland, as to relative values: in Belgium, Austria, Finland and Slovenia while they are the least reduced, with regard to both absolute and relative values, in Iceland, Switzerland, Greece and the Netherland.

Małgorzata Gawrycka

Anna Szymczak

Politechnika Gdańska

ZMIANY UDZIAŁU PRACY W DOCHODZIE NARODOWYM A NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE NA PRZYKŁADZIE PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ

Wprowadzenie

Otwarcie polskiej gospodarki przyczyniło się do jej wejścia na orbitę międzynarodowej wymiany. Dokonująca się liberalizacja handlu, rynków pieniężnych i kapitałowych, umiędzynarodowienie produkcji oraz szybkie i szerokie wykorzystanie technologii stanowiące siłę napędową globalizacji¹, włączyły transformującą się gospodarkę polską w proces globalizacji. Globalizacja określa rozprzestrzenianie się charakterystycznych trendów światowej ekonomii, polityki, życia społecznego i kultury na całym świecie, niezależnie od stopnia zaawansowania cywilizacyjnego czy położenia geograficznego. Powoduje pozytywne oraz negatywne skutki w wymienionych sferach. W obszarze ekonomicznym, będącym przedmiotem niniejszego opracowania, z jednej strony stwarza możliwość szybkiego wzrostu produkcji, dobrobytu społecznego i poprawy warunków życia ludności, zwiększa dostęp do zróżnicowanych dóbr konsumpcyjnych, nowych technologii, metod zarządzania i wiedzy oraz do sprawdzonych w innych miejscach systemów instytucji. W gospodarkach transformowanych wspiera rozwój rynku, stymuluje konkurencję, rozwija sektor prywatny. W wyniku globalizacji przenikają nowe modele zachowań, pracy i zarządzania, wspierana jest innowacyjność, efektywność i przedsiębiorczość². Z drugiej strony globalizacja stwarza napięcia i dylematy. Wynikiem tego procesu są zakłócenia w funkcjonowaniu gospodarek

¹ J. Kleer, B. Liberka, A. Kuklińska, J. Stacewicz, L. Zacher, A. Karpiński, Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1998, s. 40-44.

² Syn Ukrainy. Współczesne dylematy globalizacji, red. S. Złupka, Narodowy Uniwersytet Lwowski im. Iwana Franko, Lwów 2006, s. 292-315.

narodowych, czego efektem są pojawiające się kryzysy gospodarcze, rozprzestrzeniające się w różnych częściach świata. Często obserwowany jest rozwój, który nie spełnia oczekiwań społecznych, lecz międzynarodowych koncernów. W wyniku globalizacji następuje przyspieszenie procesu fuzji wielkich koncernów oraz koncentracji kapitału na niespotykaną skalę³. W związku z tym można się zgodzić z opinią J. Żyżyńskiego⁴, że globalizację należy rozumieć jako proces internacjonalizacji własności, reguł, procesów i zasad prowadzący do podporządkowania gospodarek poszczególnych krajów interesom ponadnarodowych instytucji, koncernów i grup kapitałowych. Proces globalizacji ma także wpływ na życie przeciętnego człowieka, niezależnie od poziomu rozwoju gospodarczego kraju, z którego pochodzi. Pozycja człowieka oraz jego subiektywna ocena zależą od jego partycypacji w podziale wytworzonego dochodu. Tym samym problem udziału pracy w dochodzie narodowym stał się interesującym problemem badawczym ostatniej dekady.

Celem niniejszego opracowania jest zbadanie wpływu zmian udziału pracy w dochodzie narodowym na stopień nierówności rozkładu dochodu w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 1993-2011. Opracowanie obejmuje przegląd literatury poświęconej zagadnieniom udziału pracy w dochodzie narodowym, z uwzględnieniem ważnego procesu, jakim jest globalizacja. W badaniach wykorzystano wtórne dane statystyczne z dostępnych baz danych OECD, World Bank. Zastosowano metodę indukcji i elementy statystyki opisowej.

Udział pracy i współczynnik Giniego – wybrane problemy

Obserwowany w latach 90. XX w. spadek udziału pracy w dochodzie narodowym, zmniejszający znaczenie pracy, jest w literaturze światowej wyjaśniany m.in. procesami globalizacji⁵. Badacze wskazują różne determinanty tego zjawiska, do których zalicza się np. otwartość finansową gospodarki umożliwiającą przepływ kapitału pomiędzy poszczególnymi krajami, w wyniku której obserwowany jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zwracają oni

³ W. Breński, A. Oleksiuk, *Strategiczne szanse polskiej gospodarki w kontekście globalizacji*, Difin, Warszawa 2008, s. 39.

⁴ J. Żyżyński, *Globalizacja – iluzje, nadzieje, obawy i szanse*, „*Ekonomista*” 2004, nr 1, s. 15.

⁵ A.E. Harrison, *Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence*. University of California at Berkeley and NBER, Berkeley 2000, p. 1-2; K. Lee, A. Jayadev, *The Effects of Capital Account Liberalization on Growth and the Labor Share of Income: Reviewing and Extending the Cross-Country Evidence*, in: *Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries*, ed. G. Esptein, Cheltenham Edward Elgar 2005.

uwagę na wzrost znaczenia kapitału względem pracy. Należy podkreślić, że otwartość finansowa kraju obniża udział pracy zarówno w krajach charakteryzujących się wysokim poziomem rozwoju, jak i w krajach rozwijających się⁶. Badacze problemu ważną rolę przypisują również sile przetargowej pracy związanej z nasilającymi się procesami globalizacyjnymi. Mechanizm tego zjawiska można wyjaśnić racjonalnością zachowań wielonarodowych koncernów, które dążąc do wzrostu efektywności funkcjonowania i maksymalizacji rentowności kapitału pozyskują najtańsze czynniki produkcji, w tym przede wszystkim pracowników (niewykwalifikowanych i wykwalifikowanych)⁷ w różnych krajach.

W literaturze można się spotkać ze stwierdzeniem, że otwarcie gospodarki zmniejsza siłę przetargową związków zawodowych względem pracodawców. Wynika to ze zmiany wielkości rynku oraz jego struktury, zmiany elastyczności popytu na pracę oraz rozwoju outsourcingu międzynarodowego. Z przedstawianych wyników badań nie można jednoznacznie określić skutków tego zjawiska dla zatrudnienia. Zależy ono m.in. od polityki związków zawodowych związanej z utrzymaniem zatrudnienia bądź poziomu płac⁸.

Malejący udział pracy wyjaśnia się również powolnym wzrostem płac i niską elastycznością zatrudnienia. Jest to zgodne z koncepcją bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego, z której wynika, że nie każdy wzrost gospodarczy przyczyni się do zwiększenia poziomu zatrudnienia⁹. Powodem tego zjawiska jest wzrost produktywności zatrudnienia wynikający z zaangażowania nowoczesnych technologii w procesie produkcji. Realizująca się substytucja pracy kapitałem powoduje spadek udziału dochodu z pracy i tym samym przyczynia się do wzrostu nierówności społecznych, co zaprzecza sprawiedliwemu podziałowi dochodu narodowego. Według M.J. Slaughter, otwarcie gospodarki zwiększające dostępność czynników wytwórczych i cenową elastyczność popytu na rynku dóbr przyczynia się do zwiększenia cenowej elastyczności popytu na pracę¹⁰. Elastyczność ta w poszczególnych gałęziach zależy od efektu podażowego i efektu substytucyjnego. Pierwszy efekt oznacza, że w sytuacji wzrostu płac, praca jest zastępowana relatywnie tańszymi czynnikami produkcji. Drugi, że wzrost poziomu płac powoduje spadek zapotrzebowania na pracę ze względu na

⁶ K. Lee, A. Jayadev, op. cit.

⁷ J. Żyżyński, op. cit., s. 17.

⁸ K. Bartosik, Handel zagraniczny a zatrudnienie (ujęcie teoretyczne), „*Ekonomista*” 2005, nr 2, s. 200.

⁹ E. Kwiatkowski, S. Roszkowska, T. Tokarski, Granice wzrostu bezzatrudnieniowego w Europie i krajach WNP, „*Ekonomista*” 2004, nr 1.

¹⁰ M.J. Slaughter, International Trade and Labour-demand Elasticities, “*Journal of International Economics*” 2001, Vol. 54, No 1.

wzrost kosztów produkcji i spadek popytu na dobra wytwarzane w wyniku zaangażowania czynnika pracy.

Na krajowych rynkach pracy globalizacji życia gospodarczego towarzyszyły takie zjawiska, jak bezrobocie, zmiany w strukturze zatrudnienia w przekroju gałęziowym i kwalifikacyjnym, pogłębienie się rozpiętości płacowych między pracownikami niewykwalifikowanymi i wykwalifikowanymi, powiększanie się sfery „ubogich pracujących”¹¹ Dokonujące się przemiany w rozkładzie dochodów odzwierciedla współczynnik Giniego wykorzystywany do opisu tzw. stopnia nierówności rozkładu. Jest on miarą stopnia zróżnicowania dochodów i innych zmiennych w gospodarkach narodowych. Rozkład dochodu wykazuje brak nierówności (rozkład dochodu egalitarny), gdy współczynnik Giniego przyjmuje wartość 0. Rozkład dochodu będzie skrajnie nierówny, gdy współczynnik Giniego przyjmuje wartość 1 (maksymalna koncentracja dochodu). Obie skrajne sytuacje występują tylko w teorii, w praktyce współczynnik Giniego jest większy od 0 i mniejszy od 1. Z teorii ekonomii wynika, że nierówności w rozkładach dochodów są powiązane z poziomem dobrobytu. Dobrobyt będzie większy w grupie o mniejszych nierównościach dochodu¹², tzn. przy niskim poziomie współczynnika Giniego.

Udział pracy w dochodzie narodowym a stopień nierówności rozkładu dochodu

Rozważania rozpoczęto od pokazania, w jaki sposób w przyjętym okresie badawczym zmieniał się udział pracy w dochodzie narodowym.

Tabela 1

Udział pracy w dochodzie narodowym w krajach Grupy Wyszehradzkiej

Kraj	Lata			
	1993	2000	2004	2009
Polska	0,61	0,65	0,56	0,55
Czechy	0,55	0,58	0,61	0,63
Słowacja	0,48	0,52	0,49	0,52
Węgry	0,75	0,62	0,62	0,61

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD,
http://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata, (10.01.2010).

¹¹ K. Bartosik, op. cit., s 192.

¹² S.M. Kot, J. Jakubowski, A. Sokołowski, Statystyka, Difin, Warszawa 2011, s. 187.

Udział pracy w dochodzie narodowym w krajach Grupy Wyszehradzkiej charakteryzował się pewnym zróżnicowaniem. W 1993 r., w gospodarce węgierskiej zanotowano najwyższy udział tego czynnika w dochodzie narodowym, wynosił on 0,75, co oznacza, że był znacznie wyższy aniżeli na Słowacji – o 0,27 pkt. proc. W gospodarce węgierskiej udział pracy w dochodzie narodowym był również wyższy w porównaniu z Polską (o 0,14 pkt. proc.) i Czechami (o 0,20 pkt. proc.).

W Polsce w 1993 r. zanotowano wysoki udział pracy w dochodzie narodowym – 0,61. Najniższy udział pracy zaobserwowano na Słowacji, gdzie wskaźnik ten osiągnął poziom 0,48. W kolejnych przyjętych do badania okresach udział pracy wzrastał w gospodarce czeskiej i słowackiej, natomiast w Polsce i na Węgrzech wykazywał tendencje spadkowe. Pomimo znacznego wzrostu nadal na Słowacji udział pracy w dochodzie narodowym w 2009 r. był najniższy spośród wszystkich badanych państw Grupy Wyszehradzkiej.

Biorąc pod uwagę lata 1993 i 2009 warto podkreślić, że w przypadku dwóch krajów – Polski i Węgier zanotowano spadek udziału pracy w dochodzie narodowym. W Polsce spadek ten wynosił 0,06 pkt. proc., natomiast na Węgrzech – 0,14 pkt. proc. W Czechach i na Słowacji zaobserwowano wzrost udziału pracy w 2009 r. w porównaniu z 1993 r. W przypadku gospodarki czeskiej wzrost ten wynosił 0,08 pkt. proc., natomiast gospodarki słowackiej o 0,04 pkt. proc. W ostatnim spośród badanych lat najniższy udział pracy zanotowano na Słowacji (0,52) i w Polsce (0,55). W przypadku Czech i Węgier udział ten przekroczył 0,6.

W celu zbadania zróżnicowania poziomu wskaźnika nierówności społecznych w krajach Grupy Wyszehradzkiej zarówno w czasie, jak i w przestrzeni w tab. 2 zaprezentowano wartości współczynnika Giniego dla porównywalnych lat.

Tabela 2

Współczynnik Giniego w krajach Grupy Wyszehradzkiej

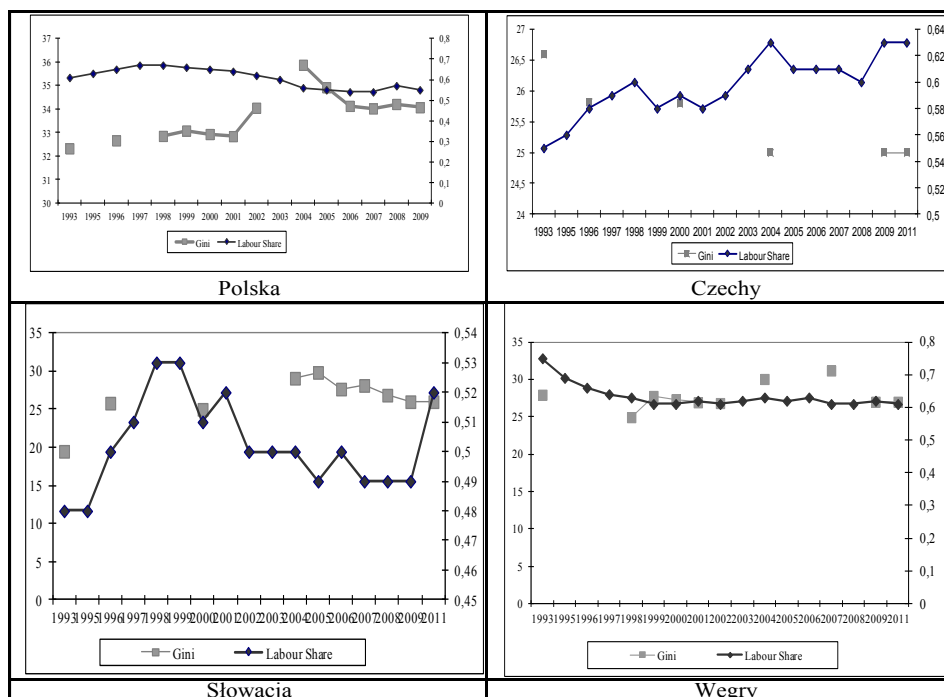
Kraj	Lata			
	1993	2000	2004	2009
Polska	32,3	32,9	35,9	34,1
Czechy	26,6	25,8	25,0	25,0
Słowacja	19,5	25,0	29,1	26,0
Węgry	27,9	27,3	30,0	27,0

Źródło: Obliczenia na podstawie materiałów źródłowych: www.cia.gov oraz <http://data.worldbank.org>, (05.06.2012).

Z tab. 2 wynika, że najbardziej nierównomierny rozkład dochodu we wszystkich badanych latach był w Polsce. Współczynnik Giniego w 1993 r. był o 4,4 pkt. proc. wyższy aniżeli na Węgrzech, gdzie podobnie jak w Polsce zanotowano najbardziej nierównomierny rozkład dochodów. Najniższy współczynnik Giniego w badanym roku był na Słowacji, co oznacza występowanie bardziej równomiernego rozkładu dochodu. Współczynnik ten na Słowacji był o 12,8 pkt. proc. niższy w porównaniu z Polską, ponad 8 pkt. proc. w stosunku do Węgier i 7,1 pkt. proc. wobec Czech. W kolejnych badanych latach w Polsce następował wzrost nierówności społecznych. W 2004 r. współczynnik Giniego wynosił prawie 35% i osiągnął we wspomnianym okresie najwyższy poziom. Na Słowacji oraz na Węgrzech, podobnie jak i w Polsce, współczynnik ten do 2004 r. wzrastał, co oznaczało ciągły wzrost nierówności dochodu. Jedynym krajem, spośród badanych, w którym zanotowano spadek współczynnika Giniego były Czechy. Warto dodać, że w 2004 r. współczynnik ten był najniższy wśród grupy państw przyjętych do badania. W 2009 r. zaobserwowano spadek współczynnika Giniego we wszystkich przedstawionych krajach. Sytuację tę należy ocenić pozytywnie, gdyż oznacza to zmniejszenie nierówności rozkładu dochodu. Niestety, w Polsce współczynnik ten nadal sięgał ponad 30% i był wyższy od osiągniętego w Czechach o 9,1 pkt. proc. Na tym tle interesujące wydaje się zbadanie relacji pomiędzy zmianami udziału pracy w dochodzie narodowym i zmianami współczynnika nierówności społecznych w latach 1993-2011 w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech. Umożliwi to sformułowanie odpowiedzi na pytanie, czy niski udział pracy w dochodzie narodowym determinuje zwiększenie nierówności społecznych, jak wskazują na to liczne badania naukowe.

Proces rozwoju wielu krajów rozwiniętych po drugiej wojnie światowej (np. USA) przyczyniał się do wzrostu równomierności podziału dochodów, tym samym zmniejszenia nierówności społecznych. Sprzyjało to stabilności społecznej i politycznej systemów. Ostatnie dekady doprowadziły jednak do zmiany tej tendencji. Zjawisko to wyjaśnia się w literaturze nadmiarem konkurencji globalnej z jej wieloma negatywnymi skutkami gospodarczymi i społecznymi¹³. Transformacja systemowa krajów Europy Środkowowschodniej wprowadzając te kraje na arenę międzynarodową przyczyniła się prawdopodobnie do „przeniesienia” tych negatywnych zjawisk na wspomniane gospodarki. Liczne czynniki oddziałujące na przebieg tego procesu, które są kształtowane poprzez krajowe polityki gospodarczą oraz społeczną danego kraju, a także zróżnicowany poziom „wyjściowy” tych gospodarek mogą determinować różny przebieg wspomnianych zjawisk.

¹³ G. Gierszewska, B. Wawrzyniak, *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego*, Poltext, Warszawa 2001, s. 27.



Rys. 1. Współczynnik Giniego i udział pracy w dochodzie narodowym w krajach Grupy Wyszehradzkiej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD, http://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata, (10.01.2010); [www.cia.gov http//data.worldbank.org](http://data.worldbank.org), (05.06.2012).

1993 r. w niniejszych badaniach jest traktowany jako rok bazowy. Przyjęte do badania kraje charakteryzowały się różnym zaawansowaniem procesów transformacji, tym samym zróżnicowanym poziomem otwartości gospodarki. Jak wspomniano, w 1993 r. Polska charakteryzowała się najwyższym poziomem współczynnika Giniego oraz relatywnie wysokim poziomem udziału pracy w dochodzie narodowym. Najniższe zróżnicowanie rozkładu dochodów w badanym roku zanotowano na Słowacji. Należy podkreślić, że w tym kraju udział pracy w dochodzie narodowym był najniższy. Zaistniałą relację można wyjaśnić słabo zaawansowanym procesem transformacji względem innych krajów Grupy Wyszehradzkiej.

W przypadku gospodarki węgierskiej zaobserwowano najwyższy udział pracy w dochodzie narodowym i relatywnie niski współczynnik Giniego. W Czechach udział pracy w dochodzie narodowym i współczynniki Giniego były relatywnie niskie. Badając zmiany udziału pracy w dochodzie narodowym i współczynnik Giniego w latach 1993-2005 zaobserwowano, że w Polsce spadkowi udziału pracy towarzyszył wzrost współczynnika Giniego. W gospodarce Czech do 2004 r. za-

notowano tendencje wzrostu udziału pracy w dochodzie narodowym i spadek współczynnika Giniego. Na Węgrzech w badanym okresie udział pracy w dochodzie narodowym malał, natomiast współczynnik Giniego wzrastał. Obserwowane tendencje były zgodne ze światowymi trendami. W przypadku Słowacji, w latach 1993-2000 wzrostowi udziału pracy w dochodzie narodowym towarzyszył wzrost współczynnika Giniego. Po tym okresie zaobserwowano spadek udziału pracy w dochodzie narodowym i dalszy wzrost współczynnika Giniego. Od 2001 r. tendencje występujące na Słowacji są podobne do obserwowanych w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej. W Polsce od 2006 r. obserwowano spadek udziału pracy w dochodzie narodowym i spadek współczynnika Giniego. W Czechach od 2005 r., zmianom udziału pracy w dochodzie narodowym nie towarzyszyły znaczące zmiany współczynnika Giniego. W przypadku gospodarki słowackiej spadkowi udziału pracy w dochodzie narodowym do 2010 r. towarzyszył spadek współczynnika Giniego. Na Węgrzech zaobserwowano spadek udziału pracy i wzrost współczynnika Giniego.

Zakończenie

Z przeprowadzonych badań wynika, że w przypadku Polski i Węgier otwartość gospodarek przyczyniła się do spadku udziału pracy w dochodzie narodowym, co jest zgodne z wynikami badań prowadzonych przez A.E Harrison, K. Lee i A. Jayadev. Na Słowacji, w której udział pracy w dochodzie narodowym był najniższy spośród badanych państw, otwartość gospodarki w minimalnym stopniu obniżyła udział pracy w dochodzie narodowym. W przypadku Czech w badanym okresie następował wzrost udziału pracy w dochodzie narodowym.

Biorąc pod uwagę współczynnik Giniego można powiedzieć, że gospodarka Polski charakteryzowała się najwyższym zróżnicowaniem dochodów w całym badanym okresie. Najniższą nierównomiernością rozkładu dochodu w roku bazowym charakteryzowała się Słowacja. W badanym okresie współczynnik ten wzrósł o prawie 10 pkt. proc. Jedynym spośród badanych krajów Grupy Wyszehradzkiej, w którym zanotowano spadek współczynnika Giniego były Czechy.

Analizując relacje pomiędzy udziałem pracy w dochodzie narodowym a współczynnikiem Giniego nie można jednoznacznie potwierdzić tezy sformułowanej w literaturze przedmiotu, która mówi, że spadkowi udziału pracy w dochodzie narodowym towarzyszy wzrost nierówności społecznych. Przykładem tego jest sytuacja zaobserwowana w Czechach, gdzie do 2004 r. następował wzrost udziału pracy i spadek współczynnika Giniego.

CHANGES OF LABOUR SHARE IN THE NATIONAL INCOME CONSIDERING SOCIAL INEQUALITIES

Summary

Globalization determines development of characteristics trends in global economy, politics, social life and culture, regardless of the stage of advancement or physical geography. The prevailing liberalization of trade, currency and capital markets, multinational production, and technological advancement constitutes its driving force. It has caused Polish, transforming economy to subject to globalization effects. These influences can be both positive and negative.

As a result of the spreading globalization, labour share in the national income has decreased, suggesting that the meaning of work has weakened. On the other hand, as reported by the national labour market, globalization has brought unemployment, discrepancies in wage ranges between qualified and unqualified employees, and growth of the group of “working poor”.

The purpose of this article is to investigate the influence that change of labour share in the national income has on the level of wage discrepancies in Visegrad Group in years 1993–2011. The analysis covers review of literature on globalization, considering particularly labour share in the national income. It bases also on data from OECD and World Bank, to which induction as well as descriptive statistics were applied.

Julia Włodarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

BANKOWOŚĆ ISLAMSKA I BANKOWOŚĆ KONWENCJONALNA – – PRÓBA PORÓWNANIA

Wprowadzenie

Globalny kryzys finansowy przyczynił się do wzrostu zainteresowania funkcjonowaniem banków oraz rynków finansowych, korzyściami i kosztami ich regulacji (związanymi np. z ryzykiem nadużycia ze strony instytucji finansowych działających na szkodę swoją, swoich klientów czy osób trzecich), jak również związkiem między bankowością islamską i konwencjonalną oraz stabilnością systemu finansowego. Wydawać by się mogło, że dynamiczny rozwój bankowości islamskiej, zasadzającej się na fundamentach moralnych może mieć pozytywny, łagodzący wpływ na zjawiska gospodarcze w skali świata. Okazuje się jednak, że kwestia wzajemnych relacji między islamskim oraz konwencjonalnym systemem bankowym jest bardziej złożona.

Celem opracowania jest przedstawienie specyfiki funkcjonowania banków islamskich oraz dokonanie próby porównania banków islamskich i konwencjonalnych w ostatnich latach, a także wskazanie perspektyw rozwoju obu rodzajów działalności bankowej.

Istota bankowości islamskiej

Bankowość islamska stanowi praktyczne zastosowanie zasad ekonomii islamskiej, stanowiącej z założenia kompletny system sprawiedliwości społecznej i ekonomicznej, który próbuje łączyć efektywność kapitalizmu, odpowiedzialność socjalizmu oraz przestrzeganie prawa koranicznego. Islam sprzeciwia się niesprawiedliwości społecznej i wyzyskowi – jego sercem jest współpraca i pomaganie innym. Istotna jest wolność jednostki do produkcji i tworzenia bo-

gactwa, ale po zaspokojeniu potrzeb podstawowych ostateczne cele związane z zarobkowaniem i wydatkowaniem środków pieniężnych powinny mieć charakter moralny i duchowy. Niedopuszczalne są więc spekulacja, tezauryzacja, monopolizacja w zakresie szkodliwym dla społeczeństwa czy też zmywy producentów i pośredników. Innymi słowy, islamski system gospodarczy ma charakter hybrydowy, ponieważ łączy poszanowanie podstawowych instytucji rynkowych (takich jak własność prywatna) z zakazami i nakazami o podłożu religijnym¹. Mimo że banki islamskie – jako pośrednicy – spełniają takie same funkcje, jak banki konwencjonalne, ich cechą wyróżniającą jest zobowiązanie do wyrzeczenia się wszelkiej działalności noszącej znamiona lichwy. Ponadto, banki islamskie charakteryzują się odmiennością celów (banki konwencjonalne dążą przede wszystkim do maksymalizacji zysku, natomiast banki islamskie dążą jednocześnie do pomnożenia majątku swoich klientów)².

Warto odnotować, że dynamiczny rozwój bankowości islamskiej, datujący się od lat 70. XX w., miał istotny związek z rosnącymi cenami ropy naftowej, które pozwoliły krajom muzułmańskim eksportującym ropę na zgromadzenie nadwyżek finansowych oraz stworzenie własnych instytucji finansowych, odmiennych od wzorców zachodnich³.

Bankowość islamska opiera się na następujących zakazach:

- Riba – oznacza, że niedopuszczalne jest osiągnięcie niewypracowanych zysków (w tym procentu). Jednostka gospodarująca nie może uzyskać wynagrodzenia, jeżeli nie ponosi ryzyka (dotyczy to zarówno pracy, jak i kapitału). Konwencjonalne finansowanie opiera się na długu (pożyczkodawca odzyskuje kapitał i otrzymuje odsetki jako wynagrodzenie za rezygnację z płynności, a jeśli pojawi się strata, traci tylko pożyczkobiorca), natomiast finansowanie zgodne z islamem opiera się na współpracy (pożyczkodawca odzyskuje kapitał i ustalony wcześniej ułamek zysków, przy czym niezależnie od wyniku pożyczkobiorca nie ponosi strat finansowych, ponieważ i tak traci czas i energię, a nie uzyskuje wynagrodzenia za swój wysiłek). Procent jest niesprawiedliwy nie tylko dla pożyczkobiorców, ale i dla pożyczkodawców (np. w sytuacji, gdy stopa procentowa jest niższa niż stopa inflacji).
- Gharar – oznacza, że niedozwolone jest zawieranie transakcji opartych na niewiedzy lub nadmiernej niepewności. Z tego zakazu wynika m.in. niedo-

¹ J. Pietrucha, Inne współczesne systemy hybrydowe, w: Systemy gospodarcze. Powstanie i rozwój, red. S. Swadźba, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2010, s. 191.

² M. Al-Kabir, Istota działalności banków islamskich, „Banki i Kredyt” 2000, nr 6, s. 48.

³ C. Tripp, Islam and the Moral Economy. The Challenge of Capitalism, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2006, p. 134.

puszczalność sprzedaży aktywów, które nie znajdują się w posiadaniu sprzedającego.

- Maysir (powiązany z zakazem gharar) – jest tożsamy z zakazem uczestnictwa w grach losowych (nie dotyczy ryzyka podejmowanego przez przedsiębiorcę). W interpretacji islamskiej hazard wiąże się m.in. z tym, że jedna strona zyskuje kosztem drugiej, podczas gdy handel prowadzi do wyników korzystnych dla obu stron transakcji⁴.

Powyższe ograniczenia oraz przepisy religijne definiują idealnotypiczne cechy bankowości islamskiej, do których należą przede wszystkim:

- stosowanie współdziałania banku w zyskach zamiast procentu (profit and loss sharing – PLS),
- akcentowanie zyskowości projektu, a nie zdolności kredytowej, silniejsze powiązanie sektora finansowego i sfery realnej (ograniczenie spekulacji),
- stosowanie zasad moralnych (banki nie mogą finansować działalności zakazanej przez islam lub szkodliwej dla społeczeństwa)⁵.

Uwzględniając powyższą charakterystykę można dokonać próby zestawienia cech specyficznych dla bankowości islamskiej i konwencjonalnej (tab. 1).

Tabela 1

Porównanie podstawowych cech modelu bankowości islamskiej
oraz bankowości konwencjonalnej

Bankowość islamska	Bankowość konwencjonalna
Odpowiedzialność społeczna	Indywidualizm
Brak oprocentowania	Oprocentowanie
Pośrednictwo oparte na aktywach (asset-based intermediation)	Pośrednictwo oparte na długu (debt-based intermediation)
Dzielenie ryzyka (profit and loss sharing)	Transfer ryzyka
Nacisk na zyskowość inwestycji	Nacisk na zabezpieczenie i zdolność kredytową
Finansowanie kredytów przez depozyty	Finansowanie kredytów przez pożyczki na rynku hurtowym
Wyższe koszty związane z poszukiwaniem najbardziej zyskownych przedsięwzięć	Niższe koszty związane z poszukiwaniem najbardziej zyskownych przedsięwzięć
Nie można sprzedawać czegoś, czego się nie posiada	Można sprzedać prawie wszystko (w tym instrumenty pochodne)

⁴ J. Karwowski, Uwagi na temat bankowości islamskiej, „Bank i Kredyt” 2005, nr 9, s. 67-68.

⁵ Ibid., s. 68.

cd. tabeli 1

Więszy związek ze sferą realną gospodarki	Mniejszy związek ze sferą realną gospodarki
Obecność w krajach rozwijających się	Obecność w krajach rozwiniętych
Dynamiczny wzrost aktywów	Osiągnięcie znacznie większych aktywów
Bank występuje głównie jako handlarz	Bank występuje głównie jako pożyczkodawca
Celem działania banków jest nie tylko zysk, ale i pomnożenie majątku klientów	Celem działania jest maksymalizacja zysku przez bank
Banki określane jako za duże, żeby je ignorować (too big to be ignored)	Banki określane jako za duże, żeby je zdyscyplinować albo za duże, żeby upaść (too big to discipline, too big to fail)

Islam dostrzega potrzebę pośrednictwa finansowego, ale zastrzega, że odsetki nie powinny być narzędziem realizacji usług tego typu, tym bardziej, że pieniądź nie jest towarem. Poza tym ryzyko związane z działalnością gospodarczą należy dzielić, a nie sprzedawać.

Funkcjonowanie banków islamskich oraz konwencjonalnych w warunkach kryzysu

Pomimo odmiennych cech modelowych bankowości islamskiej oraz konwencjonalnej okazuje się, że różnice w rzeczywistym funkcjonowaniu banków islamskich i konwencjonalnych są zazwyczaj statystycznie nieistotne. Niejednoznaczny wydzźwięk mają zarówno różnorodne raporty⁶, jak i bardziej szczegółowe badania empiryczne poświęcone funkcjonowaniu banków islamskich (tab. 2).

Tabela 2

Porównanie banków islamskich i konwencjonalnych – wybrane badania empiryczne

Badanie empiryczne	Ważniejsze wnioski
Czerniak 2010	Funkcjonowanie banków islamskich oraz konwencjonalnych nie wykazuje znaczących różnic: 1) nie występują statystycznie istotne różnice w średnich oraz w wariancjach stóp zwrotu pomiędzy indeksami islamskimi a indeksami globalnymi 2) banki islamskie w Malezji cechowały się istotnie wyższym odsetkiem kredytów zagrożonych niż konwencjonalne 3) brak statystycznie istotnych różnic między poziomem zaufania do banków islamskich i konwencjonalnych

⁶ Por. np. The World Islamic Banking Competitiveness Report. A Brave New World of Sustainable Growth, Ernst & Young 2011-2012.

cd. tabeli 2

Hasan, Dridi 2010	W 2008 r. banki islamskie miały wyższe zyski niż banki konwencjonalne, ale w 2009 r. (kiedy kryzys dotknął realnej sfery gospodarki i kiedy ujawniły się skutki gorszego zarządzania ryzykiem) sytuacja uległa odwróceniu na korzyść banków konwencjonalnych. Poza tym w latach 2008-2009 wzrost wolumenu kredytów oraz aktywów był większy w bankach islamskich, które zazwyczaj też cechowały się wyższymi ratingami
Krasicka, Nowak 2012	Przed kryzysem w Malezji banki islamskie miały przeważnie więcej kapitału i były bardziej zyskowne niż banki konwencjonalne, ale występujące różnice między nimi wyraźnie zmniejszyły się w wyniku globalnego kryzysu finansowego

W badaniach Hasan, Dridi 2010 uwzględniono banki z następujących krajów: Arabia Saudyjska, Bahrajn, Jordania, Katar, Kuwejt, Malezja, Turcja, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Źródło: A. Czerniak, Symptomy kryzysu globalnego a etyka gospodarcza religii światowych. Analiza porównawcza bankowości islamskiej i bankowości klasycznej w kontekście kryzysu finansowego, badania własne, SGH, Warszawa 2010; Idem, Różnice pomiędzy bankowością klasyczną a bankowością islamską w kontekście światowego kryzysu finansowego, w: Społeczno-kulturowe uwarunkowania funkcjonowania rynków i przedsiębiorstw, Studia Ekonomiczne nr 70, red. I. Ostoj, S. Swadźba, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2011; M. Hasan, J. Dridi, The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study, IMF Working Paper No. WP/10/201, 2010; O. Krasicka, S. Nowak, What's in It for Me? A Primer on Differences between Islamic and Conventional Finance in Malaysia, IMF Working Paper No. WP/12/151, 2012.

Wydawać by się mogło, że niewielkie (i statystycznie nieistotne) różnice w wynikach osiąganych przez banki islamskie i banki konwencjonalne mogą być oznaką konwergencji obu modeli bankowości lub braku istotnych źródeł przewagi banków islamskich. Jednakże bezpośrednie porównanie wyników banków islamskich i konwencjonalnych w skali globalnej jest – przynajmniej na razie – w zasadzie niemożliwe. W badaniach nie uwzględnia się odmiennych skutków kryzysu w poszczególnych krajach świata (nie tylko w poszczególnych latach, ale i w ujęciu skumulowanym). Większość badań empirycznych koncentruje się na stosunkowo niewielkiej liczbie banków (zarówno islamskich, jak i konwencjonalnych) oraz niewielkiej liczbie krajów, a często wyłącznie na danych z Malezji, która ma dobrze rozwinięty dualny system bankowy. Ponadto, kontrowersje może budzić dobór niektórych wskaźników (np. oparcie porównania banków islamskich i konwencjonalnych na ogólnej konstrukcji islamskich i globalnych indeksów giełdowych). Nie należy przy tym zapominać, że zyski, koszty czy aktywa nie mogą być postrzegane jako wyłączne determinanty efektywności banków islamskich, natomiast w modelach ekonometrycznych zasadniczo nie uwzględnia się wpływu banków islamskich na dobrobyt społeczny⁷. Pojawia się więc pytanie: jak można pogodzić ewentualne rozbieżności między ekonomicznymi i społecznymi funkcjami

⁷ Z. Hasan, Islamic finance: Structure-objective mismatch and its consequences, MPRA Paper 2010, No. 21536, p. 10.

banków islamskich, jeżeli mają one konkurować na równi z bankami konwencjonalnymi i być oceniane poprzez te same kryteria?⁸.

Poza tym można mieć wątpliwości, czy jakiegokolwiek bezpośrednio porównania banków islamskich i konwencjonalnych mają sens, jeżeli łączne aktywa banków islamskich sięgają zaledwie jednego procenta aktywów globalnych, a aktywa największego banku islamskiego w 2010 r. były przeszło 54-krotnie niższe niż aktywa największego banku konwencjonalnego⁹ (tab. 3).

Tabela 3

Największe banki islamskie i konwencjonalne w 2010 r. pod względem aktywów

Lp.	Bank islamski	Kraj	Aktywa (mld USD)	Lp.	Bank konwencjonalny	Kraj	Aktywa (mld USD)
1.	Al-Rajhi Group	Arabia Saudyjska	49,2	1.	BNP Paribas	Francja	2674,6
2.	Kuwait Finance House	Kuwejt	43,7	2.	Deutsche Bank	Niemcy	2551,3
3.	Dubai Islamic Bank	Dubaj	24,5	3.	HSBC Holdings	Wielka Brytania	2454,7
4.	Abu Dhabi Islamic Bank	Abu Dhabi	20,5	4.	Barclays PLC	Wielka Brytania	2325,7
5.	Al-Baraka Group	Bahrajn	15,8	5.	Royal Bank of Scotland Group	Wielka Brytania	2267,9
6.	Qatar Islamic Bank	Katar	14,2	6.	Bank of America	USA	2264,9
7.	Al-Rayyan	Katar	9,5	7.	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japonia	2158,5
8.	Emirates Islamic Bank	Zjednoczone Emiraty Arabskie	8,9	8.	Credit Agricole SA	Francja	2133,0
9.	Al-Jazirah	Arabia Saudyjska	8,8	9.	JPMorgan Chase	USA	2117,6
10.	Al-Ahli United Bank	Kuwejt	8,5	10.	Industrial & Commercial Bank of China	Chiny	2040,7

Źródło: <http://www.emirates247.com>, <http://www.relbanks.com>

Można zauważyć, że zaprezentowane w tab. 3 aktywa największych banków islamskich i konwencjonalnych są w zasadzie nieporównywalne z punktu widzenia ich siły ekonomicznej. Interesujący jest natomiast fakt, że bank Al-Rajhi w 2010 r. cechował się najwyższym na świecie wskaźnikiem zwrotu z kapitału

⁸ C. Tripp, op. cit., p. 117.

⁹ Dla porównania warto zauważyć, że aktywa największego banku w Polsce – PKO BP, w 2010 r. wyniosły około 57 mld USD i były o kilkanaście procent większe niż aktywa grupy Al-Rajhi, <http://www.pkobp.pl>

własnego (ROE = 23%)¹⁰, a średni wskaźnik obliczony dla tego banku dla lat 2006-2010 wyniósł aż 26%¹¹. Dla porównania, w 2010 r. wskaźnik zwrotu z kapitału własnego dla największego banku konwencjonalnego na świecie (BNP Paribas) wyniósł 12,3%¹², a dla największego banku w Polsce (PKO BP) był równy 14,9%¹³.

Dotychczasowe badania empiryczne nie dowodzą jednoznacznie, czy brak statystycznie istotnych różnic między wynikami banków islamskich i konwencjonalnych w trakcie globalnego kryzysu finansowego oznacza, iż banki te rzeczywiście funkcjonują podobnie, czy relatywna przewaga znajduje się jednak po stronie jednego z dwóch omawianych modeli bankowości.

Banki islamskie i banki konwencjonalne w przyszłości

W najbliższych latach można się spodziewać dalszego dynamicznego wzrostu banków islamskich. Globalne aktywa islamskie w 2015 r. powinny osiągnąć poziom 2 bln USD.

Najważniejszymi determinantami wzrostu znaczenia banków islamskich na rynku globalnym są¹⁴:

- silny popyt w krajach muzułmańskich na produkty zgodne z szariatem,
- rozwój ram instytucjonalno-prawnych bankowości islamskiej,
- wzrost popytu ze strony konwencjonalnych inwestorów (motywy dywersyfikacji)¹⁵,
- zdolność do wypracowania instrumentów odpowiadających potrzebom większości klientów indywidualnych i korporacyjnych.

Poza tym, kryzys zadłużenia w strefie euro przekłada się na rosnące zainteresowanie emisjami sukuk, które stanowią islamski odpowiednik konwencjonalnych obligacji. Wydaje się także, że o ile banki islamskie mogą mieć problemy finansowe, to raczej nie mogą stanowić źródła kryzysu w skali globalnej. Może to rodzić oczekiwania, iż rozwój bankowości islamskiej przyczyni się do większej stabilności finansowej w skali świata. Tymczasem bankowość islamska jest

¹⁰ <http://www.alrajhibank.com>

¹¹ The World Islamic Banking Competitiveness Report..., op. cit., p. 6.

¹² <http://www.bnparibas.com>

¹³ <http://www.pkobp.pl>

¹⁴ M. Hasan, J. Dridi, The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study, IMF Working Paper No. WP/10/201, 2010, p. 5.

¹⁵ Warto zauważyć, że klienci banków islamskich nie muszą być muzułmanami, muszą jedynie akceptować etyczne podstawy działania banków i wartości islamskie.

obecnie w fazie przejściowej. Banki islamskie koncentrują się na nielicznych produktach w znacznej mierze odzwierciedlających charakterystyki produktów konwencjonalnych zarówno pod względem przychodów, jak i ryzyka. Zjawisko to osłabia specyficzny charakter bankowości islamskiej i może narazić system bankowości islamskiej na działanie destabilizujących sił, charakterystycznych dla systemu konwencjonalnego¹⁶.

Istotnym problemem bankowości islamskiej jest brak zgodności co do tego, które instrumenty są zgodne z szariatem, a które nie powinny być stosowane¹⁷. Pewne kontrowersje może też budzić fakt, że zasada dzielenia ryzyka, zysków i strat (PLS), która jest jedną z najważniejszych różnic między instrumentami bankowości islamskiej i bankowości klasycznej w praktyce jest stosowana bardzo rzadko. Poza tym część instrumentów, teoretycznie zgodna z prawem koranicznym, w rzeczywistości opiera się na mechanizmach analogicznych do oprocentowania¹⁸.

Zarysowujący się proces konwergencji obu systemów bankowości ma charakter jednostronny. Bankowość islamska nie wywiera praktycznie żadnego istotnego wpływu na bankowość konwencjonalną, mimo że mogłaby – choćby pośrednio – prowadzić do wzmocnienia aspektów moralnych, etycznych regulacji czy społecznej odpowiedzialności w ramach globalnej architektury finansowej¹⁹. Banki konwencjonalne przejawiają raczej zainteresowanie potencjałem rynkowym krajów islamskich, otwierając np. tzw. okienka islamskie (islamic windows) w swoich filiach.

Jako że banki islamskie powstały znacznie później niż banki konwencjonalne, musiały się dostosować do warunków rynku globalnego (w systemie bankowości islamskiej nie stosowano żadnych form ochrony przypominających narzędzia protekcyjnistyczne wykorzystywane nierzadko w nowo powstałych gałęziach przemysłu) i podjąć konkurencję z bankami konwencjonalnymi, których działalność opiera się na odmiennych standardach. Bankom islamskim znacznie łatwiej – na zasadzie imitacji – stworzyć islamski instrument finansowy na wzór konwencjonalnego, aniżeli wprowadzić instrument całkowicie nowatorski, jednak ciągle wzorowanie na wzorcach konwencjonalnych może być istotną przeszkodą dla rozwoju bankowości islamskiej²⁰. Pojawia się przy tym problem ryzyka moralnego. Skoro praktyki banków konwencjonalnych dopro-

¹⁶ Islamic Finance and Global Financial Stability. IFSB, IDB, IRTI, 2010, p. 37.

¹⁷ Z. Hasan, op. cit., p. 8.

¹⁸ A. Czerniak, Symptomy kryzysu globalnego a etyka gospodarcza religii światowych. Analiza porównawcza bankowości islamskiej i bankowości klasycznej w kontekście kryzysu finansowego, badania własne, SGH, Warszawa 2010, s. 49.

¹⁹ Z. Hasan, op. cit., p. 3-4.

²⁰ Ibid., p. 6-12.

wadzały cały system światowy do kryzysu i stanowiły źródło niekorzystnych zmian w otoczeniu banków islamskich, te ostatnie mogą nie mieć wystarczającej motywacji, żeby funkcjonować w sposób odmienny, bardziej pożądany ze społecznego punktu widzenia, ale przede wszystkim bardziej kosztowny.

Można się spotkać z poglądem, że współczesna bankowość islamska polega na specyficznym (prawnym) arbitrażu noszącym znamiona pogoni za rentą, podczas gdy powinna opierać się na zasadzie wzajemności, lepiej służącej realizacji celów społecznych i religijnych²¹. Jeżeli istotnie współczesna bankowość islamska stanowiłaby pewną fasadę prawno-terminologiczną (a nie alternatywny system bankowości) oraz specyficzną formę przemocy symbolicznej względem cywilizacji zachodniej²², to w związku z jej dynamicznym rozwojem należałoby się w przyszłości spodziewać nie tyle stabilności finansowej, co niestabilności politycznej, związanej chociażby z radykalizacją islamu.

Podsumowując należy stwierdzić, że dynamiczny rozwój bankowości islamskiej w najbliższych latach może oznaczać postępującą konwergencję bankowości islamskiej i konwencjonalnej, a jednocześnie wewnętrzną dywergencję w ramach bankowości islamskiej, a także może się przyczynić do wzmocnienia procesów o charakterze pozaekonomicznym.

Podsumowanie

W opracowaniu omówiono teoretyczne założenia funkcjonowania banków islamskich, kontrowersje związane z porównywaniem banków islamskich i konwencjonalnych oraz wybrane zjawiska o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym, które mogą wpływać na kierunek rozwoju bankowości islamskiej. Wskazano na rozdźwięk między teoretycznymi, moralnymi założeniami funkcjonowania bankowości islamskiej a rzeczywistym upodobnianiem się tego modelu bankowości do bankowości konwencjonalnej.

W przyszłości można się spodziewać wzrostu popytu na produkty banków islamskich, zgłaszanego zarówno przez kraje muzułmańskie (ze względu na zgodność z prawem koranicznym), jak i kraje wysoko rozwinięte (ze względu na motywy dywersyfikacji ryzyka i poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania).

²¹ M.A. El-Gamal, *Islamic Finance. Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press, Cambridge, New York 2006.

²² A. Czerniak, *op. cit.*, s. 49-50.

Nie można jednak oczekiwać, że rozwój bankowości islamskiej będzie istotnym czynnikiem ograniczenia niestabilności światowego systemu finansowego.

Niniejsze opracowanie wpisuje się w głębszy kontekst rozważań dotyczących nie tylko istoty funkcjonowania banków, ale i samego pieniądza, na którym systemy bankowe się opierają. Na przykład, zakaz riba wiąże się z tym, że zgodnie z islamem, pieniądz jest tylko środkiem wymiany i środkiem wyrażania wartości, ale sam nie ma wartości i nie jest wartością samą w sobie. To ludzki wysiłek, inicjatywa, gotowość do ponoszenia ryzyka w działalności gospodarczej są ważniejsze niż pieniądz wykorzystywany do sfinansowania tych przedsięwzięć.

ISLAMIC AND CONVENTIONAL BANKING – COMPARATIVE STUDY

Summary

This paper discusses the most important theoretical foundations of Islamic banking, presents some controversies related to the comparison of the performance of Islamic and conventional banks during the global financial crisis and points out several problems that may influence further development of Islamic banking and its relation to conventional banking.

Stanisław Szydło

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

STABILNOŚĆ GOSPODARKI A FINANSOWE UWARUNKOWANIA STABILNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Stabilny oznacza mający zdolność powrotu do równowagi po jej zaburzeniu. Jest to wyraz używany w języku naukowym i technicznym. W języku ogólnym lepiej byłoby używać: stateczny, stały, trwały, nieruchomy¹. W matematyce i technice stabilność wiąże się dosyć jednoznacznie z układami automatycznej regulacji. W ekonometrii finansowej, przy wykorzystaniu modeli zmienności, mówiąc o stabilności danego modelu systemu² ma się na uwadze trzy jej rodzaje: stabilność strukturalną (statystyczną), numeryczną i systemową³. W tym ujęciu: „Stabilność to jedno z najważniejszych pojęć określających jakość ruchu badanego systemu. [...] gospodarka, a w szczególności rynki kapitałowe, podlega stałemu naciskowi sił stabilizujących i destabilizujących, działających zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz układu. Analiza wielkości, kierunków i zmian w czasie wpływu tych sił jest niezmiernie istotna dla praktyki gospodarczej”⁴.

Stabilny system finansowy to taki system, który wytrącony z równowagi przez drastyczne zdarzenia – szoki gospodarcze, zewnętrzne lub wewnętrzne – dosyć szybko wraca do niej bez większych zmian w samym systemie, jak i współtworzących go elementach.

Analogicznie do powyższego ujęcia można zdefiniować stabilny system finansowy przedsiębiorstw, a ich finansową sytuację opisać poprzez zmianę czynników, które je określają i warunkują. Można także analizować zjawisko odwrot-

¹ W. Doroszewski, Słownik poprawnej polszczyzny, PWN, Warszawa 1995.

² Możemy powiedzieć, w pewnym uproszczeniu, że system stanowi zbiór elementów (podsystemów) wraz z relacjami między tymi elementami.

³ Szersze omówienie tego zagadnienia znajduje się w dalszej części pracy.

⁴ W. Milo, M. Malczewski i inni, Stabilność rynku kapitału a wzrost gospodarczy, PWN, Warszawa 2010, s. 178.

ne, to znaczy wpływ destabilizacji w funkcjonowaniu przedsiębiorstw na system finansowy i całą gospodarkę. Celem rozważań jest określenie makroekonomicznych uwarunkowań stabilności finansowej przedsiębiorstw i wpływu ich destabilizacji na stabilność gospodarki. W opracowaniu posłużono się metodą analityczno-opisową, dodatkowo prezentując zachodzące zjawiska w tabelach i na wykresach.

Makroekonomiczne uwarunkowania stabilności finansowej przedsiębiorstw

Po okresie początkowych reform (lata 1989-1991) i drastycznych spadków PKB, inwestycji i spożycia, mniej więcej od 1992 r. zaznaczył się wzrost gospodarczy. Faza ekspansji trwała do 2000 r., po czym nastąpiła dwuletnia faza hamowania (okres 2001-2002). Nowy VII powojenny cykl najpewniej obejmie lata 2003-2014? (fazę ekspansji 2003-2008 i prawdopodobną fazę hamowania 2009-2014?). Warto zauważyć, że ostatnia faza cyklu znacznie się wydłużyła.

W latach przedkryzysowych (2003-2007) następowała poprawa sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Sprzyjało to wzrostowi popytu na usługi sektora finansowego i rozszerzaniu działalności innych instytucji finansowych. Rósł popyt przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na kredyty, a poprawa rentowności przedsiębiorstw i sytuacji materialnej gospodarstw domowych sprzyjała ograniczeniu ryzyka niewypłacalności podmiotów z tego sektora, pomimo rosnącego ich zadłużenia. Banki dosyć intensywnie rozszerzały grupy klientów o osoby mniej zamożne i konkurowały pomiędzy sobą atrakcyjnością ofert, co wydatnie obniżało jakość portfela kredytowego, ale nie stwarzało szczególnych napięć. Sytuacja ta, pod wpływem zaburzeń w gospodarce światowej i restrykcyjnej polityki pieniężnej RPP, zaczęła się zmieniać w drugiej połowie 2007 r. W ostatni światowy kryzys nasza gospodarka weszła względnie stabilna:

- z niską relacją kredytu do PKB, nieznacznie przekraczającą 40% (w Czechach i na Węgrzech wynosiła około 70%, w przypadku wielu najbardziej rozwiniętych krajów UE przekracza 100%)⁵,
- z niską relacją eksportu do PKB, wynoszącą niewiele ponad 40% (w porównaniu z około 80% w Czechach i na Węgrzech), co hamowało wpływ załamania popytu zagranicznego na krajową aktywność gospodarczą⁶,

⁵ Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, NBP, Instytut Gospodarki Światowej.

⁶ Ibid.

- z niskim stopniem koncentracji polskiego przemysłu wokół sektorów kryzysogennych,
- ze spadkiem importu netto surowców (ropa, stal), na które popyt w kryzysie spada.

Przeanalizujmy wpływ ryzyka kredytowego na stabilność podmiotów gospodarczych sfery realnej.

Dane z tab. 1 i 2 nie wskazują na bardzo złą sytuację zarówno dłużników, jak i banków, jednak wzrost udziału kredytów z utratą wartości w ostatnich latach pozostaje faktem, a narastający kryzys zadłużeniowy nie wróży niczego dobrego (rys. 1). Pomimo niezłej sytuacji bieżącej w kolejnych kwartałach 2012 r., a także w latach 2013-2014 może dojść do pogorszenia jakości portfela kredytowego⁷. Wynika to ze zmniejszającego się tempa wzrostu gospodarczego i pogarszającej się sytuacji na rynku pracy prowadzącej w konsekwencji do powstania zatorów w regulowaniu należności. Na ile te fakty zaważą na stabilności gospodarczej trudno ocenić, ale sytuacja dla wielu podmiotów staje się bardzo trudna.

Tabela 1

Ryzyko kredytowe – udział kredytów z utratą wartości w kredytach w latach 1995-2011

Lata	Udział należności zagrożonych od sektora niefinansowego	Banki komercyjne	Banki spółdzielcze	Kredyty stracone
1995	20,4	20,9	11,7	11,8
1996	12,7	13,2	5,3	7,2
1997	10,2	10,5	3,7	5,2
1998	10,5	10,9	3,5	4,7
1999	13,3	13,7	3,6	4,8
2000	15,0	15,5	4,5	5,5
2001	17,9	18,6	6,2	8,2
2002	21,1	22,0	7,3	10,7
2003	21,2	22,2	19,2	11,0
2004	14,9	15,6	5,5	9,7
2005	11,0	11,5	4,9	8,0

⁷ Zob. W. Kwaśniak, Współczesne wyzwania ekonomiczne banków w świetle prognozowanego spowolnienia gospodarczego, KNF, Warszawa 2012. Odsetek kredytów z rozpoznaną utratą wartości (NPL) na koniec 2011 r. ukształtował się na poziomie 8,30%, z czego dla gospodarstw domowych był równy 7,24% (w tym 2,34% dla kredytów mieszkaniowych oraz 17,95% dla kredytów konsumpcyjnych), a dla przedsiębiorstw 10,53%.

cd. tabeli 1

2006	7,4	7,6	3,8	5,6
2007	5,2	5,4	3,0	4,1
2008	4,7	4,9	2,3	3,5
2009	7,1	7,4	5,4	5,5
2010	7,8	8,0	8,8	6,3
2011	8,3	b. d.	b. d.	b. d.

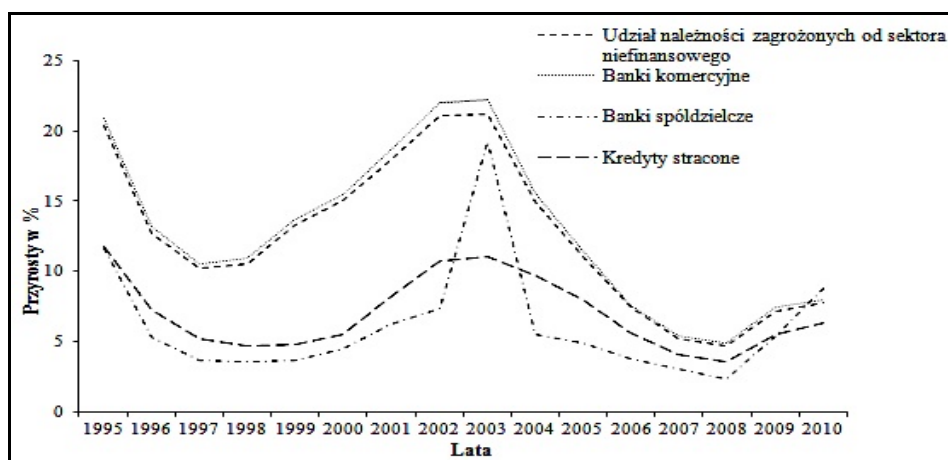
Źródło: Raporty o sytuacji banków KNF z lat 2006-2011.

Tabela 2

Ryzyko kredytowe – udział kredytów z utratą wartości w kredytach, w warunkach kryzysowych i w trakcie jego narastania

Wyszczególnienie	Udział kredytów z utratą wartości w kredytach (w %)				
	2007 r.	2008 r.	2009 r.	2010 r.	2011 r.
Lata					
Kredyty dla przedsiębiorstw	6,9	6,5	11,6	12,4	10,5
Kredyty dla gospodarstw domowych	4,1	4,0	6,0	7,2	7,2
Kredyty mieszkaniowe	1,2	1,1	1,5	1,8	2,3
Kredyty konsumpcyjne	6,6	7,8	13,0	17,3	18,0

Źródło: Ibid.



Rys. 1. Kredyty zagrożone (sfery realnej) w systemie bankowym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty o sytuacji banków KNF z lat 2006-2011.

Dane zamieszczone w tab. 1 i 2 wskazują, że wartość kredytów ze stwierdzoną utratą wartości (zagrożonych) w całym portfelu kredytowym w ostatnich latach stale się zwiększa. Wpływa na to przede wszystkim wzrost kredytów za-

grożonych w sektorze gospodarstw domowych. Wartość kredytów zagrożonych dla przedsiębiorstw wzrosła w 2011 r. o 0,6 mld zł, tj. o 2,3%, przy czym ich zasadniczy przyrost nastąpił w IV kwartale 2011 r. (o 1,0 mld zł). Niestety, tendencja ta utrzymuje się nadal. Wynika to z oczekiwanego zmniejszenia tempa wzrostu gospodarki i problemów w zakresie płynności wielu przedsiębiorstw budowlanych specjalizujących się m.in. w budowie dróg i autostrad.

Stabilność finansowa przedsiębiorstw a stabilność gospodarki

Zdarzenia zachodzące w sektorze przedsiębiorstw w sposób zasadniczy oddziałują na całą gospodarkę determinując jej ogólny stan, a w szczególności stabilny wzrost. Istotnymi elementami oceny sektora przedsiębiorstw są: zmiany zachodzące w strukturze gałęziowej, poziom kosztów i rentowności, aktywność i alokacja inwestycji, skala wykorzystania kredytu, jego rola w strukturze finansowania oraz ocena ryzyka kredytowego⁸. Z punktu widzenia celu publikacji, tj. stabilności finansowej, najistotniejszym czynnikiem wpływającym na stabilność finansową jest kredyt i gospodarowanie nim w warunkach rosnącego ryzyka.

Lata od poprzedniego załamania aż do końca 2007 r., w zakresie zmian prawie wszystkich wyżej wymienionych czynników były korzystne. Dynamicznemu wzrostowi sprzedaży i przychodów towarzyszyły rekordowe poziomy zysków i rentowności⁹ przy wysokich i stabilnych wskaźnikach płynności¹⁰. W sektorze przedsiębiorstw dynamicznie rosły zatrudnienie i inwestycje. Co ciekawe, najwyższy wzrost rentowności odnotowały firmy o najwyższej dynamice przeciętnej płacy.

Dobra kondycja finansowa przedsiębiorstw w kolejnych latach, aż do początku 2008 r., sprzyjała zaciąganiu przez nie kredytów, jednak podstawowym

⁸ Szeroko o zmianach w tym zakresie zob. J. Duda, Wpływ zmian systemowych na strukturę inwestycji w polskim sektorze MSP, w: Społeczno-kulturowe uwarunkowania funkcjonowania rynków i przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe nr 70, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2011, s. 179-189.

⁹ Jak podaje Instytut Ekonomiczny NBP, w 2007 r. sektor przedsiębiorstw niefinansowych odnotował wysoki dwucyfrowy wzrost wyniku finansowego netto – o 23,6% r/r. Odsetek przedsiębiorstw osiągających zysk zwiększył się względem poprzedniego roku i był najwyższy w historii badań – 82,6%.

¹⁰ W 2007 r. wskaźniki płynności I i III stopnia znalazły się powyżej poziomu uznawanego w literaturze za optymalny (na koniec 2007 r. wskaźnik płynności I stopnia wyniósł 33,8%, za optymalny uważa się 20%; wskaźnik płynności III stopnia wyniósł 142,6%, za wzorcowy poziom przyjmuje się wartości między 120% a 200%). Wskaźnik płynności II stopnia przyjął wartość 99%, tj. nieznacznie poniżej 100% uznawanej za wielkość wzorcową.

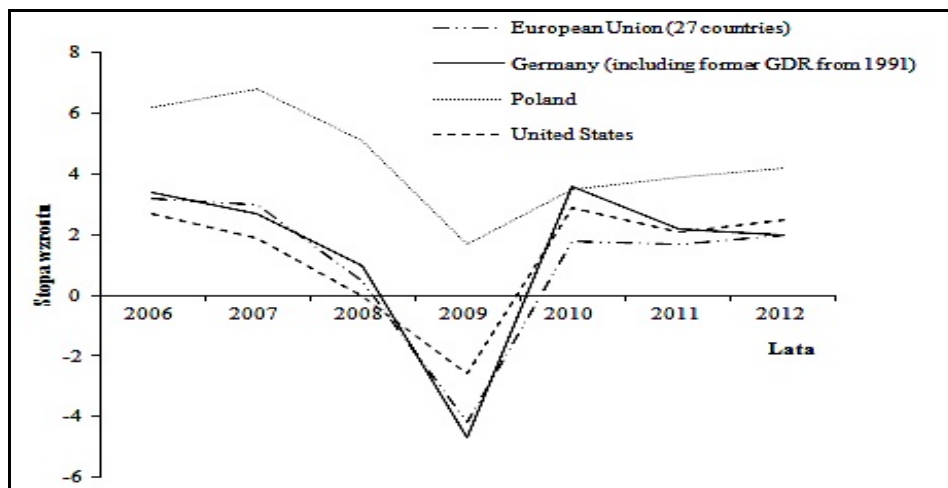
źródłem finansowania pozostawały środki własne. Kolejny rok z rzędu spadła dźwignia finansowa. W finansowaniu rosnących inwestycji można także zauważyć powolne wypieranie kredytów bankowych przez inne źródła finansowania, w tym leasing¹¹. W kolejnych kwartałach 2008 r. następowało pogorszenie kondycji przedsiębiorstw, jedynie przedsiębiorstwa budowlane odczuwały poprawę. Znaczne spadki produkcji sprzedanej oraz wartości dodanej nastąpiły na przełomie lat 2008/2009, przy czym niska aktywność gospodarcza przedsiębiorstw utrzymywała się przez cały 2009 r. Należy zwrócić uwagę, że na pogorszenie sytuacji przedsiębiorstw w ostatnim kwartale 2008 r. i pierwszym 2009 r. miały wpływ wysokie straty finansowe, w znacznej mierze spowodowane stratami na opejach walutowych, powiązane ze znacznym osłabieniem się złotego. Dopiero na początku 2010 r. nastąpiło pewne ożywienie w gospodarce, przejawiające się złagodzeniem trudności ze sprzedażą produktów, zwłaszcza na krajowym rynku, i wzrostem wykorzystania mocy produkcyjnych¹². Kolejne lata zmieniły ten obraz. Istotnym problemem dla stabilnej działalności przedsiębiorstw, zwłaszcza eksportu, pozostają znaczne wahania kursu złotego. Zwłaszcza jego umocnienie stanowi istotne zagrożenie dla eksportu, szczególnie w długookresowej perspektywie. Problemem dla przedsiębiorstw jest znaczące przyspieszenie tempa poprawy sytuacji w kraju i możliwość, wobec rosnącego deficytu budżetowego, wprowadzenia obostrzeń fiskalnych.

W okresie nasilenia się kryzysu stopa bezrobocia w Polsce wzrosła w mniejszym stopniu niż w poprzedniej fazie recesji. Przedsiębiorcy na pogorszenie się warunków konkurencyjności reagowali wydłużaniem czasu pracy i obniżaniem tempa wzrostu płac (przedsiębiorcy czynią to nadal – płace realne, zwłaszcza na jej niższych poziomach, spadają). W związku z tym w latach 2008-2009 – okresie nasilenia zjawisk kryzysowych – polska gospodarka radziła sobie lepiej niż inne

¹¹ Instytut Ekonomiczny NBP podał, że na koniec 2007 r. zobowiązania z tytułu kredytu długoterminowego wzrosły o 15,3% r/r, a z tytułu kredytu krótkoterminowego o 12,8% r/r. Wskaźnik ogólnego zadłużenia sektora przedsiębiorstw, wyrażający wielkość majątku firm sfinansowanego kapitałami obcymi zmniejszyła się z roku na rok – na koniec 2007 r. osiągnął nieco powyżej 45%. Przeciętna firma utrzymuje strukturę kapitałów wykorzystywanych do finansowania majątku poniżej granicy 50-60%, przyjmowanej w literaturze za optymalną. Wskaźniki zadłużenia kapitału własnego i długoterminowego są również niskie, co wskazuje na bezpieczeństwo firm w sytuacji konieczności nagłej spłaty zadłużenia.

¹² Kryzys w Polsce najpierw odczuli eksporterzy i przetwórstwo przemysłowe, następnie handel wewnętrzny i transport. Z opóźnieniem na kryzys zareagowało budownictwo i usługi. Dobrą kondycją odznaczają się energetyka i budownictwo. Zob. Instytut Ekonomiczny NBP, Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków, Lipiec 2010 r.

kraje UE. Przewaga ta zniknęła w okresie ożywienia – wskazuje na to poziom wskaźnika ESI dla UE-27¹³. Odpowiednie wielkości przedstawiono na rys. 2.



Rys. 2. Wzrost PKB w okresie wychodzenia z kryzysu w Polsce, Niemczech, UE i USA

Źródło: Opracowano na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>

Po chwilowej poprawie klimatu inwestycyjnego w przedsiębiorstwach, przejawiającej się wzrostem stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych i istnieniem wysokiego poziomu własnych środków finansowych, wzrost inwestycji zdaje się hamować pojawiająca się bariera popytu wewnętrznego, uwarunkowana posunięciami fiskalnymi rządu i słabą dostępnością kredytu.

Podobne, chociaż nieco szersze wnioski można wyciągnąć z analizy podstawowych parametrów zawartych w tab. 3, w której zobrazowano przemiany w latach 1996-2010. Okres ten obejmuje dwa niezamknięte cykle gospodarcze. Opisując zmiany w ostatnich latach można zauważyć, że: tempo wzrostu produkcji sprzedanej (w cenach stałych) spada – w 2009 r. także bezwzględnie. Podobnie jest z inwestycjami i zapasami wyrażonymi w cenach stałych. Od 2004 r. wskaźniki rentowności obrotów i ich relacje pozostają stabilne na względnie wysokim poziomie. Natomiast depozyty rosną, chociaż w różnym tempie.

¹³ Ibid.

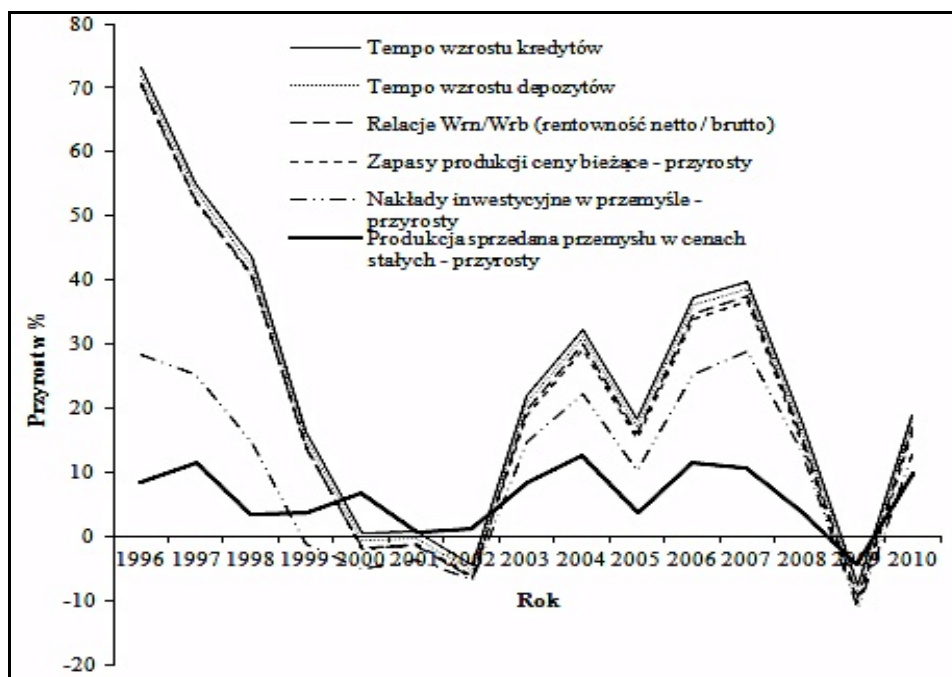
Tabela 3

Podstawowe wielkości wpływające na sytuację przedsiębiorstw

Rok	Produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych, rok poprzedni =100	Nakłady inwestycyjne w przemyśle, rok poprzedni = 100	Zapasy prod., ceny bieżące, rok poprzedni = 100	Wskaźnik rentowności obrotów brutto (Wrb)	Wskaźnik rentowności obrotów netto (Wrn)	Relacje Wrn/Wrb	Depozyty przedsiębiorstw	Tempo wzrostu depozytów	Należności od przedsiębiorstw (kredyty)	Tempo wzrostu kredytów
1996	108,3	120,0	142,0	3,4	1,6	0,47	23460	1,13	54511	1,33
1997	111,5	113,8	126,9	3,6	1,8	0,50	28733	1,22	69856	1,28
1998	103,5	111,2	126,0	2	0,6	0,30	38406	1,34	89552	1,28
1999	103,6	95,3	115,2	1,1	-0,2	-0,18	47309	1,23	106711	1,19
2000	106,7	88,1	103,1	1,9	0,7	0,37	46600	0,99	119852	1,12
2001	100,6	95,8	102,5	0,7	-0,3	-0,43	54258	1,16	123561	1,03
2002	101,1	92,0	100,7	0,8	-0,2	-0,25	55051	1,01	124725	1,01
2003	108,3	106,3	104,4	2,8	1,7	0,61	68257	1,24	127062	1,02
2004	112,6	109,5	107,0	6	4,8	0,80	85172	1,25	121979	0,96
2005	103,7	106,4	105,1	4,9	3,9	0,80	99749	1,17	125020	1,02
2006	111,2	114,8	108,7	5,8	4,7	0,81	125592	1,26	142856	1,14
2007	111,2	120,2	107,6	6,1	5,0	0,82	143650	1,14	177694	1,24
2008	104,4	109,0	101,6	4,2	3,3	0,79	149402	1,04	228229	1,28
2009	95,5	98,0	100,7	5,0	4,1	0,82	164894	1,10	219871	0,96
2010	109,8	100,2	103,3	5,3	4,4	0,83	166062	1,01	220594	1,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W ślad za rosnącym popytem na kredyty, banki podnosiły ich oprocentowanie, jednak i tu w 2009 r. nastąpiła zmiana – popyt na kredyty spadł. Bankom, które do 2007 r. korzystały z dobrej koniunktury w przemyśle, w niewielkim stopniu szkodzi pogarszająca się sytuacja w przedsiębiorstwach, gdyż sytuacja bieżąca, jak i perspektywy sektora przedsiębiorstw wskazują na niski przeciętny poziom ryzyka związanego z jego kredytowaniem.



Rys. 3. Podstawowe parametry wpływające na sytuację przedsiębiorstw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tab. 3.

Tabela 4

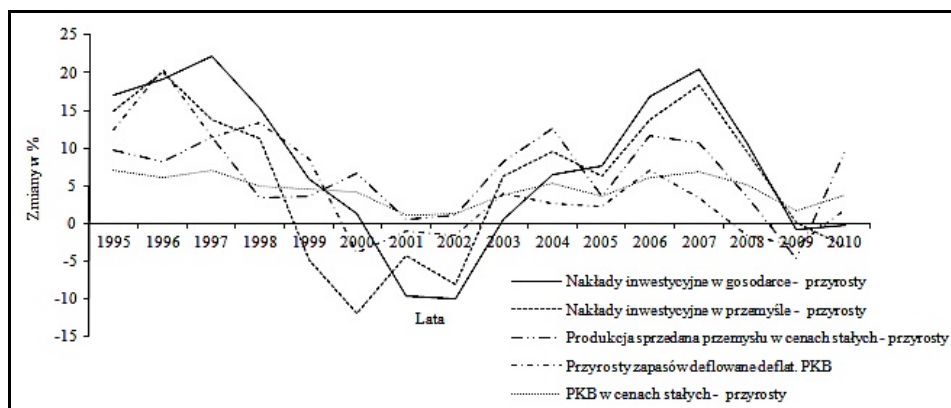
Inwestycje w przemyśle i czynniki im współbieżne

Rok	Nakłady inwestycyjne w gospodarce – przyrosty	Nakłady inwestycyjne w przemyśle – przyrosty	Produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych – przyrosty	Przyrosty zapasów deflowane deflatorem PKB	PKB w cenach stałych – przyrosty
1995	17,1	15	9,7	12,5	7
1996	19,2	20	8,3	20,4	6,2
1997	22,2	13,8	11,5	11,4	7,1
1998	15,3	11,2	3,5	13,5	5
1999	5,9	-4,7	3,6	8,7	4,5
2000	1,4	-11,9	6,7	-3,8	4,3
2001	-9,5	-4,2	0,6	-1,0	1,2
2002	-10	-8	1,1	-1,6	1,4
2003	0,6	6,3	8,3	4,0	3,9
2004	6,5	9,5	12,6	2,8	5,3
2005	7,7	6,4	3,7	2,4	3,6

cd. tabeli 4

2006	16,8	13,7	11,6	7,1	6,2
2007	20,4	18,3	10,7	3,5	6,8
2008	10,7	9,6	3,6	-1,5	5,1
2009	-0,8	0,2	-4,5	-2,8	1,7
2010	-0,2	-3,0	9,8	2,0	3,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



Rys. 4. Inwestycje w przemyśle i czynniki im współbieżne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tab. 4.

Kadra ekonomiczna przedsiębiorstw w okresie ostatnich kilku lat wśród barier rozwoju najczęściej wymienia w kolejności¹⁴:

- niski popyt,
- kursy walutowe, wahania oraz wzrost cen surowców i materiałów, zatopy płatnicze i problemy z płynnością,
- niejasne przepisy i zmiany prawa,
- dużą, rosnącą konkurencję,
- złą koniunkturę – kryzys.

Poważnym, negatywnym czynnikiem oddziałującym zwłaszcza na przedsiębiorstwa o dominacji eksportu jest umocnienie się złotego w relacji do innych walut (zwłaszcza euro i dolara). Ogólnie można stwierdzić, że spowolnienie rozwoju sektora przedsiębiorstw nie wpływa destabilizująco na sektor finansowy (to raczej czynniki spoza sektora przedsiębiorstw, np. kurczący się popyt czy też nieustanne znaczne wahania kursu złotego destabilizują sektor finansowy). Obrazują to wskaźniki kredytów zagrożonych przedstawione w tab. 5 (w podziale

¹⁴ Instytut Ekonomiczny NBP..., op. cit.

na grupy przedsiębiorstw dużych i MSP oraz walutę kredytu). Duże przedsiębiorstwa, to przedsiębiorstwa zatrudniające co najmniej 250 osób, małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) – mniej niż 250 osób.

Szczegółową sytuację w sektorze przedsiębiorstw zilustrowano w tab. 6 i 7 oraz sporządzonych na ich podstawie wykresach na rys. 5 i 6.

Tabela 5

Wskaźniki kredytów zagrożonych dla przedsiębiorstw (w %)

Przedsiębiorstwa	Lata		
	2008	2009	2010
Duże, z tego:	5,4	9,2	9,5
Złotowe	5,6	13,4	10,9
Walutowe	4,7	6,0	6,6
MSP, z tego:	7,4	12,0	14,5
Złotowe	8,3	14,0	14,4
Walutowe	4,1	5,3	5,1

Źródło: Opracowano na podstawie danych KNF.

Tabela 6

Wybrane wskaźniki kondycji gospodarczej przedsiębiorstw

Nazwa wskaźnika	Lata									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wskaźnik prognoz sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw WPSE	9,2	-1,8	-1,7	1,3	-0,2	5,9	5,4	12,1	-12,9	5,6
Wskaźnik prognoz popytu	-12,0	-20,6	-10,7	-7,6	-4,5	-3,2	-2,8	0,8	-23,4	-7,3
Wskaźnik nowych zamówień	b. d.	-3,3	8,8	11,0	4,5	8,1	8,8	10,1	-21,2	2,0
Wskaźnik prognoz produkcji	-3,0	-8,4	4,1	7,9	1,8	2,9	8,2	9,2	-22,6	-1,2
Wskaźnik umów eksportowych	b. d.	3,1	12,3	22,5	8,0	11,1	6,7	6,2	-13,9	-3,0
Wskaźnik prognoz eksportu	14,5	10,7	23,7	25,5	17,4	16,6	13,2	13,2	-13,4	7,4
Wskaźnik prognoz zatrudnienia	-27,4	-41,2	-24,2	-16,1	-11,6	-2,9	4,2	7,9	-20,2	-10,9

cd. tabeli 6

Udział przedsiębiorstw prognozujących wzrost płac	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	28,1	23,0	35,4	48,7	24,8	18,0
Wskaźnik nowych inwestycji	21,8	17,9	23,7	27,0	35,6	32,7	38,5	46,2	22,1	22,8
Wskaźnik kontynuacji inwestycji	90,2	85,8	88,7	95,0	96,8	98,7	98,6	98,0	90,9	96,9
Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych	75,1	73,2	75,6	78,4	79,1	79,9	82,2	82,4	75,1	76,2

Źródło: Opracowano na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 7

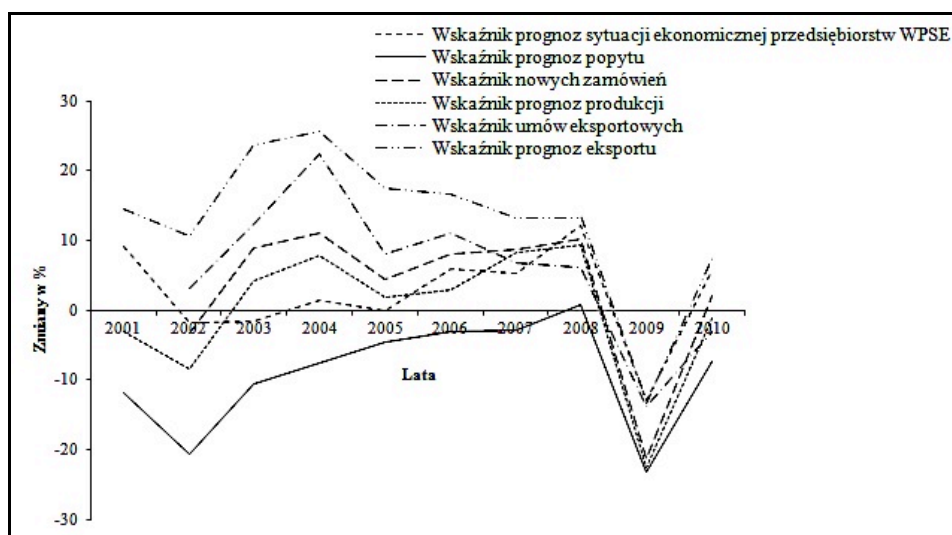
Podstawowe wskaźniki rozwoju przedsiębiorstw

Nazwa wskaźnika	Lata										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE	b.d.	b.d.	21,5	46,2	49,0	56,8	69,1	64,3	36,8	48,5	48,9
Wskaźnik prognoz sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw WPSE	9,2	-1,8	-1,7	1,3	-0,2	5,9	5,4	12,1	-12,9	5,6	7,7
Wskaźnik prognoz popytu	-12,0	-20,6	-10,7	-7,6	-4,5	-3,2	-2,8	0,8	-23,4	-7,3	-9,2
Wskaźnik nowych zamówień	b.d.	-3,3	8,8	11,0	4,5	8,1	8,8	10,1	-21,2	2,0	0,4
Wskaźnik prognoz produkcji	-3,0	-8,4	4,1	7,9	1,8	2,9	8,2	9,2	-22,6	-1,2	-1,7
Wskaźnik umów eksportowych	8,2	-2,5	11,6	19,5	-1,0	5,7	6,0	-3,7	-20,5	-3,0	2,8
Wskaźnik prognoz eksportu	13,4	9,9	23,4	26,0	16,9	16,6	12,6	13,6	-14,1	7,1	8,1
Wskaźnik prognoz zatrudnienia	-27,4	-41,2	-24,2	-16,1	-11,6	-2,9	4,2	7,9	-20,2	-10,9	-6,3
Udział przedsiębiorstw prognozujących wzrost płac	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	28,1	23,0	35,4	48,7	24,8	18,0	23,9
Wskaźnik nowych inwestycji	21,8	17,9	23,7	27,0	35,6	32,7	38,5	46,2	22,1	22,8	25,9
Wskaźnik kontynuacji inwestycji	90,2	85,8	88,7	95,0	96,8	98,7	98,6	98,0	90,9	96,9	97,7
Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych	75,1	73,2	75,6	78,4	79,1	79,9	82,2	82,4	75,1	76,2	78,5
Wskaźnik prognoz zadłużenia z tytułu kredytu bankowego	b.d.	b.d.	-16,0	-15,6	-11,2	-12,4	-3,0	-1,9	-3,8	-14,3	-8,9

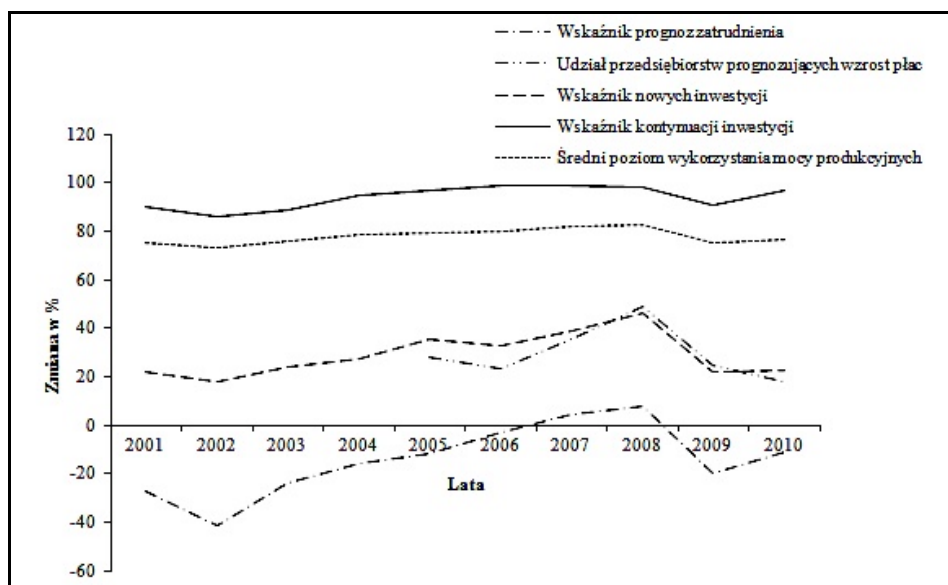
cd. tabeli 7

Wskaźnik prognoz zadłużenia z tytułu kredytu bankowego ważony wielkością zatrudnienia	b.d.	b.d.	-14,8	-19,4	-9,2	2,9	2,4	16,5	-0,1	-6,2	-4,0
Odsetek przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	29,2	25,1	26,2	25,1	21,9	20,2	19,8
Udział zaakceptowanych wniosków kredytowych	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	83,4	88,2	87,5	86,5	66,7	76,3	83,5
Odsetek przedsiębiorstw deklarujących brak problemów z płynnością	b.d.	b.d.	b.d.	61,0	63,4	70,3	76,3	74,9	70,2	70,5	69,1
Odsetek przedsiębiorstw deklarujących brak problemów z obsługą zadłużenia kredytowego	82,2	77,0	81,3	84,5	88,8	93,0	94,1	93,8	91,7	89,2	87,6
Odsetek przedsiębiorstw deklarujących brak problemów z obsługą zadłużenia pozabankowego	32,9	30,9	46,9	52,0	56,7	64,0	68,3	67,0	63,4	64,5	63,4
Kurs euro, przy którym eksport staje się nieopłacalny	3,70	3,57	3,88	4,13	3,91	3,72	3,72	3,42	3,61	3,63	3,62
Kurs dolara, przy którym eksport staje się nieopłacalny	3,96	4,02	3,86	3,69	3,02	3,08	2,88	2,37	2,66	2,61	2,63

Źródło: www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_koniunktura.xls (01.03.2012).



Rys. 5. Podstawowe wskaźniki kondycji przedsiębiorstw



Rys. 6. Podstawowe wskaźniki kondycji przedsiębiorstw

Podsumowanie

Stabilny system finansowy przedsiębiorstw w znaczący sposób wspiera realizację głównego celu banku centralnego, czyli utrzymanie stabilnego poziomu cen, który sprzyja osiągnięciu długookresowego wzrostu gospodarczego. Polski rynkowy system finansowy (z uwzględnieniem gospodarki finansowej przedsiębiorstw) w latach 2005-2010 cechowały:

- wzrost relacji kredyty/depozyty i towarzyszący im spadek relacji kredyty zagrożone niepokryte rezerwami/fundusze własne,
- mniej więcej stały udział kredytów walutowych w kredytach dla gospodarstw domowych,
- rosnące zyski netto banków i spadek ich kosztów działania oraz procentowy spadek kredytów zagrożonych w sektorze gospodarstw domowych i przedsiębiorstw,
- rosnące obciążenie kredytem dochodów gospodarstw domowych i tempo wzrostu kredytów,
- rosnąca średnia wartość nowo udzielanych kredytów mieszkaniowych, przy silnie rosnących cenach mieszkań i stabilizacja, a nawet spadek cen mieszkań w i po 2008 r.,
- stabilne obciążenie długiem i kredytami w sektorze przedsiębiorstw,

-
- wysokie, chociaż malejące, wskaźniki rentowności i płynności w sektorze przedsiębiorstw,
 - pogarszająca się międzynarodowa pozycja inwestycyjna.

Wymienionym zmianom analizowanych wielkości towarzyszyła dobra dynamika PKB i spożycia (do 2009 r.) oraz początkowo dobra dynamika nakładów brutto na środki trwałe. Stymulowało to niezłą sytuację finansową podmiotów gospodarczych, jednak kryzys światowy i krajowy kryzys finansów publicznych tendencje te w pewnym stopniu odmieniły¹⁵.

THE ECONOMIC STABILITY AND THE FINANCIAL CONDITIONINGS OF ENTERPRISE STABILITY

Summary

In the first part of the article the author considers the concept of the economic and financial stability. However in the second part he analyses the factors forming the financial stability of enterprises and the impact of the financial situation of the enterprises on economy. The whole analysis is completed by tables, diagrams and conclusions.

¹⁵ Zob. Sprawozdania z konwergencji za 2010 rok, Komisja Europejska Bruksela, 12.05.2010.

Natalia Iwaszczuk

Stanisław Szydło

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

Oleksandr Iwaszczuk

Lvivtransgaz

INSTRUMENTY POCHODNE – – SZANSE I ZAGROŻENIA DLA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

Wprowadzenie

W ostatnich dziesięcioleciach zarówno na rynkach towarowych, jak i finansowych coraz bardziej popularne stają się transakcje przyszłościowe, tzn. takie, których rozliczenie nastąpi w uzgodnionym między stronami kontraktu, odległym terminie. Transakcje te mogą być oparte na instrumentach pochodnych (derywatach), które różnią się strukturą i sposobem działania. Poza tym każdy z derywatów może być wystawiony na instrumenty pierwotne, zwane bazowymi. W roli instrumentów bazowych mogą występować różne instrumenty finansowe lub indeksy. Do najbardziej znanych należy zaliczyć: papiery wartościowe, stopy procentowe, kursy walutowe, indeksy giełdowe, surowce i towary, ryzyko kredytowe, a nawet parametry pogody. Ze względu na taką różnorodność instrumentów bazowych mówimy bądź o ich cenie, bądź o wartości (w przypadku indeksów, stóp, parametrów niemających wyrazu pieniężnego). Rynek, na którym odbywa się obrót derywatami nazywany jest rynkiem terminowym. Występuje na nim wiele podmiotów gospodarczych, które można podzielić na dwie podstawowe grupy: finansowe oraz niefinansowe. Zbadamy, jakie cele przyświecają poszczególnym podmiotom oraz jakie instrumenty wykorzystują owe podmioty, aby te cele osiągnąć. Interesująca jest też specyfika krajowego rynku terminowego na tle trendów światowych. Najważniejszym problemem, który zamierzamy zbadać jest określenie szans, jakie dają instrumenty pochodne inwestorom rynku terminowego, a także zagrożeń, jakie powodują.

Wykorzystanie instrumentów pochodnych rynku pozagiełdowego

Instrumenty pochodne, to takie instrumenty finansowe, których wartość zależy od wartości innego instrumentu (zwanego bazowym), a rozliczenie następuje w pewnym momencie (okresie) w przyszłości. Początkowo pojawiły się one na rynku pozagiełdowym, wkrótce stały się na tyle popularne, że począwszy od lat 70. ubiegłego stulecia kolejne giełdy zaczęły je wprowadzać do obrotu. Instrumenty pochodne są również, w bardzo ograniczonym zakresie, przedmiotem obrotu na zorganizowanych wielostronnych platformach obrotu, poza rynkiem regulowanym¹. Pierwszą i zarazem podstawową grupę stanowią kontrakty terminowe typu forward. Kontrakt forward jest umową zawartą w bieżącym czasie, zobowiązującą bezwzględnie (niezależnie od przyszłych okoliczności) do kupna lub sprzedaży ilości waluty/innego instrumentu bazowego w wyznaczonym terminie w przyszłości, po kursie, który został uzgodniony przez strony w momencie zawarcia kontraktu². Umowa ta nie jest wystandaryzowana, co pozwala na lepsze dostosowanie jej warunków do konkretnej transakcji. Ponadto większość kontraktów terminowych zawieranych w tej formie ma charakter rzeczywisty. Transakcja jest rozliczana po zakończeniu umowy i może być użyta zarówno do zabezpieczania przyszłych zobowiązań, jak i należności. Możemy zatem powiedzieć, że kontrakty forward są instrumentami rynku pozagiełdowego, które zawierają zobowiązanie stron kontaktu co do przyszłej realizacji transakcji kupna-sprzedaży instrumentu bazowego na z góry określonych warunkach. Kontrakty te stały się pierwowzorem kontraktów futures, które w pewnym sensie są bardzo podobne do kontraktów forward, jednak krążą wyłącznie w obrocie giełdowym. Z tego powodu różnią się co do sposobu ustalenia ceny, terminu wykonania, trybu rozliczenia itp.

Drugą grupę tworzą kontrakty wymiany swap. Strony takiego kontraktu równocześnie kupują i sprzedają serie strumieni finansowych charakteryzujących się stałym lub zmiennym oprocentowaniem, w tej samej lub w różnych walutach, których wartość jest dla stron transakcji ekwiwalentem w momencie zawarcia umowy³. Swapy umożliwiają zatem systematyczną wzajemną wymianę

¹ Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r., Witryna internetowa Narodowego Banku Polskiego: www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/rozwoj.html

² W. Dębski, Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki, PWN, Warszawa 2010.

³ W. Tarczyński, Inżynieria finansowa. Instrumentarium, strategie, zarządzanie ryzykiem, Placet, Warszawa 1999.

pewnych walorów między stronami kontraktu. Najczęściej dotyczą one stóp procentowych i kursów walutowych.

Trzecią grupę instrumentów pochodnych rynku pozagiełdowego stanowią opcje. Opcja jest to umowa (kontrakt), w wyniku której:

- nabywca opcji kupuje prawo kupna (call option) lub sprzedaży (put option) pewnej ilości instrumentu bazowego po określonej z góry cenie i w określonym czasie, za które to prawo pobierana jest opłata zwana premią opcyjną (option premium),
- wystawca opcji pobierający opłatę zobowiązuje się w zamian do realizacji kontraktu opcyjnego na żądanie posiadacza opcji.

Rozróżnia się dwa podstawowe style wykonania opcji: europejski i amerykański. W pierwszym przypadku opcja może być zrealizowana jedynie w momencie swego wygaśnięcia, w drugim – przez cały okres trwania opcji.

Kontrakty terminowe typu forward są użyteczne dla podmiotów gospodarczych, gdy planują w przyszłości:

- nabyć pewną ilość instrumentu bazowego,
- sprzedać pewną ilość instrumentu bazowego.

W pierwszym przypadku podmioty występują w kontrakcie forward jako strona kupująca. Wówczas zabezpieczają się przed ewentualnym wzrostem cen przedmiotu kontraktu. W drugim zaś jako strona sprzedająca, chroniąc się w ten sposób przed spadkiem cen. Zaletą takiej transakcji jest to, iż w momencie zawierania kontraktu forward żadna ze stron nie ponosi kosztów.

Kontrakty wymiany swap na stopy procentowe umożliwiają zamianę stałej stopy na zmienną (pomnożoną przez wartość nominalną), a swapy walutowe – wymiany pewnej ilości jednej waluty na odpowiednią ilość drugiej. W momencie zawierania zarówno kontraktu forward, jak i kontraktu swap cena satysfakcjonuje obie strony, gdyż mają one różne przewidywania co do kształtowania się ceny instrumentu bazowego w przyszłości.

Zaletą opcji dla jej wystawcy (krótka pozycja w opcji) jest pobierana premia opcyjna, która stanowi dochód i może być natychmiast zainwestowana w zyskowny sposób. Nabywcy zaś (długa pozycja w opcji) daje możliwość kupna/sprzedaży instrumentu bazowego po cenie gwarantowanej, co można traktować jako zaletę tego instrumentu pochodnego.

Poza możliwościami, jakie stwarzają instrumenty pochodne ważne jest uświadomienie sobie ryzyka związanego z zajęciem konkretnej pozycji w wybranym kontrakcie. W przypadku zajęcia którejkolwiek pozycji w kontraktach forward lub swap, ryzyko wiąże się ze zmianą wartości instrumentu bazowego,

która to idzie w nieznanym kierunku. Może się zdarzyć, że podmiot będzie musiał wykonać kontrakt po niekorzystnej dla siebie cenie w porównaniu z kupnem-sprzedazą na rynku spot tego instrumentu. Będzie to skutkowało dodatkowymi kosztami, które niekorzystnie odbiją się na sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego. Obydwa przytoczone wyżej rodzaje derywatów obciążone są zatem ryzykiem obustronnym nazywanym też symetrycznym. Inaczej wygląda sytuacja stron kontraktu opcyjnego. Wystawca opcji ponosi ryzyko podobne, jak w kontraktach forward, natomiast ryzyko posiadacza opcji jest ograniczone do wysokości zapłaconej premii opcyjnej. W razie sprzyjających zmian na rynku spot instrumentu bazowego odniesie on wymierne korzyści finansowe.

Wykorzystanie instrumentów pochodnych rynku giełdowego

Rynek giełdowy różni się od pozagiełdowego pod wieloma względami. Podstawowe różnice polegają na tym, że:

- kontrakty są wystandaryzowane co do ilości instrumentu bazowego i terminu rozliczenia,
- istnieje możliwość wyboru ceny wykonania jedynie z dostępnych na giełdzie cen,
- giełda pełni rolę gwaranta rozliczeń pomiędzy uczestnikami transakcji giełdowych,
- wysoka płynność kontraktów giełdowych sprawia, że różnice między ceną sprzedaży a ceną nabycia tego samego instrumentu są niewielkie,
- pobierany jest depozyt zabezpieczający od obu stron kontraktów, co stanowi w pewnym sensie dodatkowy koszt uczestnictwa,
- giełda codziennie dokonuje rozliczeń dla każdego uczestnika, co może się wiązać z dodatkowymi kosztami (depozyt uzupełniający),
- dostęp do zawierania transakcji giełdowych jest ograniczony, a korzystanie z usług pośrednika powoduje kolejne wydatki dla podmiotów gospodarczych.

Zaletą rynku giełdowego jest centralizacja obrotu i funkcjonowanie izby rozliczeniowej, co zwiększa jego przejrzystość i ogranicza ryzyko kredytowe kontrahenta⁴. Podstawowymi instrumentami pochodnymi, którymi obrót odbywa się na giełdach są kontrakty terminowe typu futures oraz kontrakty opcyjne. Transakcje futures to sformalizowane i wystandaryzowane co do wielkości i terminu dostawy transakcje kupna/sprzedaży instrumentów bazowych. Kon-

⁴ Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r., op. cit.

trakty tego typu są dostępne we wszystkich walutach wymiennych w terminie od 1 tygodnia do 1 roku. Jest to instrument relatywnie tani dla klienta (jego cena w przybliżeniu wynosi 0,1% wartości transakcji)⁵. Opcje giełdowe w odróżnieniu od pozagiełdowych są wystandaryzowane w sposób podobny do kontraktów futures, przez co korzyści z nich płynące oraz ryzyko ich wykorzystania będą podobne. Podmiotom gospodarczym zaleca się zajęcie pozycji długiej w kontrakcie, mimo że wiążą się z tym koszty premii opcyjnej. Aby taka pozycja charakteryzowała się wysokim prawdopodobieństwem wykonania opcji (co skutkowałoby wypłatą premii z niej przysługującej) należy przeanalizować opcje pod względem wpływu parametrów rynkowych (za pomocą współczynników wrażliwości) oraz wybieralnych (głównie ceny wykonania i terminu ważności opcji) na kształtowanie się jej ceny.

Kontrakty futures podobnie do forward dają podmiotom gospodarczym możliwość skutecznego bronięcia się przed niekorzystnymi zmianami cen na rynku spot instrumentu bazowego, pod warunkiem, że sprawdziły się ich prognozy. W odwrotnej sytuacji firmy poniosą dodatkowe koszty, dlatego zaliczamy tę grupę derywatów do instrumentów o tzw. ryzyku symetrycznym. O wiele bardziej interesującym derywatem wydaje się opcja, ponieważ:

- ryzyko stron kontraktu opcyjnego nie jest jednakowe,
- opcje są przedmiotami obrotu zarówno rynku giełdowego, jak i pozagiełdowego,
- istnieją co najmniej dwa style wykonania,
- poza opcją standardową istnieje duża grupa opcji niestandardowych (egzotycznych) o rozmaitych konstrukcjach i możliwościach.

Współczesny światowy rynek terminowy

Statystyki podawane do publicznej wiadomości przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych świadczą o tym, że większą płynnością charakteryzuje się rynek giełdowy, na co ma wpływ standaryzacja obrotu. Pod względem wartości otwartych pozycji dominuje natomiast rynek pozagiełdowy, gdyż jest bardziej dopasowany do potrzeb inwestorów.

Pomimo globalnego kryzysu finansowego, w latach 2007-2010 nastąpił rozwój światowego rynku instrumentów pochodnych. W okresie kwiecień 2007 r.-kwiecień 2010 r. średnie dzienne obroty netto na pozagiełdowym rynku instru-

⁵ W. Dębski, op. cit.

mentów pochodnych wzrosły o 21%, a na rynku giełdowym o 34%⁶. Co do wartości nominalnej otwartych pozycji z tytułu transakcji terminowych typu futures również można zauważyć tendencję wzrostową (tab. 1). Jeśli chodzi o kontrakty opcyjne, to ich wartość wahała się z okresu na okres (tab. 2). Pod względem lokalizacji pierwszeństwo w przypadku kontraktów futures przypada giełdom Ameryki Północnej (z udziałem 49-57%), za którą uplasowały się giełdy zlokalizowane na kontynencie europejskim (28-37%). W przypadku kontraktów opcyjnych sytuacja jest bardziej wyrównana: Ameryka Północna (46-53%), Europa (42-51%). Odnośnie do instrumentów bazowych, to czołowe miejsce (ponad 90%) zajmują kontrakty futures i kontrakty opcyjne wystawione na stopy procentowe. Wartość derywatów indeksowych na koniec 2011 r. stanowiła: futures – 4,3% ogółu transakcji na giełdowym rynku terminowym, opcje – 5,9%. Natomiast walutowe odpowiednio – 1% i 0,3%.

Tabela 1

Wartość otwartych pozycji w kontraktach futures sprzedawanych na zorganizowanych giełdach i udział poszczególnych regionów świata

Rodzaj derywatu	Wartość na koniec miesiąca (mld USD)				
	12/2008	12/2009	12/2010	12/2011	3/2012
Ogółem	19 507	21 774	22 312	22 924	23 512
W tym:					
Procentowe	18 732	20 628	21 013	21 719	22 050
Walutowe	124	181	170	221	293
Indeksowe	651	965	1 128	984	1 169
Region	Procentowy udział rynku lokalnego w rynku światowym				
Ameryka Północna	51,96	49,22	53,17	57,18	56,49
Europa	33,35	36,99	28,44	28,49	30,83
Azja i Pacyfik	12,65	11,24	14,20	10,20	9,18
Inne rynki	2,04	2,55	4,19	4,13	3,50

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z witryny internetowej Banku Rozrachunków Międzynarodowych: www.bis.org/statistics/extderiv.htm

Udział polskiego rynku w światowych obrotach giełdowymi instrumentami pochodnymi w 2010 r. wyniósł 0,07%. W tym samym czasie Giełda Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie znalazła się na 37. miejscu na świecie pod względem wolumenu obrotów kontraktami futures i opcjami, a w klasyfikacji dla Europy uplasowała się na 9. miejscu⁷.

⁶ Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r., op. cit.

⁷ Ibid.

Tabela 2

Wartość otwartych pozycji w kontraktach opcyjnych sprzedawanych na zorganizowanych giełdach (w podziale na poszczególne regiony świata)

Rodzaj derywatu	Wartość na koniec miesiąca (mld USD)				
	12/2008	12/2009	12/2010	12/2011	3/2012
Ogółem	38 236	51 382	45 634	33 639	40 749
W tym:					
Procentowe	33 978	46 428	40 930	31 579	37 948
Walutowe	129	148	144	87	114
Indeksowe	4 129	4 806	4 560	1 973	2 687
Region / udział	Procentowy udział rynku lokalnego w rynku światowym (%)				
Ameryka Północna	51,08	46,46	53,36	53,59	49,52
Europa	47,37	51,22	42,17	42,45	47,17
Azja i Pacyfik	0,58	0,60	0,85	1,04	1,35
Inne rynki	0,97	1,72	3,62	2,92	1,96

Źródło: Ibid.

Tabela 3

Wartość otwartych pozycji w derywatach pozagiełdowych (mld USD)

Data (na koniec miesiąca)	Ogółem	Derywaty walutowe	Derywaty procentowe	Derywaty akcyjne	Derywaty towarowe
12/2007	595 738	56 238	393 138	8 469	8 455
6/2008	683 814	62 983	458 304	10 177	13 229
12/2008	547 983	44 200	418 678	6 155	4 364
6/2009	594 553	48 732	437 228	6 584	3 619
12/2009	603 900	49 181	449 875	5 937	2 944
6/2010	582 685	53 153	451 831	6 260	2 852
12/2010	601 046	57 796	465 260	5 635	2 922
6/2011	706 884	64 698	553 240	6 841	3 197
12/2011	647 762	63 349	504 098	5 982	3 091

Źródło: Ibid.

Wartość otwartych pozycji na światowym rynku pozagiełdowym na koniec 2011 r. wynosiła 647 762 mld USD (tab. 3) – w porównaniu z rynkiem giełdowym jest ponad 11-krotnie wyższa. Podobnie jak na rynku giełdowym przeważają tu derywaty procentowe (około 80%), jednak większa część (w porównaniu z rynkiem giełdowym) przypada na inne rodzaje instrumentów bazowych, bo w tym samym czasie derywaty akcyjne (podobne do indeksowych) stanowiły 0,9%, a walutowe 9,8% ogółu transakcji zawartych na pozagiełdowym rynku terminowym.

Na podstawie przedstawionych zestawień widać, że pod względem płynności dominują na świecie giełdowe rynki terminowe, natomiast pod względem wartości otwartych pozycji – rynki pozagiełdowe. Większość kontraktów terminowych dotyczy stóp procentowych bądź instrumentów z nimi związanych. Kontrakty oparte na kursach walut zawiera się przeważnie na rynku pozagiełdowym, a oparte na cenach akcji (lub indeksach giełdowych) – na zorganizowanych giełdach.

Krajowy rynek terminowy

W Polsce rynek finansowych instrumentów pochodnych rozpoczął funkcjonowanie w drugiej połowie 1992 r. Pierwszymi transakcjami terminowymi były walutowe transakcje typu forward wprowadzone na rynek przez Polski Bank Rozwoju S.A. Pierwsze pozagiełdowe opcje walutowe zostały wystawione w lutym 1996 r. przez ING Bank S.A. Pół roku później Polski Bank Inwestycyjny S.A. oferował już klientom nie tylko własne opcje walutowe, ale również wystawione przez innych emitentów. W 1997 r. na rynku pozagiełdowym pojawiły się w sprzedaży opcje na stopy procentowe⁸, jednak dopiero rok później finansowe instrumenty pochodne zostały wprowadzone do krajowego obrotu giełdowego. GPW w Warszawie rozpoczęła notowania kontraktów terminowych na indeks WIG20, a później na kurs walutowy USD/PLN. W styczniu 1999 r. dołączyła się do niej Warszawska Giełda Towarowa (WGT) wprowadzając do obrotu kontrakty na dolara amerykańskiego i markę niemiecką, zastąpioną w kwietniu tego roku przez euro⁹.

Tabela 4

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski (mln EUR)

Pozycja	Lata					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Aktywa	77 842	89 610	106 642	97 159	108 349	135 303
Polskie inwestycje bezpośrednio za granicą	5 330	10 933	14 492	17 104	20 334	29 211
Polskie inwestycje portfelowe za granicą	7 420	10 515	14 943	7 516	9 764	10 529
Pozostałe polskie inwestycje za granicą	28 700	30 910	31 643	26 721	22 349	22 405
Derywaty finansowe	421	419	872	1 679	681	3 167

⁸ R. Wiśła, Rynek finansowych instrumentów pochodnych w Polsce w latach 1991-2006, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 2008.

⁹ Witryna internetowa Warszawskiej Giełdy Towarowej: www.wgt.com.pl

cd. tabeli 4

Aktywa rezerwowe	35 971	36 833	44 692	44 139	55 221	69 991
Pasywa	185 926	215 990	270 699	269 397	300 884	364 129
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	76 785	95 554	121 280	116 634	128 494	151 003
Zagraniczne inwestycje portfelowe w Polsce	60 313	64 411	71 287	55 249	70 839	96 471
Zagraniczne inwestycje portfelowe w Polsce	48 386	55 555	77 051	94 334	100 591	111 422
Derywaty finansowe	442	470	1 081	3 180	960	5 233
NETTO, w tym	-108 084	-126 380	-164 057	-172 238	-192 535	-228 826
derywaty finansowe	-21	-51	-209	-1 501	-279	-2 066

Źródło: Witryna internetowa Narodowego Banku Polskiego,
www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/rozwoj.html/rozwoj.2010.pdf

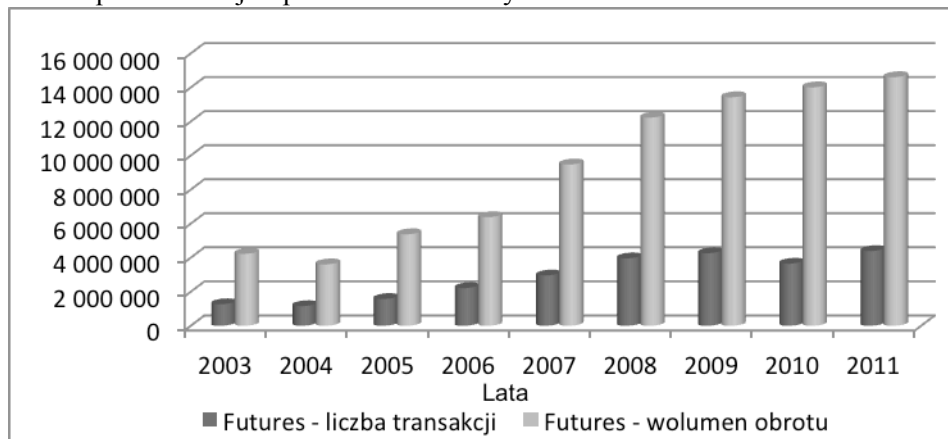
W kolejnych latach pojawiały się coraz to nowsze instrumenty pochodne, m.in. wystawione na akcje, obligacje, indeksy giełdowe oraz inne pary walutowe. Obecnie w Polsce funkcjonuje zarówno rynek giełdowy, jak i pozagiełdowy z przewagą obrotów na tym ostatnim. Przyczyną tego jest lepsze dopasowanie instrumentów notowanych na rynku pozagiełdowym do indywidualnych potrzeb klientów. Poza tym instrumenty rynku pozagiełdowego są bardziej różnorodne, a inwestorzy zagraniczni preferują ten rynek, mimo że rynek giełdowy jest bardziej transparentny i mniej ryzykowny. Ponadto do zarządzania ryzykiem finansowym przedsiębiorstwa częściej wykorzystują instrumenty oferowane przez banki niż przez giełdy. Wpływają na to m.in.: długotrwałe kontakty banków z przedsiębiorstwami, bogatsza oferta banków i duża elastyczność ich produktów, a także większa płynność rynku pozagiełdowego, której skutkiem był relatywnie niższy koszt stosowanego zabezpieczenia¹⁰. Do 2008 r. krajowy rynek terminowy skutecznie się rozwijał, po czym ze względu na kryzys finansowy nastąpił spadek wartości obrotów. W 2010 r. rynek ten bardzo szybko się odbudował, na co wskazują dane statystyczne (tab. 4).

Obrót pozagiełdowy odbywa się w Polsce głównie na rynku bankowym, natomiast rynek giełdowy tych instrumentów jest zdominowany przez GPW w Warszawie, której obroty w kontraktach terminowych typu futures dynamicznie rosły z roku na rok poczynając od 1999 r. Opcje pojawiły się na giełdzie dopiero po czterech latach, bo w 2003 r. W latach 2003-2011 sukcesywnie wzrastała liczba zawartych transakcji opcyjnych oraz ich wolumen (z wyjątkiem lat 2007 i 2008 odpowiednio). Jeżeli chodzi o wartość otwartych pozycji w kontraktach opcyjnych na koniec kolejnego roku, to można zauważyć duże wahania, jednak nie świadczą one o pogorszeniu się sytuacji, gdyż pod uwagę brane są jedynie dane na koniec każdego okresu¹¹.

¹⁰ Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r., op. cit.

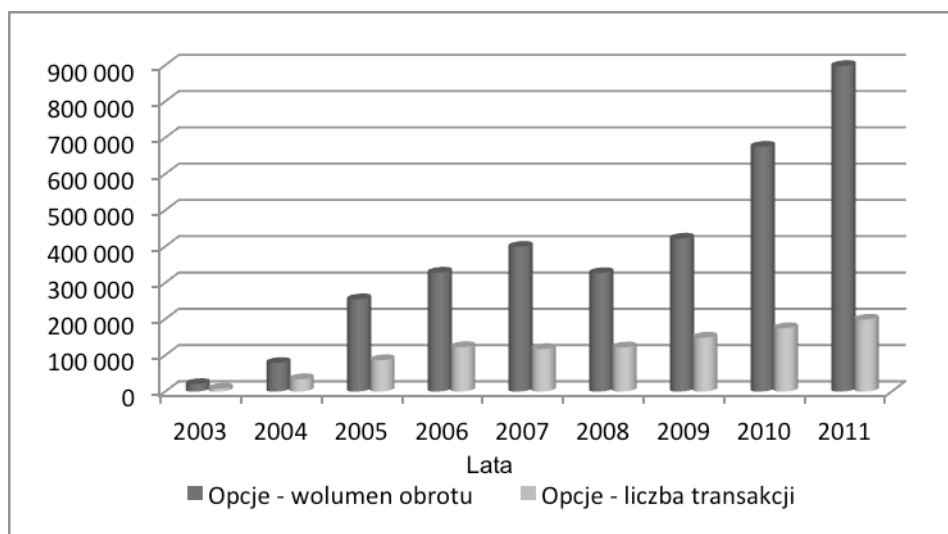
¹¹ Witryna internetowa GPW w Warszawie: pochodne.gpw.pl/pub/xls/poprawki/2012.pdf

Jeśli porównamy liczbę obu rodzajów kontraktów zawartych w analizowanym okresie, to, jak widać na rys. 1 i 2, pierwszeństwo utrzymują kontrakty futures, których liczba np. w 2011 r. jest ponad 20-krotnie wyższa.



Rys. 1. Liczba transakcji i wolumen obrotu kontraktami futures na GPW w Warszawie w latach 2003-2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z witryny internetowej GPW w Warszawie: pochodne.gpw.pl/pub/xls/poprawki/2012.pdf (14.07.2012)

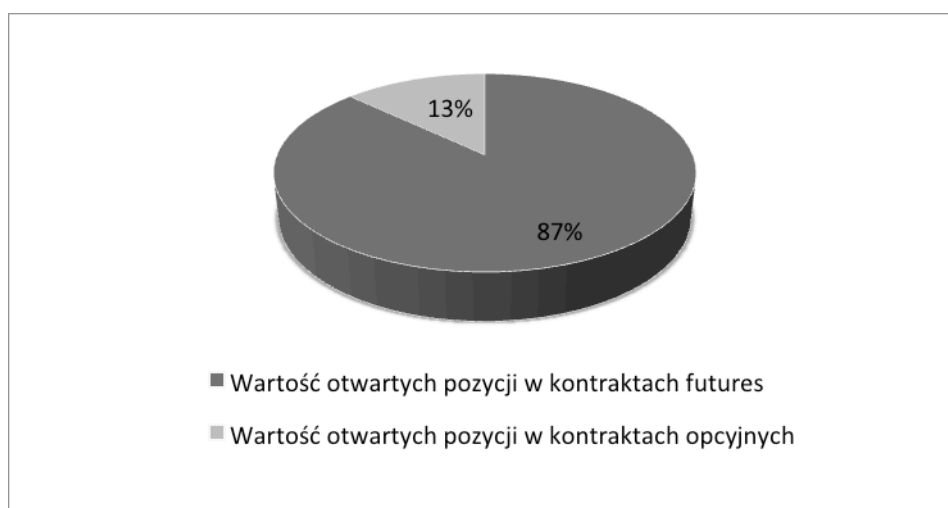


Rys. 2. Liczba transakcji i wolumen obrotu kontraktami opcyjnymi na GPW w Warszawie w latach 2003-2011

Źródło: Ibid.

To samo można powiedzieć o wartości otwartych pozycji na koniec 2011 r., gdyż wartość kontraktów opcyjnych stanowiła wówczas jedynie 13% ogółu transakcji z instrumentami pochodnymi na GPW w Warszawie (rys. 3). Pod względem wolumenu obrotu również dominowały kontrakty futures, których wolumen w tym samym roku był ponad 15-krotnie wyższy od wolumenu obrotu kontraktów opcyjnych.

W 2010 r. spośród instrumentów pochodnych dostępnych na GPW największym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się kontrakty futures na indeks WIG20. Obroty tymi instrumentami stanowiły ponad 90% całkowitych obrotów na rynku terminowym GPW. Na WGT zaobserwowano spadek wolumenu obrotów walutowymi instrumentami pochodnymi o ponad 30% w porównaniu z 2009 r. Podobnie jak w poprzednich latach, w 2010 r. na GPW ani na WGT nie dokonywano żadnych transakcji, których przedmiotem byłyby instrumenty pochodne stopy procentowej¹².



Rys. 3. Udział poszczególnych derywatów w ogólnej wartości otwartych pozycji na koniec 2011 r.

Źródło: Ibid.

Instrumenty rynku terminowego wykorzystywane są przez podmioty gospodarcze głównie w celach spekulacyjnych bądź osłonowych. Niezależnie od zamiarów, wszystkie podmioty powinny kompleksowo badać ewentualne skutki zawartych transakcji, gdyż derywaty należą do grupy najbardziej ryzykownych

¹² Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r., op. cit.

instrumentów. Badania te powinny zawierać analizę ryzyka zarówno poszczególnych instrumentów pochodnych, jak i posiadanego portfela w całości.

Umocnienie się (w latach 2001-2008) kursu złotego sprzyjało (przy wysokich relatywnie w stosunku do krajów rozwiniętych stopach procentowych) napływowi do Polski kapitału spekulacyjnego, a strach przed stratami i nadzieja na łatwy zarobek powodowały powstanie podatnego gruntu do rozwoju finansowych instrumentów pochodnych oraz produktów strukturyzowanych. W efekcie, w IV kwartale 2008 r. skutkiem tych finansowych przemian rynkowych w wielu małych polskich przedsiębiorstwach było pogorszenie ich wyników finansowych.

Podsumowanie

Podsumowując rozważania można stwierdzić, że „niedorozwój” krajowego rynku terminowego miał w pewnym sensie pozytywne skutki. W przypadku kryzysu, jaki wystąpił na rynku USA, pociągając za sobą kryzys globalny, rolę pochodnych instrumentów należy ocenić zdecydowanie negatywnie. Rynek tych instrumentów w Niemczech jest i był słabiej rozwinięty, a system finansowy trwalszy, podobnie jest w Polsce. Z kolei w Polsce rynek pozagiełdowych instrumentów pochodnych jest znacznie lepiej rozwinięty niż rynek giełdowy. Jego przewaga nad rynkiem giełdowym wynika z istnienia bankowo zorientowanego systemu finansowego oraz dużej aktywności banków zagranicznych. Coraz szersze korzystanie z instrumentów pochodnych przez przedsiębiorstwa, w dłuższej perspektywie jest nie do uniknięcia, a nawet wskazane. Istnieje jednak pilna konieczność wdrażania programów nauczania o ryzyku i prewencyjnych programów mających uchronić przedsiębiorców przed wykorzystaniem ich słabej wiedzy o tych instrumentach. Z jednej strony słabo przygotowany polski finansista, z drugiej – wytrawna grupa finansowych spekulantów międzynarodowych wspieranych przez tzw. polskie banki są to niestety realia współczesnej Polski.

DERIVATIVES – OPPORTUNITIES AND RISKS FOR ECONOMIC OPERATORS

Summary

In this paper various types of derivative instruments will be studied in terms of their applications in companies and financial institutions. We will discuss among other things: forward contracts, futures contracts, swap and option contracts. In particular, we examine the advantages of their use and the risk they pose. We also analyze the trends that are made in recent years in domestic and global derivative market.

Małgorzata Gasz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PODATEK OD TRANSAKCJI FINANSOWYCH I UNIA BANKOWA – NOWA JAKOŚĆ NA EUROPEJSKIM RYNKU FINANSOWYM

Wprowadzenie

Ostatni kryzys finansowy ujawnił słabość dotychczas stosowanych modeli nadzoru finansowego, dlatego zasadne stało się wypracowanie nowych, skuteczniejszych rozwiązań z tym zakresie. Na forum międzynarodowym podjęto wiele działań, które miały na celu stworzenie nowej architektury światowych rynków finansowych, zwiększenie zakresu działań nadzorczych oraz odbudowanie nadzarpniętego zaufania do instytucji bankowych. Biorąc pod uwagę fakt, że efekty dotychczasowych działań podejmowanych przez rządy w celu poprawy koniunktury na rynkach krajowych są dalekie od pożądanych, coraz głośniej i odważniej zaczęto wysuwać postulat dodatkowego opodatkowania instytucji prowadzących działalność bankową oraz stworzenia na gruncie europejskiej unii bankowej. Celem opracowania jest próba oceny proponowanych rozwiązań w kontekście możliwych konsekwencji ekonomicznych oraz uzasadnienie tezy, że realizacja fiskalnej funkcji tzw. podatku bankowego będzie zależała od skali, w jakiej zostanie on wprowadzony (spodziewane wpływy z tego tytułu na rynku europejskim szacowane są na 55 mld rocznie). Wobec istniejącej różnicy zdań w UE na temat zasadności jego wprowadzenia (podatek ten w postaci proponowanej przez Komisję Europejską wprowadza odpowiedzialność zbiorową całego rynku finansowego, podczas gdy nie wszystkie podmioty tego rynku podejmowały ryzykowne działania spekulacyjne) należy przyjąć, że realizacja tego efektu będzie wymagała dłuższego horyzontu czasowego, aby przeprowadzić stosowne procedury i wdrożyć je w życie. Można założyć, że dodatkowe obciążenie instytucji prowadzących działalność bankową spowoduje wzrost ryzyka przerzucenia podatku na barki klientów sektora finansowego, co wpłynie na podniesienie kosztów prowadzenia działalności w wielu sektorach gospodarki, gdyż nowy podatek spowoduje wzrost cen

produktów finansowych. W opracowaniu wykorzystano analizę porównawczą oraz analizę literatury przedmiotu.

Koncepcja europejskiego podatku bankowego

Zasadniczą przesłanką wprowadzenia nowych regulacji na europejskim rynku finansowym jest zapewnienie stabilności jego funkcjonowania i niedopuszczenie do wystąpienia kolejnych kryzysów. 28 października 2011 r. Komisja Europejska zaproponowała wprowadzenie od 2014 r. podatku od transakcji finansowych (financial transaction tax – FTT), tzw. podatku bankowego. Jako uzasadnienie jego wprowadzenia wskazuje się konieczność poniesienia przez sektor finansowy moralnej i finansowej odpowiedzialności za wywołanie ostatniego kryzysu gospodarczego, do którego przyczynił się w znacznym stopniu poprzez nierozważne i ryzykowne działania. Negatywne konsekwencje tych działań przeniosły się na wiele sfer realnej gospodarki i spowodowały pogorszenie stanu finansów publicznych w wielu krajach. Podkreśla się, że od czasu wystąpienia ostatniego kryzysu podatnicy wsparli sektor finansowy wielomiliardowymi kwotami środków pochodzących z budżetów krajowych oraz instytucji międzynarodowych na ratowanie banków „zbyt wielkich, by upaść”. FTT ma więc stanowić pewnego rodzaju wkład sektora finansowego w poprawę stanu finansów publicznych m.in. poprzez poniesienie przynajmniej części kosztów związanych z eliminowaniem negatywnych skutków kryzysu. Według założeń, wprowadzenie FTT z jednej strony ma umożliwić obniżenie kosztów ponoszonych przez budżety narodowe, z drugiej służyć jako nadzwyczajny środek pobudzenia wzrostu gospodarczego poprzez stymulowanie realnej gospodarki dzięki sfinansowaniu inwestycji infrastrukturalnych. Część wpływów z tytułu FTT miałyby trafić do unijnego budżetu, odciążając wpłaty narodowe w ramach obecnych składek państw do budżetu UE obliczanych na podstawie ich PKB.

Obok konieczności współfinansowania kosztów konsolidacji fiskalnej państw UE wprowadzenie podatku bankowego oraz skoordynowanych ram na poziomie Unii ma wzmocnić pozycję jednolitego rynku unijnego. W nowej odsłonie FTT ujednolicona obowiązujące dotąd w zróżnicowanej formie w państwach UE podatki od transakcji finansowych i wprowadza nowe jednolite stawki minimalne. Regulacje te w założeniu mają zmniejszyć skalę zakłóceń konkurencji na jednolitym

rynku unijnym, zniechęcić do podejmowania ryzykownych transakcji oraz uzupełnić środki regulacyjne w perspektywie ewentualnych przyszłych kryzysów¹.

Opodatkowaniu FTT podlegają wszystkie transakcje, których przedmiotem są instrumenty finansowe realizowane między instytucjami finansowymi w sytuacji, gdy co najmniej jedna ze stron transakcji ma siedzibę w państwie członkowskim UE. Podatek bankowy miałby być pobierany od każdej transakcji finansowej odrębnie w momencie jej zawarcia. Dyrektywa zakłada obłożenie instytucji finansowych 0,1% podatkiem od wartości realizowanych przez nie transakcji akcjami i obligacjami oraz 0,01% od instrumentów pochodnych². Podatek opłacałyby obie strony transakcji – kupujący i sprzedający, z wyłączeniem nowych emisji akcji i obligacji. Podane stawki w założeniu odnoszą się do wartości minimalnej podatku. Poszczególne kraje, w zależności od potrzeb i możliwości, będą uprawnione do indywidualnego ustanawiania wysokości tego obciążenia. Opodatkowaniu formalnie nie będą podlegać osoby prywatne i małe przedsiębiorstwa zaciągające kredyty hipoteczne, pożyczki bankowe, umowy ubezpieczeniowe oraz prowadzące innego rodzaju zwykłą działalność finansową. FTT ma również w założeniu ograniczyć możliwości spekulowania instrumentami finansowymi. Należy jednak wziąć pod uwagę, że obok spekulantów, instrumentami pochodnymi zabezpieczają się przed ryzykiem zwykli uczestnicy rynku finansowego. Realna jest więc obawa, że wprowadzenie podatku bankowego w istotny sposób wpłynie negatywnie na skalę transakcji zawieranych w celach zabezpieczających i tym samym może się przyczynić do wzrostu ryzyka działania podmiotów niebankowych. Według planów Komisji Europejskiej, FTT miałby zacząć obowiązywać począwszy od 1 stycznia 2014 r. równocześnie we wszystkich 27 krajach UE. Najpoważniejsze obawy związane z efektywnością FTT dotyczą ryzyka odpływu instytucji finansowych do krajów, gdzie podatek bankowy nie obowiązuje lub sytuacji, gdy instytucje finansowe będą próbowały go uniknąć np. poprzez zawieranie transakcji poza obszarem UE lub na rynku pierwotnym. Zabezpieczeniem przed ryzykiem delokalizacji ma być przepis stanowiący, że w przypadku realizacji transakcji przez podmioty pochodzące z krajów UE, każdy z nich zasili podatkiem budżet swojego kraju według obowiązującej tam stawki. Z kolei w sytuacji, gdy uczestnikami transakcji będą dwie instytucje, z których tylko jedna będzie pochodzić z Unii, oba podmioty zapłacą podatek w państwie europejskim (opodatkowane będą także transakcje

¹ http://podatki.gazetaprawna.pl/wywiady/584927,instytucje_powinny_juz_sie_przygotowac_do_nowego_podatku_od_transakcji_f finansowych.html (17.01.2012)

² Dyrektywa Rady z dnia 28 września 2011 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od transakcji finansowych i zmieniająca dyrektywę 2008/7/WE [KOM(2011) 594].

realizowane przez podmiot mający siedzibę w państwie UE, nawet w przypadku, gdy zostaną one zrealizowane poza terytorium Unii). Należy się spodziewać, że efektem wprowadzenia FTT będzie zmniejszenie skali obrotu akcjami i obligacjami oraz derywatami. Przedstawiciele środowiska bankowców podkreślają, że w czasie, gdy banki zostały zobligowane do podnoszenia kapitałów w ramach respektowania nowych norm ostrożnościowych, wprowadzenie dodatkowego obciążenia wpłynie na pogorszenie ich sytuacji finansowej. Kwestią otwartą pozostaje również sprawa zakresu wyłączeń z podatku zapisanych w projekcie dyrektywy.

W ramach UE wszelkie decyzje dotyczące sfery podatków wymagają jednomyślności. Traktat unijny przewiduje jednak możliwość wprowadzania zmian w tym obszarze na mocy tzw. wzmocnionej współpracy pomiędzy krajami zainteresowanymi. Stąd, nawet wobec oporu jednego lub kilku państw, nowy podatek bankowy może zostać wprowadzony w życie np. jedynie w strefie euro. W grupie krajów, które popierają wprowadzenie FTT na poziomie unijnym znajdują się: Niemcy, Austria, Włochy, Belgia, Hiszpania, Finlandia, Francja, Grecja, Portugalia i Słowenia. W opinii polskiego ministra finansów Polska wyraża zgodę na uruchomienie procedury nawiązania wzmożonej współpracy przy zastrzeżeniu, że zyski z tytułu FTT powinny częściowo zasilić budżet UE³. Jak podkreśla wielu ekspertów, powodzenie tego instrumentu polityki fiskalnej zależy od tego, czy uda się go wprowadzić na skalę globalną. Istnieje ryzyko, że brak jednomyślności co do celowości wprowadzenia FTT we wszystkich krajach Unii i selektywne wprowadzenie tego podatku może skutkować utratą miejsc pracy w firmach, które przeniosą swoją działalność bankową i finansową do państw, w których podatek ten nie obowiązuje. Zasadniczym problemem ograniczającym możliwość szybkiego wprowadzenia FTT jest opór niektórych państw, głównie Szwecji i Wielkiej Brytanii. Choć podatek od transakcji finansowych obowiązuje tam od 2010 r., Wielka Brytania jest przeciwna rozszerzaniu kompetencji UE w obszarze podatkowym, w tym także dotyczących możliwości wprowadzenia podatku europejskiego finansującego budżet Unii. Wśród przeciwników FTT nowa opłata uważana jest za instrument, który w znacznym stopniu będzie ograniczać wzrost gospodarczy, gdyż obciążenie sektora bankowego będzie skutkowało wyższymi kosztami prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty korzystające z pieniądza kredytowego. Na Węgrzech w 2010 r. cały sektor bankowy został obciążony podatkiem bankowym w wysokości 0,7% PKB. Planowane jest również obciążenie stawką 0,1% transakcji giełdowych

³ http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/627389,rostowski_polska_zgadza_sie_na_wszczecie_procedury_dotyczacej_podatku_od_transakcji_finansowych.html (22.06.2012).

oraz transakcji realizowanych na rynku obligacji⁴. W Polsce przedstawiciele środowiska bankowców podkreślają, że regulacje odnośnie do FTT w postaci przyjętej przez KE są krzywdzące dla polskich banków, które już wpłacają składki na Bankowy Fundusz Gwarancyjny, prowadziły rozsądną politykę płynnościową i nie wymagały dofinansowania ze środków publicznych. Podatek bankowy może bowiem stanowić znaczący hamulec pobudzania wzrostu gospodarczego. Priorytetem polityki finansowej banków powinno być obecnie zminimalizowanie ryzyka zainfekowania całego systemu i wzmocnienie bezpieczeństwa pojedynczych banków⁵.

Europejska unia bankowa

Systemy finansowe w rozwoju gospodarczym mogą napędzać wzrost gospodarczy bądź być źródłem niestabilności ekonomicznej. Pożądane jest zatem, aby ich konstrukcja zarówno na poziomie krajowym, regionalnym, jak i światowym gwarantowała ciągle wzmacnianie stabilności finansowej⁶. Jednym ze sposobów w walce ze skutkami kryzysu na rynku finansowym jest koncepcja większej integracji i kontroli działalności banków na poziomie strefy euro. Unia bankowa jako wspólny system gwarancji depozytów i nadzoru miałyby być wstępnym etapem reformy, której celem jest ochrona przyszłych interesów podatników przed nieodpowiedzialnymi działaniami banków. Idea centralizacji nadzoru bankowego wpisuje się w projekt budowy jednolitego rynku finansowego UE i jest warunkiem sprawności działania oraz stabilności tego systemu⁷. Według stanowiska Międzynarodowego Funduszu Walutowego, osiągnięcie pełnej unii gospodarczej i walutowej przez państwa UE powinno prowadzić przez unię bankową przy udziale wszystkich 27 krajów, a w ramach 17 krajów strefy euro jest to inicjatywa zasadniczej wagi⁸.

⁴ http://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/artykuly/616000,wegierski_rzad_wprowadzi_podatek_od_transakcji_f finansowych.html (09.05.2012).

⁵ http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/596201,podatek_bankowy_pod_wielkim_znakiem_zapytania.html (22.02.2012).

⁶ B. Olbrych, Wybrane procesy kształtujące współczesny system finansowy, w: *Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu*, red. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 150.

⁷ Por. A. Jurkowska-Zajdler, Europejski nadzór finansowy. Nowa architektura, w: *Gospodarka. Nowe perspektywy po kryzysie*, red. M. Kalinowski, M. Pronobis, CeDeWu, Warszawa 2010, s.29.

⁸ http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/627389,rostowski_polska_zgadza_sie_na_wszechcie_procedury_dotyczacej_podatku_od_transakcji_f finansowych.html (22.06.2012).

Ostateczna koncepcja unii bankowej nie została jeszcze w pełni zaakceptowana i składa się na nią obecnie kilka inicjatyw, w tym objęcie wspólnym nadzorem banków strefy euro i umieszczenie funkcji nadzorczych w strukturach Europejskiego Banku Centralnego, który dotąd zajmował się głównie dostarczaniem środków finansowych, czuwaniem nad stabilnością cen oraz wspieraniem systemu finansowego poprzez skupowanie obligacji krajów dotkniętych kryzysem i udzielanie tanich długoterminowych kredytów. Choć nadanie nowych uprawnień EBC najprawdopodobniej będzie oznaczać likwidację istniejącego od 2011 r. Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (EBA), przypisanie mu roli neutralnego arbitra należy ocenić jako krok we właściwym kierunku (dotąd EBC pożyczał bankom pieniądze nie mając instrumentów do oceny ich kondycji finansowej, które znajdowały się w gestii władz krajowych). Do nowych zadań EBC będzie należeć nakładanie kar pieniężnych na banki nieprzestrzegające regulacji, wydawanie i odbieranie licencji bankowych, ocena zasadności fuzji i przejęć, podejmowanie decyzji dotyczących zwiększenia kapitałów własnych banków oraz przeprowadzanie inspekcji w nadzorowanych instytucjach⁹. Nadanie EBC nowych uprawnień wpisuje się w ideę stworzenia skutecznej organizacji międzynarodowej, która wyposażona w odpowiednie narzędzia prawne sprawowałaby kontrolę nad międzynarodowym systemem finansowym¹⁰. Poszczególne kraje członkowskie cechuje istotne zróżnicowanie priorytetów w tej sprawie. Niemcy postulują np. konieczność stworzenia europejskiego systemu nadzoru bankowego w strefie euro, oponując jednocześnie przeciw powstaniu wspólnego systemu gwarancji depozytów dla obywateli. Istotnym problemem staje się określenie zakresu odpowiedzialności władz narodowych za ratowanie banków, których już nie będą nadzorować. Ponadto biorąc pod uwagę fakt, iż obecnie ze względów prawnych idea wspólnego nadzoru eliminuje z pełnego w nim uczestnictwa kraje spoza strefy euro, aspekt objęcia scentralizowanym nadzorem bankowym wszystkich banków funkcjonujących w strefie euro, pomimo iż nie wszystkie z nich prowadzą działalność na jednolitym rynku finansowym (a jedynie na rynkach lokalnych), wydaje się mocno dyskusyjny. Być może właściwszym rozwiązaniem byłoby objęcie nadzorem według nowych reguł jedynie podmiotów o znaczeniu systemowym, wyłączenie pozostałych banków spod nadzoru scentralizowanego i przekazanie kompetencji nadzorczych instytucjom narodowym. Wiele kontrowersji będzie budzić także rozstrzygnięcie kwestii kto i ile powinien zapłacić za utrzymanie stabil-

⁹ Ibid.

¹⁰ W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 153.

ności strefy euro. Wydaje się, że największy ciężar finansowy powinni ponieść ci, którzy generują największe ryzyko systemowe. Zdaniem niektórych państw, koncepcja nowej instytucji nadzorującej powinna uwzględniać stworzenie funduszu ratunkowego dla banków znajdujących się w niekorzystnej sytuacji finansowej, zasilanego środkami z innych banków oraz wspólnego funduszu zabezpieczającego depozyty we wszystkich europejskich bankach (odpowiednik polskiego Bankowego Funduszu Gwarancyjnego). Dyskusyjną kwestią jest natomiast, czy wspólny fundusz stabilności powinny zasilać podmioty, które takiego ryzyka nie generują lub ze względu na specyfikę czy skalę działania nie będą korzystały ze środków pomocowych. Akceptacja idei wspólnego nadzoru europejskiego ma wymierny skutek, istotny szczególnie dla krajów zadłużonych (Hiszpanii, Grecji, Włoch czy Portugalii), stanowi bowiem warunek bezpośredniego dokapitalizowania banków przez fundusz ratunkowy strefy euro bez obciążania narodowych budżetów. Proponowany obecnie kształt unii bankowej jest więc korzystny jedynie dla niektórych krajów strefy euro¹¹. Nadzór bankowy sprawowany przez EBC – główny bank strefy euro, wyklucza udział w unii bankowej państw spoza strefy. Mogą one do niego przystąpić jedynie na zasadzie „bliskiej współpracy”, co oznacza brak realnego wpływu na podejmowanie najważniejszych decyzji. Ze względu na znaczne zróżnicowanie kondycji gospodarek państw UE wypracowanie satysfakcjonującej koncepcji unii bankowej wymaga przeprowadzenia analiz, które pozwolą ocenić wpływ określonych rozwiązań na dostępność kredytów na poszczególnych rynkach oraz zmiany w poszczególnych sektorach krajowych gospodarek. Z perspektywy polskiego sektora bankowego, w którym 70% aktywów należy do spółek-córek instytucji zagranicznych ważne jest, aby rozwiązania towarzyszące powstaniu unii bankowej nie doprowadziły do odpływu kapitału z banków zlokalizowanych w Polsce do ich zagranicznych właścicieli¹². Jak podkreślają przedstawiciele środowiska bankowców, w warunkach, gdy polska gospodarka w okresie całego kryzysu wykazuje wzrost, a polskie banki są stabilne i bezpieczne, należy przyjąć, że stosowane w Polsce rozwiązania są właściwe.

¹¹ http://forsal.pl/artykuly/647702,pawlowicz_unia_bankowa_moze_okazac_sie_kleska_integracji_unii_europejskiej.html (17.09.2012).

¹² Zob. C. Kowanda, *Edukator ekonomiczny*, „Polityka” 2012, nr 38 (2875), s. 46-47.

Podsumowanie

Wobec istotnego sprzeciwu niektórych państw globalny charakter podatku od transakcji finansowych jest koncepcją raczej długoterminową. Wprowadzenie FTT na mniejszą skalę wydaje się jednak przesądzone – w sytuacji braku jednomyślności w obszarze prawa podatkowego Traktat z Lizbony przewiduje mechanizm tzw. wzmożonej współpracy, co oznacza de facto możliwość ograniczenia podatku jedynie do strefy euro lub mniejszej grupy państw. W tych warunkach nałożenie podatku bankowego będzie przeczyć podatkowym zasadom powszechności i sprawiedliwości. Jak podkreśla wielu ekonomistów, w porównaniu do podatników, którzy ponieśli koszty realizowanych na dużą skalę i finansowanych z pieniędzy publicznych inicjatyw pomocowych dla sektora bankowego, sektor ten jest dziś mniej opodatkowany niż inni, zatem jego opodatkowanie, w kontekście ratowania pogrążonych w kryzysie gospodarek, wydaje się zasadne. W wymiarze fiskalnym brak dostatecznie precyzyjnych przepisów będzie sprzyjać poszukiwaniu przez podmioty objęte podatkiem możliwości jego unikania, co będzie miało bezpośrednie przełożenie na zmniejszenie spodziewanych wpływów z tego źródła. Istotnym zagrożeniem może być nieznaną skalą przenoszenia przez instytucje finansowe działalności do państw o mniejszym reżimie podatkowym i wzrost bezrobocia w sektorze bankowym. Wprowadzenie nowych rozwiązań powinno być zatem poprzedzone stosownymi analizami dotyczącymi przewidywanych skutków podejmowanych reform, gdyż – biorąc pod uwagę fakt, że gospodarki europejskie mocniej niż w innych regionach świata powiązane są z sektorem bankowym, a alternatywne źródła finansowania gospodarek są relatywnie słabo rozwinięte – każdy istotny symptom kryzysu w sektorze bankowym ma bezpośrednie przełożenie na stan gospodarki. Koncepcja kontroli działalności banków na poziomie unijnym, podobnie jak w przypadku monitorowania poziomu deficytu budżetowego, jest inicjatywą słuszną, choć może budzić opór społeczny wynikający z potrzeby zachowania autonomii w obszarze finansów poszczególnych państw. Dotychczas w strefie euro pomimo istnienia jednej waluty poszczególne kraje miały znaczną swobodę w kwestii nadzoru bankowego. Wydaje się jednak, że sytuacja nadzwyczajna, a do takiej należy zaliczyć relatywnie długi czas trwania ostatniego kryzysu oraz mało spektakularny efekt prób podejmowanych w celu jego zażegnania, wymaga nadzwyczajnych rozwiązań. Problemem jest brak jednomyślności wśród państw członkowskich co do wprowadzanych rozwiązań, wynikający z ich mocno zróżnicowanej sytuacji ekonomicznej oraz interesów politycznych. O ile sama potrzeba dokonania odpowiednich reform nie wzbudza kontrowersji, o tyle ich skala i zakres już tak, wiąże się bowiem z oddaniem części su-

werenności w zakresie polityki fiskalnej. Intencja KE, aby sektor finansowy poniósł koszty konsolidacji fiskalnej w państwach członkowskich Unii, jako ten, który przyczynił się w znacznym stopniu do kryzysu gospodarczego wymaga więc dłuższego horyzontu czasowego.

FINANCIAL TRANSACTION TAX AND UNION BANK - NEW QUALITY OF THE EUROPEAN FINANCIAL MARKET

Summary

The basic premise of the introduction of new regulations in the European financial market is to ensure the stability of its operation and to prevent the occurrence of further crises. Taking into account the fact that the effects of past actions taken by governments to improve the situation on the domestic markets are far from desirable, and increasingly louder and boldly began to pull out additional tax demand of institutions conducting banking activities and the creation of the European Union on the basis of the bank. The article attempts to evaluate the proposed solutions in the context of possible economic consequences. Centralize management functions global financial market will be a reality, but the process will be gradual. The introduction of a financial transaction tax on a global scale requires a longer time horizon necessary to carry out the appropriate procedures and implement them in practice.

Błażej Łyszczarz

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

SYSTEM FINANSOWANIA OPIEKI ZDROWOTNEJ W KRAJACH OECD

Wprowadzenie

Funkcjonowanie systemów zdrowotnych budzi rosnące zainteresowanie społeczeństw krajów rozwiniętych. Spowodowane jest to nasileniem czynników społecznych i ekonomicznych, sprawiających, że współczesne systemy zdrowotne stoją przed poważnymi wyzwaniami. Najważniejszymi z tych wyzwań są dynamiczny wzrost wydatków na cele zdrowotne oraz gwałtowne zmiany demograficzne. Oba te czynniki odciskają piętno m.in. na systemie finansowania opieki zdrowotnej, który stanowi kluczowy subsystem systemu zdrowotnego.

Celem opracowania jest zbadanie struktury systemów finansowania opieki zdrowotnej oraz przegląd tendencji zachodzących w systemach krajów należących do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Uzasadnieniem podjęcia tej tematyki oraz sformułowania celu w powyższy sposób jest rosnące znaczenie badanych zagadnień dla stabilności gospodarek krajów rozwiniętych, w szczególności w kontekście problematyki równoważenia finansów publicznych. W części teoretycznej opracowania zdefiniowano pojęcie finansowania opieki zdrowotnej i omówiono najważniejsze elementy tego subsystemu. W dalszej części przeanalizowano najważniejsze cechy systemów finansowania opieki zdrowotnej w krajach OECD, a także tendencje w tym zakresie w badanej grupie krajów. Posłużono się przy tym metodą opisową oraz analizą wskaźników statystycznych.

Obszary finansowania opieki zdrowotnej – ramy analityczne

W polskiej literaturze przedmiotu stwierdza się, że „[...] system finansowy zdrowia to wyodrębniona, spójna całość, na którą składają się instytucje o różnych formach organizacyjnych, akty normatywne będące podstawą ich tworze-

nia i funkcjonowania, jak również umożliwiające nawiązanie pomiędzy nimi różnego rodzaju relacji na płaszczyźnie finansowej, której zadaniem jest realizacja celów zdrowotnych¹. Taki sposób definiowania nie odpowiada poglądom dotyczącym finansowania opieki zdrowotnej spotykanym w literaturze zagranicznej. Należy przy tym zauważyć, że pojęcie „systemu finansowania opieki zdrowotnej” nie występuje w piśmiennictwie często, z reguły stosuje się pojęcie „finansowania opieki zdrowotnej”, które rozumie się jako subsystem opieki zdrowotnej. W opracowaniu oba pojęcia stosuje się wymiennie, a przyjęte ramy badawcze analizy odpowiadają proponowanym w literaturze anglojęzycznej².

Światowa Organizacja Zdrowia definiuje finansowanie opieki zdrowotnej jako system generowania i kredytowania środków finansowych oraz ich wydatkowania i przepływu, wykorzystywany do wsparcia systemu dostarczania świadczeń zdrowotnych³. Problematyka finansowania opieki zdrowotnej w makroskali jest niezwykle złożona. Obejmuje wiele zagadnień rozpatrywanych na różne sposoby, a badania w tym obszarze koncentrują się na następujących zagadnieniach: kto płaci, ile płaci, za co, w jakiej formie, kto i jak dokonuje alokacji środków finansowych na poszczególne funkcje i podmioty opieki zdrowotnej, jakie są finansowe, zdrowotne, gospodarcze i społeczne skutki decyzji o rozdziale środków⁴.

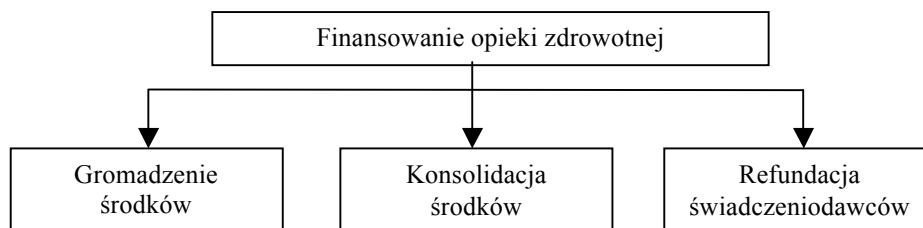
W ramach systemu finansowania opieki zdrowotnej wyodrębnia się różnorodne obszary zagadnień związanych z przepływem środków pieniężnych. W literaturze anglojęzycznej wskazuje się trzy obszary finansowania opieki zdrowotnej: gromadzenie środków (fund collection), konsolidacja zebranych środków (fund pooling), problematyka refundacji świadczeniodawców (purchasing, reimbursing) (rys. 1).

¹ J. Niżnik, *W poszukiwaniu racjonalnego systemu finansowania ochrony zdrowia*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Kraków 2004, s. 63.

² Por. P. Gottret, G. Schieber, *Health financing revisited: A practitioner's guide*, World Bank, Washington 2006; S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos, *Financing health care in the European Union: Challenges and policy responses*, Observatory Studies Series No. 17, WHO, Brussels 2009; J. Kutzin, *A descriptive framework for country-level analysis of health care financing arrangements*, "Health Policy" 2001, Vol. 56.

³ Witryna internetowa WHO: Glossary of globalization, trade and health terms, <http://www.who.int/trade/glossary/en/>

⁴ A. Sobczak, *Finansowanie ochrony zdrowia*, Centrum Medyczne Kształcenia Podyplomowego, Warszawa 2007, s. 12.



Rys 1. Obszary finansowania opieki zdrowotnej

Źródło: P. Gottret, G. Schieber, *Health financing revisited: A practitioner's guide*, World Bank, Washington 2006.

Sposób gromadzenia środków przeznaczonych na opiekę zdrowotną ma istotne znaczenie dla osiągnięcia celów polityki zdrowotnej, m.in. w obszarach sprawiedliwości finansowania oraz przejrzystości zarządzania środkami. Proces gromadzenia środków obejmuje trzy elementy składowe, które pozwalają na identyfikację procesów finansowania opieki zdrowotnej w poszczególnych systemach⁵. Elementami tymi są: podmioty finansujące, formy finansowania, organizacje zajmujące się poborem środków finansowych (tab. 1).

Publiczne formy finansowania charakteryzują się przymusowością i cechuje je mechanizm łączenia ryzyka zdrowotnego i finansowego, w przekroju czasowym oraz między jednostkami⁶. Prywatne źródła finansowania mają z reguły charakter płatności dobrowolnych. Część z nich ma formę przedpłat (prywatne ubezpieczenia oraz medyczne konta oszczędnościowe), inne opierają się na płatności w momencie korzystania. Wśród źródeł prywatnych tylko ubezpieczenia zawierają mechanizm łączenia różnego rodzaju ryzyka.

⁵ S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos, op. cit., s. 26.

⁶ Mechanizm łączenia ryzyka zwiększa efektywność przeciwdziałając negatywnym konsekwencjom niepewności, wynikającym z niemożności przewidzenia wystąpienia potrzeby zdrowotnej oraz wysokich kosztów leczenia.

Tabela 1

Elementy procesu gromadzenia środków finansowych w opiece zdrowotnej

Podmioty finansujące	Formy finansowania	Organizacja zbierająca środki
<ul style="list-style-type: none"> – Gospodarstwa domowe i pracownicy – Przedsiębiorstwa i pracodawcy – Organizacje non-profit i charytatywne – Zagraniczne rządy i organizacje międzynarodowe 	<p>Publiczne</p> <ul style="list-style-type: none"> – Podatki pośrednie i bezpośrednie – Obowiązkowe składki ubezpieczeniowe <p>Prywatne</p> <ul style="list-style-type: none"> – Składki prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego – Medyczne konta oszczędnościowe – Płatności bezpośrednie 	<ul style="list-style-type: none"> – Centralny, regionalny lub lokalny rząd – Niezależny organ publiczny lub agencja zabezpieczenia społecznego – Publiczny fundusz ubezpieczeniowy – Fundusz ubezpieczeniowy prywatny działający dla zysku lub non-profit

Źródło: J. Kutzin, A descriptive framework for country-level analysis of health care financing arrangements, "Health Policy" 2001, Vol. 56, p. 175.

Konsolidacja środków polega na akumulacji i zarządzaniu przychodami opieki zdrowotnej w taki sposób, aby uczestnicy tego mechanizmu kolektywnie dzielili ryzyko w sposób chroniący ich przed znacznymi, nieprzewidywalnymi wydatkami na cele zdrowotne⁷. Jest to mechanizm akumulacji przedpłatowych funduszy w imieniu populacji, pozwalający na zapewnienie powszechnej dostępności do opieki zdrowotnej. Podmioty zajmujące się konsolidacją środków mogą mieć charakter publiczny lub prywatny. Zwraca się uwagę, że im większa część środków podlega konsolidacji i im mniejsza liczba podmiotów administruje środkami, tym większe istnieją możliwości zapewnienia sprawiedliwego dostępu do świadczeń oraz efektywności administracyjnej⁸.

Refundacja świadczeniodawców to sposób, w który środki finansowe są alokowane między dostawców usług przez płatników, czyli rząd, ubezpieczycieli i pacjentów⁹. Zagadnienia związane z refundacją mają charakter złożony, a stosowane metody wynagradzania mają zróżnicowany charakter. Systemy refundacji dzielą się na stałe i zmienne. W przypadku metod stałych, kwota refundacji nie jest zależna od ilości świadczonych usług, natomiast wysokość płatności zmiennych jest uzależniona od intensywności aktywności świadczeniodawcy¹⁰. Oba rodzaje metod płatności rodzą różne bodźce dla usłu-

⁷ P. Gottret, G. Schieber, op. cit., p. 46.

⁸ S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos, op. cit., p. 36.

⁹ I.H.M. Aas, Incentives and financing methods, "Health Policy" 1995, Vol. 34, p. 206.

¹⁰ M. Jegers, K. Kasteloot, D. De Graeve, W. Gilles, A typology for provider payment systems in

godawców, co ma zasadnicze znaczenie dla dostępności usług oraz minimalizowania kosztów¹¹. Najczęściej stosowanym kryterium klasyfikacji systemów płatności jest jednostka rozliczeniowa, a przyporządkowanie metody na podstawie tego kryterium polega na ustaleniu, co jest usługą, której wykonanie jest wynagradzane. Wśród mechanizmów płatności wyróżnia się: opłatę za usługę, kapitaację, stałą pensję, opłatę za przypadek chorobowy, budżet globalny, osobo-dzień, zwrot kosztów¹². Pierwsze trzy występują przede wszystkim w opiece ambulatoryjnej, pozostałe głównie w sektorze szpitalnym, przy czym w wielu państwach systemy płatności są oparte na połączeniu co najmniej dwóch metod płatności.

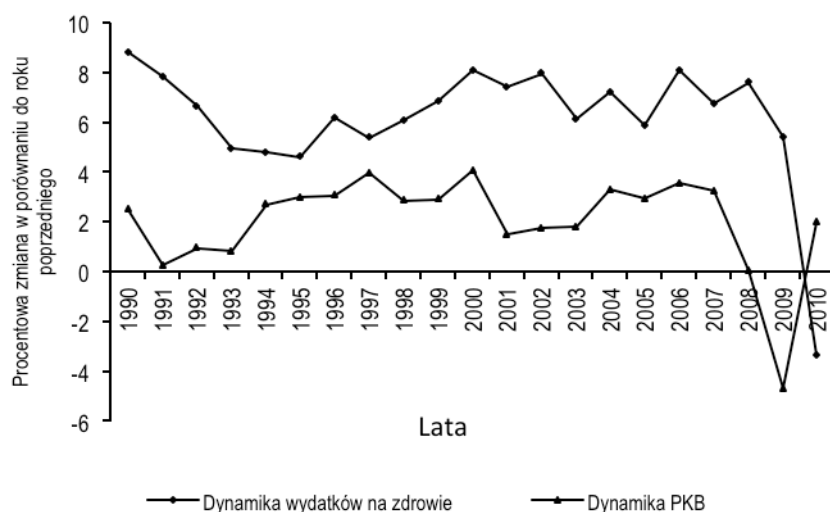
Zróźnicowanie rozwiązań instytucjonalnych w zakresie finansowania opieki zdrowotnej w krajach OECD

Opieka zdrowotna odgrywa współcześnie coraz istotniejszą rolę w gospo-darkach krajów rozwiniętych. W 1970 r. kraje członkowskie OECD wydawały na cele zdrowotne średnio 4,8% PKB, w 2000 r. – 7,8% PKB, w 2010 r. już 9,7% PKB. Tak silny wzrost wydatków na zdrowie jest spowodowany dyna-micznym rozwojem kosztochłonnych technologii medycznych, zmianami demo-graficznymi oraz rosnącymi oczekiwaniami użytkowników opieki zdrowotnej. W efekcie tych zjawisk średnia dynamika wydatków na opiekę zdrowotną wy-rażnie przewyższała średnią dynamikę PKB w każdym niemal roku ostatnich dwóch dekad (rys. 2).

health care, "Health Policy" 2002, Vol. 60, p. 257.

¹¹ W systemach zmiennych przychód krańcowy jest równy płatności otrzymanej za wykonaną usługę, świadczeniodawcy mają więc silny bodziec do podnoszenia wolumenu produkcji. Może to mieć pozytywny wpływ na jakość opieki zdrowotnej, istnieje jednak niebezpieczeństwo świadczenia usług, które nie przynoszą korzyści zdrowotnych. W systemach stałych świadczeniodawca otrzymuje ryczałt, którego wysokość często jest ustalana ex ante, niezależnie od wielkości produkcji. W takiej sytuacji przychód krańcowy wynosi zero, co skłania świadczeniodawcę do redukcji kosztów krańcowych.

¹² Z uwagi na złożoność mechanizmów płatności nie omówiono ich w opracowaniu. Szerzej na ten temat por. H.R. Waters, P. Hussey, Pricing health services for purchasers – A review of methods and experiences, "Health Policy" 2004, Vol. 70; H. Karaszewska, Mechanizmy wynagradzania lekarzy, „Polityka Społeczna” 2008, t. 35, nr 7; J. Sobiech, Ekonomiczne aspekty zarządzania opieką zdrowotną, w: Podstawy zarządzania zakładem opieki zdrowotnej, red. M. Dobska, K. Rogoziński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

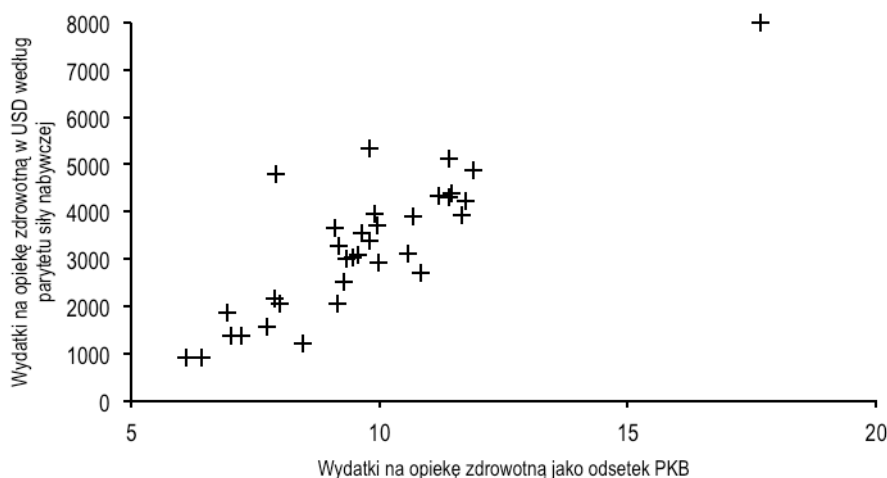


Rys. 2. Średnia dynamika PKB oraz wydatków na zdrowie w krajach OECD

Źródło: OECD Health Data 2012.

Zróźnicowanie wysokości wydatków na opiekę zdrowotną w badanej grupie krajów jest znaczne (rys. 3). Zastosowanie dwóch miar obrazujących wielkość wydatków na zdrowie – odsetka PKB lub wydatków w dolarach amerykańskich według parytetu siły nabywczej – wskazuje, że krajem wydającym najwięcej na opiekę zdrowotną są Stany Zjednoczone, które w 2009 r. przeznaczyły na ten cel 17,7% PKB, alternatywnie 7990 dolarów amerykańskich według parytetu siły nabywczej (USD według PSN). Krajem o najniższych wydatkach jest Turcja, z wielkościami odpowiednio 6,1% PKB i 913 USD według PSN. Wśród krajów o relatywnie niewielkich wydatkach znalazła się również Polska, przeznaczająca na cele zdrowotne 7,2% PKB, czyli 1365 USD według PSN. Wyższe wydatki charakteryzują m.in. Węgry (7,7%), Czechy (8%), Słowację (9,2%) i Słowenię (9,3%) oraz wszystkie kraje zachodnioeuropejskie¹³.

¹³ Pełne dane, por. OECD Health Data 2012, www.oecd.org

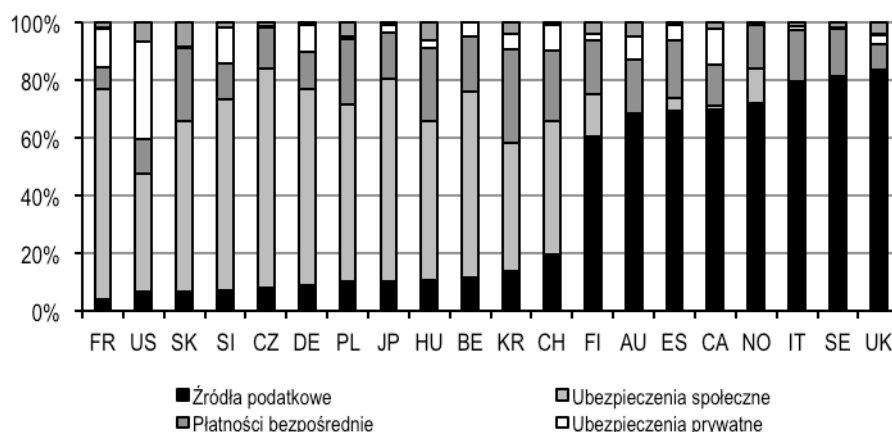


Rys. 3. Wydatki na opiekę zdrowotną w krajach OECD w 2009 r.

Źródło: Ibid.

Kluczowym zagadnieniem związanym z gromadzeniem środków finansowych na cele zdrowotne są formy finansowania opieki zdrowotnej. W większości krajów OECD źródła o charakterze publicznym stanowią większość środków finansowych przeznaczanych na opiekę zdrowotną. Wyjątek stanowią Stany Zjednoczone i Meksyk, gdzie środki publiczne w 2009 r. stanowiły odpowiednio 47,3% i 48,3% wszystkich. Polska charakteryzowała się udziałem źródeł publicznych (71,6%) na poziomie średnim dla badanej grupy krajów (71,9%).

Wewnętrzna struktura publicznych i prywatnych form finansowania opieki zdrowotnej wskazuje na znaczne zróżnicowanie. Część krajów charakteryzuje się finansowaniem opartym na źródłach podatkowych – są to m.in. Wielka Brytania, kraje skandynawskie, kraje południa Europy (Grecja, Włochy, Hiszpania i Portugalia), a także Kanada i Australia. Wśród krajów opierających finansowanie opieki zdrowotnej na mechanizmie ubezpieczeń społecznych znajdują się: kraje środkowoeuropejskie (Polska, Czechy, Słowacja, Estonia, Węgry, Słowenia), Niemcy, Francja, Japonia oraz kraje Beneluksu. Zwraca przy tym uwagę fakt, że znaczenie obu źródeł publicznych w strukturze finansowania jest zróżnicowane i zależne również od wielkości finansowania prywatnego (rys. 4).



AU – Australia, BE – Belgia, CA – Kanada, CH – Szwajcaria, CZ – Czechy, DE – Niemcy, ES – Hiszpania, FI – Finlandia, FR – Francja, HU – Węgry, IT – Włochy, JP – Japonia, KR – Korea Pd., NO – Norwegia, PL – Polska, SE – Szwecja, SI – Słowenia, SK – Słowacja, UK – Wielka Brytania, US – Stany Zjednoczone.

Rys. 4. Struktura źródeł finansowania opieki zdrowotnej w krajach OECD w 2009 r.

Źródło: Ibid.

Znaczenie prywatnych źródeł finansowania również jest silnie zróżnicowane. Ponad 1/4 wszystkich środków przeznaczanych na cele zdrowotne ma charakter płatności bezpośrednich w Meksyku (47,8% wszystkich środków), Grecji (36,2%), Chile (33,8%), Korei Południowej (32,4%), Izraelu, Portugalii oraz na Słowacji i Węgrzech (25,3%-27,1%), a więc w krajach o relatywnie niskim poziomie finansowania opieki zdrowotnej. Ubezpieczenia prywatne największe znaczenie mają w Stanach Zjednoczonych (33,8% wszystkich środków) oraz Chile (18,5%), Francji, Słowenii, Kanadzie i Irlandii (11,2%-13,5%). Polskę – podobnie jak wszystkie badane kraje transformacji ustrojowej z wyjątkiem Słowenii – charakteryzuje śladowe znaczenie ubezpieczeń prywatnych. Jednocześnie duże znaczenie w krajach środkowoeuropejskich mają płatności bezpośrednie.

Drugim filarem systemu finansowania opieki zdrowotnej jest konsolidacja środków, mająca na celu zmniejszenie ryzyka finansowego związanego z leczeniem. W krajach OECD stosowane są trzy mechanizmy konsolidacji środków, pozwalające na łączenie ryzyka: finansowanie w oparciu o fundusze budżetowe; powszechne, społeczne ubezpieczenie zdrowotne; dobrowolne, prywatne ubezpieczenie zdrowotne¹⁴. Poszczególne mechanizmy stosowane są w badanych

¹⁴ P. Gottret, G. Schieber, op. cit., s. 7, 10.

krajach, przy czym w większości z nich współwystępują dwa lub trzy mechanizmy łączenia ryzyka¹⁵ (tab. 2).

Ważną kwestią w obszarze konsolidacji środków jest struktura rynku podmiotów zajmujących się łączeniem ryzyka. Znaczenie ma nie tylko liczba tych podmiotów, ale również istnienie bądź brak konkurencji między nimi. Zwraca się uwagę, że mniejsza liczba podmiotów, a tym samym większa centralizacja funduszy, sprzyja sprawiedliwości w dostępie do świadczeń i efektywności administracyjnej. Istotne znaczenie w obszarze konsolidacji ryzyka ma również mechanizm wyrównywania ryzyka między populacjami, oparty na redystrybucji środków finansowych między poszczególnymi podmiotami.

Tabela 2

Konsolidacja środków finansowych w opiece zdrowotnej w krajach OECD

Mechanizm konsolidacji środków	Zalety	Wady	Kraje, w których mechanizm ma znaczenie dominujące
Fundusze budżetowe	<ul style="list-style-type: none"> – Szeroki dostęp do świadczeń – Zróżnicowane źródła przychodów – Relatywnie proste zarządzanie 	<ul style="list-style-type: none"> – Uzależnienie od sytuacji budżetowej – Konieczność konkurowania o środki budżetowe z innymi sektorami 	Australia, Kanada, Dania, Finlandia, Grecja, Islandia, Irlandia, Włochy, Norwegia, Portugalia, Hiszpania, Szwecja, Wielka Brytania
Powszechne ubezpieczenie zdrowotne	<ul style="list-style-type: none"> – Stabilna wysokość przychodów – Transparentność finansowania 	<ul style="list-style-type: none"> – Skuteczność uzależniona od czynników socjoekonomicznych i politycznych – Z reguły wyższe koszty administracji systemem 	Austria, Belgia, Czechy, Estonia, Francja, Niemcy, Węgry, Izrael, Japonia, Korea Płd., Luksemburg, Holandia, Polska, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Turcja,
Prywatne ubezpieczenie zdrowotne	<ul style="list-style-type: none"> – Zmniejszenie presji na finanse publiczne 	<ul style="list-style-type: none"> – Dostęp do świadczeń ograniczony do osób posiadających polisę – Podatność na niesprawności rynkowe typowe dla ubezpieczeń 	Stany Zjednoczone

Źródło: P. Gottret, G. Schieber, Health financing revisited: A practitioner's guide, World Bank, Washington 2006; OECD Health Data 2012.

¹⁵ Współwystępowanie mechanizmów jest odzwierciedlone przez strukturę źródeł finansowania opieki zdrowotnej, np. w Polsce dominujące znaczenie ma powszechne ubezpieczenie zdrowotne (61,6% wszystkich środków), następnie fundusze budżetowe (10%), natomiast znaczenie ubezpieczeń prywatnych jest marginalne (0,6%).

W większości krajów środki publiczne przeznaczone na ochronę zdrowia są gromadzone na poziomie krajowym, co oznacza, że istnieje jeden podmiot zajmujący się łączeniem ryzyka – taka sytuacja ma miejsce np. w Belgii, Kanadzie, Japonii, Francji, na Węgrzech, w Irlandii, Holandii, Portugalii, a także w Polsce. Wyjątek stanowią kraje, w których opieka zdrowotna jest współfinansowana z podatków lokalnych (Dania, Finlandia, Włochy, Szwecja) oraz kraje, w których fundusze powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego są odpowiedzialne za pobieranie składek od własnych członków (Czechy, Niemcy, Słowacja, Grecja i Austria). W przypadku krajów z finansowaniem opartym na podatkach lokalnych z reguły istnieje mechanizm kompensacyjny, którego celem jest redystrybucja środków zwiększająca dochody funduszy w regionach o niższych wpływach podatkowych. Mechanizmy tego rodzaju są charakterystyczne dla większości krajów¹⁶, a ich celem jest zwiększenie środków w funduszach, których członkowie mają niższe dochody bądź reprezentują wyższe ryzyko zdrowotne¹⁷.

Ostatni analizowany element systemu finansowania stanowią sposoby wynagradzania świadczeniodawców. Znaczenie mechanizmów wynagradzania w opiece zdrowotnej może mieć istotny wpływ na efektywność jej funkcjonowania. Różne mechanizmy płatności charakteryzują się bodźcami skłaniającymi do oszczędnego bądź rozrzutnego dysponowania zasobami, poza tym mogą wpływać na stopień dostępności świadczeń, a w efekcie stan zdrowia pacjentów. Mechanizm stałej pensji jest stosowany w podstawowej opiece zdrowotnej (POZ) przede wszystkim w krajach organizujących opiekę zdrowotną według modelu Beveridge'a (Skandynawia i południe Europy). Kapitacja stosowana jest natomiast w krajach transformacji ustrojowej, a także m.in. w Wielkiej Brytanii i Holandii. W pozostałych krajach dominującym sposobem wynagradzania w POZ jest opłata za usługę. Mechanizm refundacji w sektorze szpitalnym jest bardziej złożony niż w opiece ambulatoryjnej – większość krajów stosuje rozwiązania mieszane. Dominującą formą finansowania szpitali w krajach OECD są różne warianty metod opartych na opłacie za przypadek oraz na budżecie globalnym (tab. 3).

¹⁶ W Europie wyjątkiem jest Grecja.

¹⁷ S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos, op. cit., p. 36.

Tabela 3

Mechanizmy wynagradzania świadczeniodawców w krajach OECD

Wyszczególnienie	Dominujący mechanizm wynagradzania lekarzy w POZ			Dominujący mechanizm płatności w sektorze szpitalnym			
	opłata za usługę	kapitacja	pensja	opłata za przypadek	budżet globalny	osobodzień	zwrot kosztów
Australia	X				X		
Austria	X						X
Belgia	X			X			
Kanada	X				X		
Chile		X			X		
Czechy		X			X		
Dania	X				X		
Estonia		X		X			
Finlandia			X	X			
Francja	X			X			
Niemcy	X			X			
Grecja			X			X	X
Węgry		X		X			
Islandia			X		X		
Irlandia	X				X		
Izrael			X			X	
Włochy		X		X			
Japonia	X			X			
Korea Pd.	X			X			
Luksemburg	X				X		
Meksyk			X		X		
Holandia		X			X		
Nowa Zelandia	X				X		
Norwegia	X				X		
Polska		X		X			
Portugalia			X		X		
Słowacja		X		X			
Słowenia		X		X			
Hiszpania			X		X		
Szwecja			X	X			
Szwajcaria	X			X			
Turcja	X				X		
Wielka Brytania		X		X			
Stany Zjednoczone	X			X			

Źródło: V. Paris, M. Devaux, L. Wei, Health systems institutional characteristics: A survey of 29 OECD countries, OECD Health Working Papers, nr 50, 2010.

Podsumowanie

Finansowanie opieki zdrowotnej stanowi złożony i wewnętrznie zróżnicowany subsystem, którego sprawność funkcjonowania ma zasadnicze znaczenie dla całego systemu zdrowotnego. Problematyka finansowania stanowi jedno z najistotniejszych zagadnień współczesnej polityki zdrowotnej, co znajduje odzwierciedlenie w formułowaniu celów systemów zdrowotnych. Jednym z trzech głównych celów tych systemów sformułowanych przez Światową Organizację Zdrowia jest sprawiedliwość finansowania opieki zdrowotnej¹⁸.

Kraje rozwinięte od kilku dekad w ramach systemów zdrowotnych podejmują procesy reformatorskie, co dotyczy również sfery finansowania. Przykładem takich procesów jest zmiana modeli finansowania opieki zdrowotnej przez Grecję, Hiszpanię, Portugalię i Włochy. W latach 1978-1986 kraje te zrezygnowały z dominującej pozycji ubezpieczeń społecznych w finansowaniu i wdrożyły rozwiązania oparte na mechanizmach budżetowych. Kamieniami milowymi reform polityki zdrowotnej, zmieniającymi stosunki finansowe w ramach systemów było wdrożenie rynku regulowanego w Wielkiej Brytanii i konkurencji zarządzanej w Holandii. Koncepcje te zaproponowane i wdrożone w latach 90. XX w. do dziś silnie oddziałują na organizację opieki zdrowotnej na całym świecie. Aktualną tendencją w obszarze reform systemów, w tym także ich finansowania, zdaje się zacieranie różnic między rozwiązaniami modelowymi, a także dążenie do konwergencji systemów i ich wzajemnego upodobniania. Wdrożenie rozwiązań zmierzających do uniwersalizacji dostępu do opieki zdrowotnej w Stanach Zjednoczonych oraz stworzenie centralnego funduszu zdrowotnego w Niemczech są najbardziej aktualnymi tego przykładami.

HEALTHCARE FINANCING SYSTEM IN OECD COUNTRIES

Summary

The aim of the paper is to investigate the structure of health care financing systems in OECD countries. In the theoretical part the following areas of health care financing are discussed: fund collection, fund pooling and provider reimbursement. The empirical part analyses trends in health care expenditures and institutional arrangements in health care financing in OECD countries. Health care financing systems in these countries vary in terms of financing sources, fund and risk pooling mechanisms as well as reimbursement systems. Though, reforming processes in the last decades leads to convergence of health care financing arrangements.

¹⁸ WHO: World health report 2000: Reducing risks, promoting healthy life, WHO, Geneva 2000.

Sylwia Serwatka
Zofia Wyszowska

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE W FINANSOWANIU SEKTORA OCHRONY ZDROWIA

Wprowadzenie

W opracowaniu zawarto problematykę istoty partnerstwa publiczno-prywatnego i jego możliwości w zakresie finansowania działalności jednostek sektora ochrony zdrowia. Celem opracowania jest analiza partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem partnerstwa w sektorze ochrony zdrowia oraz zaprezentowanie dobrych „przykładów ze świata”. Główne źródło danych stanowiły przepisy dotyczące partnerstwa publiczno-prywatnego określone w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej, informacje zawarte na rządowych stronach internetowych poświęconych temu zagadnieniu oraz międzynarodowa literatura naukowa w tym zakresie. Analizą objęto dane dotyczące partnerstwa publiczno-prywatnego ze wszystkich sektorów gospodarki w Polsce w latach 2009-2011. W ocenie korzystano ze wskaźników analizy finansowej. Badania wykazały, że ta forma współpracy znajduje coraz większe zainteresowanie na poziomie samorządu ze strony podmiotów publicznych i prywatnych w wielu obszarach gospodarki.

Pojęcie partnerstwa publiczno-prywatnego

Istnieją dwa sposoby finansowania publicznych świadczeń zdrowotnych – bezpośrednio z budżetu państwa lub z obowiązkowej składki na ubezpieczenie zdrowotne. W swoim założeniu system ten powinien gwarantować dostępność do usług zdrowotnych. Wobec rosnących nakładów na opiekę zdrowotną będących wynikiem zwiększających się oczekiwań przez społeczeństwo dostępu do najnowocześniejszych technologii medycznych, które są bardzo drogie oraz systematycznego starzenia się społeczeństwa, niezbędne jest podejmowanie refor-

mowania systemów opieki zdrowotnej w zakresie jego finansowania. Jedną z proponowanych metod reformy jest częściowe przeniesienie odpowiedzialności za zdrowie z instytucji publicznych na instytucje prywatne przy zachowaniu odpowiedniej kontroli ze strony państwa. Kontrola ta jest niezbędna do zachowania funkcji, jaką pełni państwo polskie zgodnie z art. 68 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, który brzmi: „każdy ma prawo do ochrony zdrowia”. Obywatelom, niezależnie od ich sytuacji materialnej, władze publiczne zapewniają równy dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanej ze środków publicznych. Warunki i zakres udzielania świadczeń określa ustawa.

W sferze ochrony zdrowia widoczne jest przenikanie się problemów społecznych, ekonomicznych i etycznych, ponieważ opieka zdrowotna, w szczególności świadczenia zdrowotne stanowią specyficzne dobro, które wykazuje cechy dobra prywatnego, lecz ze względu na cel społeczny powinno być dostępne dla każdego. Zapewnienie świadczeń z zakresu opieki zdrowotnej w odpowiedniej jakości i w przystępnych cenach jest jednym z najtrudniejszych wyzwań stojących przed wieloma narodami na całym świecie. Obecnie występujące problemy wymagają znalezienia innowacyjnych rozwiązań za pomocą nowego poziomu myślenia strategicznego, który łączy w sobie jednocześnie innowację i strategię. Innowacja polega na opracowaniu i wdrożeniu nowych pomysłów, które tworzą wartość, natomiast strategia to plan działania, którego celem jest osiągnięcie konkretnego celu. W tym przypadku innowacja i strategia wzajemnie się przenikają i uzupełniają. Inwestycje realizowane w formie partnerstwa publiczno-prywatnego mogą zaoferować właściwe połączenie intuicji i zasobów w celu sprostania tym wyzwaniom¹. Rozwiązaniem finansowania sektora ochrony zdrowia, z którego mogą korzystać instytucje finansowane ze środków publicznych jest partnerstwo publiczno-prywatne, uznawane za niezwykle korzystną formę realizowania inwestycji. Nie ma jednolitej definicji partnerstwa publiczno-prywatnego. W różnych krajach definiuje się je jako różne sposoby realizacji projektów inwestycyjnych, przy zachowaniu różnych zasad współpracy. Partnerstwo publiczno-prywatne jest to współpraca pomiędzy sektorem publicznym a prywatnym, polegająca na realizacji zadań, które tradycyjnie dostarczał sektor publiczny². Stanowi więc rozwijającą się formę współpracy między organami publicznymi a sektorem prywatnym. Współpraca ta powoduje zwiększenie efektywności usług

¹ K. Thomas, M.B.L. Wolf, Innovation Strategies for Addressing Today's Healthcare Challenges: Leveraging Public-Private Partnerships to Achieve Results. "International Journal of Innovation Science" 2009, No. 1(4), p. 179.

² K. Brzozowska, Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie, cele, uwarunkowania, efekty, Ce-DeWu, Warszawa 2010, s. 30.

publicznych m.in. poprzez podział ryzyka, który polega na przypisaniu do partnerów poszczególnych rodzajów ryzyka, z którym radzą sobie lepiej. Dzięki wykorzystaniu doświadczenia sektora prywatnego (sprawniejsze zarządzanie jednostką) uzyskuje się także oszczędności w realizacji poszczególnych zadań w porównaniu do tych samych zadań realizowanych jedynie przez organ publiczny. Ponadto podmioty prywatne mają doświadczenie w generowaniu wyższej ekonomicznej wartości dodanej. Partnerstwo stanowi także dodatkowe źródło kapitału, ponieważ w partnerstwie publiczno-prywatnym koszt realizacji projektu lub jego części ponoszą partnerzy prywatni, co pozwala na przeznaczenie większej ilości środków publicznych na inne cele. Sektor publiczny może zaofiarować partnerom prywatnym pewność długotrwałych przepływów pieniężnych ze źródeł publicznych. Współpraca sektora prywatnego z sektorem publicznym wnosi innowacyjne podejście i nowoczesne technologie do wspólnie realizowanych projektów. Idea partnerstwa publiczno-prywatnego polega więc na:

- partnerstwie,
- całościowym podejściu do projektu,
- połączeniu kompetencji,
- podziale ryzyka i korzyści,
- zachowaniu odpowiedzialności i kontroli przez podmiot publiczny³.

Wiedza, umiejętności i doświadczenie partnerów prywatnych, które przekazują sektorowi publicznemu powoduje optymalizację efektywności wspólnie realizowanych projektów w całym cyklu ich trwania. Poprzez dodatkowe finansowanie sektor publiczny może realizować większą liczbę inwestycji, czego konsekwencją będzie poprawa jakości infrastruktury i jakości świadczonych usług. Dodatkowo udział podmiotu prywatnego spowoduje zwiększenie efektywności realizowanych projektów poprzez jego rynkowe zachowanie⁴.

Na świecie istnieje wiele modeli partnerstwa publiczno-prywatnego, m.in.:

- BOT (Build-Operate-Transfer) – buduj-eksploatuj-przełącz,
- BOO (Build-Own-Operate) – buduj-bądź właścicielem-przełącz,
- BBO (Buy-Build-Operate) – kupuj-buduj-eksploatuj,
- DB (Design-Build) – projektuj-buduj,
- DBM (Design-Build-Maintain) – projektuj-buduj-utrzymuj,
- DBOM (Design-Build-Operate-Maintain) – projektuj-buduj-eksploatuj-utrzymuj,

³ Finansowanie ochrony zdrowia, red. J. Suchecka, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 202.

⁴ A. Cenker, Partnerstwo publiczno-prywatne jako metoda wykonywania zadań publicznych, SGH, Warszawa 2011, s. 53.

- DBFOM (Design-Build-Finance-Operate-Maintain) – projektuj-buduj-finansuj-eksploatuj-utrzymuj,
- EUL (Enhanced Use Leasing or Underutilized Asset LDO: Lease-Develop-Operate) – dzierżaw-rozwijaj-eksploatuj,
- BDO (Build-Develop-Operate) – buduj-rozwijaj-eksploatuj,
- Lease/Purchase – dzierżaw/nabywaj,
- O&M (Operations & Maintenance) – umowa o eksploatację i utrzymanie,
- OMM (Operations, Maintenance & Management) – umowa o eksploatację, utrzymanie i zarządzanie,
- Sale/Leaseback – sprzedaż/leasing zwrotny,
- Turnkey – inwestycja pod klucz⁵.

Wśród wyżej wymienionych modeli można wyróżnić dwa podstawowe modele, które są najczęściej stosowane:

1. BOT (Build-Operate-Transfer) – buduj-eksploatuj-przekaż. Jest to najczęściej stosowana forma partnerstwa publiczno-prywatnego, ponieważ znajduje zastosowanie w wielu dziedzinach gospodarki. W tym modelu jest zawierana umowa z wykonawcą sektora prywatnego do projektowania, budowy i eksploatacji obiektu publicznego przez określony okres, po którym obiekt jest zwracany do sektora publicznego. Płacówka finansowana jest przez sektor publiczny i pozostaje własnością publiczną przez cały okres umowy. Kluczowym czynnikiem jest tu transfer ryzyka operacyjnego oprócz ryzyka projektowania i ryzyka budowy. Zaletą jest to, że podmiot prywatny jako tymczasowy właściciel wykorzystuje posiadane zasoby w sposób najbardziej efektywny, co ma przełożenie w odpowiedniej jakości i cenie świadczonych usług. Przez cały okres trwania umowy podmiot publiczny nadzoruje funkcjonowanie projektu, a po wygaśnięciu terminu umowy podmiot prywatny przekazuje obiekt podmiotowi publicznemu. Słabą stroną jest to, że umowy są bardziej złożone i procedura przetargowa jest dłuższa. Jest tu wymagany system zarządzania i monitorowania realizacji umowy. Model ten nie przyciąga finansowania prywatnego oraz zobowiązuje sektor publiczny do zapewnienia długoterminowego finansowania.
2. DBFO (Design-Build-Finance-Operate) – projektuj-buduj-finansuj-eksploatuj. Umowa zawierana jest z podmiotem prywatnym na projektowanie, budowę, eksploatację i finansowanie obiektu dla określonego okresu, po którym powraca on do sektora publicznego. Obiekt jest własnością sektora prywatnego w ca-

⁵ Witryna The National Council of For Public-Private Partnerships in USA: www.ncppp.org/hwpart/pptypes.shtml

łym okresie obowiązywania umowy, który odzyskuje koszty poprzez publiczne subwencje. Z chwilą wygaśnięcia umowy partner prywatny przekazuje obiekt na własność partnerowi publicznemu. Kluczowym czynnikiem jest wykorzystanie prywatnego finansowania i transferu ryzyka projektowania, budowy i obsługi. Zaletą tego modelu są cechy należące do modelu BOT, dodatkowo bardziej przyciąga środki z sektora prywatnego, zapewnia bardziej przewidywalny i spójny profil kosztów. Istnieją większe możliwości przyspieszenia programu budowy, zwiększony transfer ryzyka zapewnia większą zachętę dla sektora prywatnego. Słabą stroną jest to, że umowy są bardziej złożone i procedura przetargowa jest dłuższa niż w modelu BOT. Jest tu wymagany system zarządzania i monitorowania realizacji umowy oraz mogą być wymagane gwarancje finansowania⁶.

Wybór odpowiedniego modelu partnerstwa publiczno-prywatnego jest zadaniem złożonym, powinien być poprzedzony wnikliwą analizą i oparty na indywidualnych cechach i potrzebach projektu.

Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce

W Polsce dopiero w 2005 r. ustawa z 28 lipca o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. nr 169, poz. 1420) zabezpieczyła istnienie i wdrażanie partnerstwa publiczno-prywatnego, jednak zbyt duża niedoskonałość zapisów ustawowych nie przyczyniła się do jej rozwoju. Ustawa ta w bardzo szczegółowy sposób regulowała zasady zawierania umów w ramach partnerstwa, zniechęcając obie strony do podejmowania jakichkolwiek działań w tym kierunku. Nakładała obowiązek na jednostkę publiczną, aby udowodniła, że forma partnerstwa publiczno-prywatnego jest najlepszym sposobem realizacji przedsięwzięcia za pomocą czasochłonnych i kosztochłonnych analiz ekonomicznych. Dopiero dwie nowe ustawy, czyli ustawa z 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, która uchyla w całości zapisy ustawy z 2005 r.⁷ oraz ustawa z 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi⁸ zachęcały do współpracy podmioty publiczne i prywatnych partnerów. Zgodnie z nową ustawą, podmiot publiczny po zamieszczeniu ogłoszenia w Biuletynie Zamówień Publicznych albo opublikowaniu ogłoszenia w Dzienniku Urzędowym Unii Eu-

⁶ Guidelines for Successful Public – Private Partnerships, European Commission, Directorate-General Regional Policy, 2003, p. 28.

⁷ Dz.U. 2009, nr 19, poz. 100 z późn. zm.

⁸ Dz.U. 2009, nr 19, poz. 101 z późn. zm.

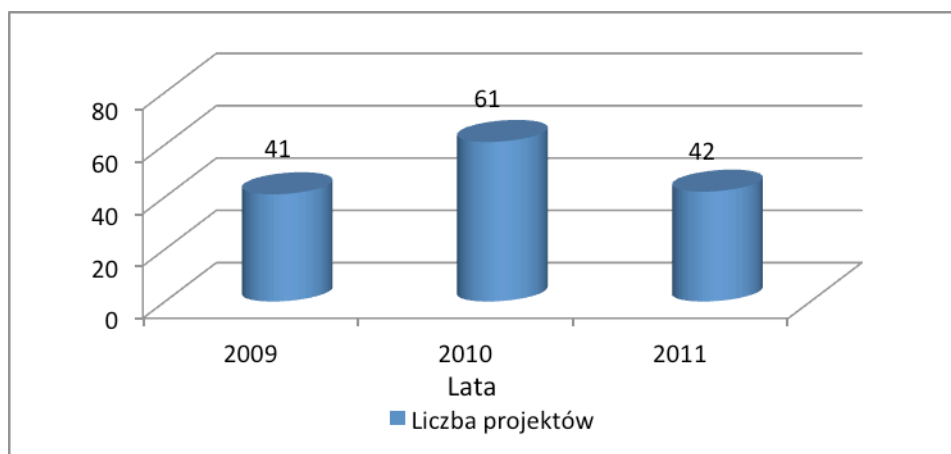
ropejskiej dodatkowo zamieszcza w Biuletynie Informacji Publicznej informację o planowanym partnerstwie publiczno-prywatnym, a najkorzystniejsza jest ta oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans wynagrodzenia i innych kryteriów odnoszących się do przedsięwzięcia. Kryteriami oceny ofert są:

- podział zadań i ryzyka związanego z przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym,
- terminy i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń podmiotu publicznego, jeżeli są one planowane.

Kryteriami oceny ofert mogą być również w szczególności:

- podział dochodów pochodzących z przedsięwzięcia pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym,
- stosunek wkładu własnego podmiotu publicznego do wkładu partnera prywatnego,
- efektywność realizacji przedsięwzięcia, w tym efektywność wykorzystania składników majątkowych,
- kryteria odnoszące się bezpośrednio do przedmiotu przedsięwzięcia, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, poziom oferowanych technologii, koszt utrzymania, serwis.

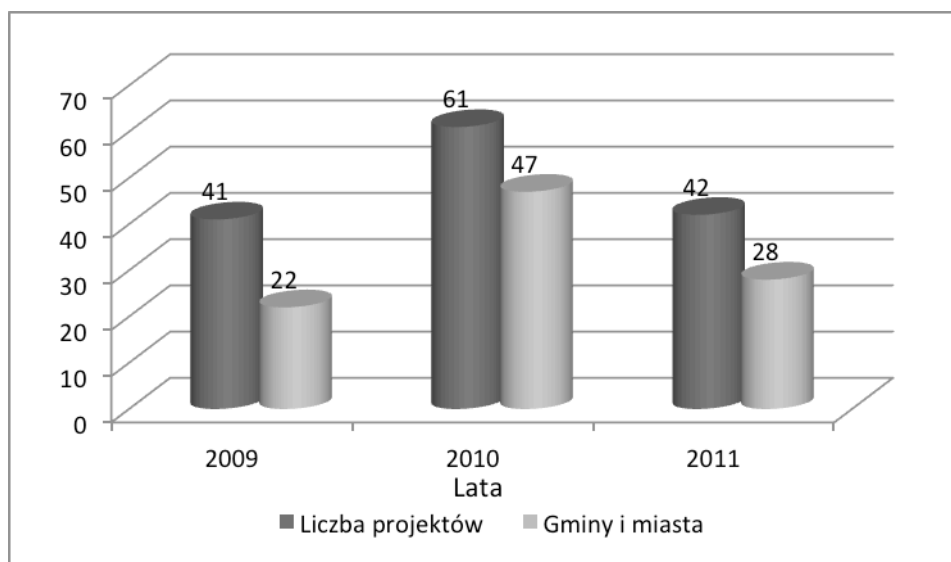
Wprowadzenie nowych przepisów, przy znikomej promocji partnerstwa publiczno-prywatnego ze strony państwa, zaowocowało już w pierwszym roku obowiązywania kilkudziesięcioma ogłoszonymi postępowaniami na wybór podmiotu zewnętrznego do współpracy przy różnych projektach. W 2009 r. podmioty publiczne ogłosiły 41 projektów planowanych do realizacji z partnerami prywatnymi, w 2010 r. ogłoszono ich już o 50% więcej, natomiast w 2011 r. ich liczba była podobnej wielkości, jak w 2009 r. (rys. 1).



Rys. 1. Liczba ogłoszeń projektów planowanych do realizacji z partnerami prywatnymi w latach 2009-2011

Źródło: Rynek PPP w Polsce 2011, Raport Investment Support na temat rynku partnerstwa publiczno-prywatnego i koncesji w 2009-2011 r., Investment Support, Warszawa 2012.

Największą aktywnością wykazywały się jednostki samorządu terytorialnego, głównie gminy i miasta. W 2011 r. pomimo spadku liczby ogłoszeń projektów liczba projektów ogłaszanych przez gminy i miasta wzrosła w stosunku do 2010 r. (rys. 2).



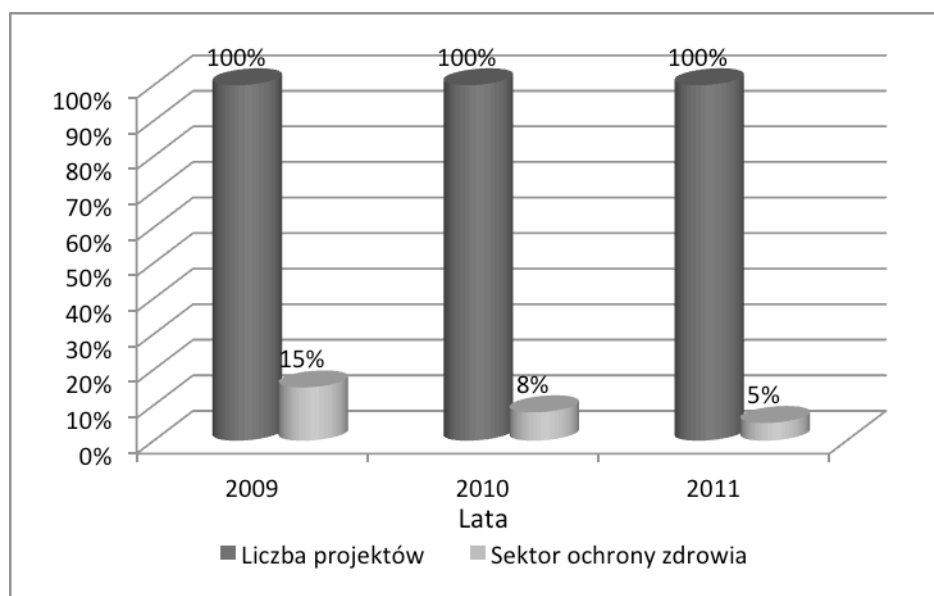
Rys. 2. Udział miast i gmin w liczbie podmiotów ogłaszających przedsięwzięcia partnerstwa publiczno-prywatnego w latach 2009-2011

Źródło: Ibid.

Zakres ogłaszanych projektów obejmuje z roku na rok coraz więcej sektorów gospodarki, wśród których można wymienić:

- edukację,
- infrastrukturę teleinformatyczną,
- infrastrukturę komunalną,
- ochronę zdrowia,
- sektor wodno-kanalizacyjny,
- gospodarkę odpadami,
- sport i rekreację,
- parkingi,
- transport,
- drogi.

Liczba projektów zgłaszanych z zakresu ochrony zdrowia sukcesywnie maleje. W 2009 r. zostało ogłoszonych 6 projektów, w 2010 r. 5, w 2011 r. już tylko 2 (rys. 3).



Rys. 3. Udział projektów z zakresu ochrony zdrowia w liczbie ogłaszanych projektów w latach 2009-2011

Źródło: Ibid.

W Polsce idea wykorzystywania partnerstwa w sektorze ochrony zdrowia jest bardzo młoda w porównaniu z innymi dziedzinami gospodarki. W formie

partnerstwa publiczno-prywatnego w sektorze ochrony zdrowia jest możliwych do realizacji wiele projektów, m.in.:

- modernizacja lub budowa szpitali,
- tworzenie ośrodków opieki ambulatoryjnej, diagnostycznych i zabiegowych,
- budowa, finansowanie i prowadzenie ośrodków radioterapii,
- zarządzanie szpitalami publicznymi,
- zarządzanie zasobami ludzkimi w placówkach ochrony zdrowia,
- świadczenie usług pozamedycznych, np. obsługa informatyczna, prowadzenie księgowości, pralni⁹.

Przykłady partnerstwa publiczno-prywatnego na świecie

Partnerstwo publiczno-prywatne od lat uznawane jest za niezwykle korzystną formę realizacji inwestycji infrastrukturalnych w wielu krajach świata, m.in. w Europie, Australii, Stanach Zjednoczonych Ameryki. Spośród krajów Europy model partnerstwa publiczno-prywatnego najbardziej upowszechnił się w Wielkiej Brytanii, Portugalii i Hiszpanii. Również w Niemczech, w Czechach, Rumunii, Bułgarii, na Słowacji i Węgrzech wiele przedsięwzięć jest wykonywanych przy użyciu modelu partnerstwa publiczno-prywatnego, zwłaszcza na szczeblu samorządowym.

Zakres stosowania partnerstwa publiczno-prywatnego w ochronie zdrowia jest różny w poszczególnych krajach. Najczęstszą formą jest projektowanie, budowa i eksploatacja szpitala przez podmioty prywatne. Poniżej zostały przedstawione przykłady zakończonych inwestycji z zakresu ochrony zdrowia przy wykorzystaniu partnerstwa publiczno-prywatnego.

Australia¹⁰

Nazwa projektu: Hawkesbury Hospital.

Podmiot publiczny: Wentworth Area Health Services (WAHS) and Health Administration Corporation (HAC).

⁹ Finansowanie ochrony zdrowia, op. cit., s. 216.

¹⁰ Witryna NSW Public Private Partnerships in Australia, www.treasury.nsw.gov.au/ppp/NSW_Projects/hawkesbury_hospital

Opis projektu: Podpisano umowę na zaprojektowanie, budowę i eksploatację szpitala na 127 łóżek i świadczenie usług na rzecz publicznych pacjentów przez okres 20 lat. Sektor prywatny otrzymuje opłatę za usługę za świadczenie usług szpitalnych pacjentów publicznych oraz procent rocznej opłaty dostępności. Na koniec umowy placówka zdrowia powróci do WAHS z opcją przedłużenia terminu na dwa lub pięć lat.

Podmiot publiczny: Hawkesbury District Health Services Ltd (HDHS, non-for-profit company) owned and controlled by Catholic Health Services (CHCS), Fletcher Constructions Australia Ltd, Fletcher Challenge Ltd and ANZ Banking Group Ltd

Wartość kontraktu: 46,7 mln dolarów.

Termin kontraktu: 14 grudnia 1994 r. do 6 sierpnia 2014 r.

Operacja rozpoczęła się 7 sierpnia 1996 r.

Wielka Brytania¹¹

Przedsięwzięcie to zostało nominowane w 2005 r. do konkursu na najlepszy projekt realizowany w partnerstwie publiczno-prywatnym – Best Operational Health Scheme at Public Private Finance Awards 2005.

Nazwa projektu: Neath Port Talbot Hospital.

Podmiot publiczny: Bro Morgannwg NHS Trust.

Opis projektu: Podpisano umowę na projektowanie, budowę i utrzymanie szpitala oraz świadczenie usług nieklinicznych przez okres 30 lat. Płatności dokonywane są przez Bro Morgannwg NHS Trust do BMH na podstawie dostępności, jakości i wydajności. Płatności podlegają potrąceniom za niedotrzymanie uzgodnionych standardów usług. Umowa wykazuje znaczne oszczędności w porównaniu do tradycyjnego sposobu zamówień sektora publicznego. Pod koniec 30. roku trwania umowy szpital powróci całkowicie do własności NHS.

Podmiot prywatny: Baglan Moor Healthcare Ltd (Tilbury Douglas Construction Limited – Design & Build; SSL – Design & Build; Interserve – Design & Build; Kier – Soft FM; Caxton Facilities Management – Soft FM; Caxton Facilities Management – Hard FM; Healthcare Environments – Other Key Contractor; Arups – Architect)

Wartość kontraktu: 66 mln funtów.

Czas trwania kontraktu: 32 lata.

Operacja rozpoczęła się 1 października 2002 r.

¹¹ Witryna Partnerships UK: www.partnershipsuk.org.uk/PUK-CaseStudy.aspx?Region=Wales&SubRegion=&Project=11683

Portugalia¹²

Nazwa projektu: Hospital de Braga.

Podmiot publiczny: Serviço Nacional de Saúde (SNS).

Opis projektu: Podpisano umowę na projektowanie, budowę, eksploatację i utrzymanie obiektu przez 30 lat oraz na zapewnienie klinicznych i nieklinicznych usług przez 10 lat. Szpital Braga zastąpi istniejący szpital i będzie służył szkole medycznej – University of Minho.

Podmiot prywatny: Braga Scale Group (BSG): José de Mello Saúde, Soma-gue, Edifer.

Wartość projektu: 1,18 mld euro.

Czas trwania umowy: 30 lat.

Operacja rozpoczęła się w 2008 r.

Włochy¹³

Nazwa projektu: New Mestre Hospital.

Podmiot publiczny: Unità Sanitaria Locale 12 Venezia (NHS Local Authority).

Opis projektu: Podpisano umowę na projektowanie, budowę, finansowanie i utrzymanie obiektu w ramach długoterminowej udzielonej koncesji na 29 lat.

Podmiot prywatny: Veneto Sanitaria F.P S.p.A.

Wartość kontraktu: 236 mln euro.

Czas trwania koncesji: 29 lat (w tym 4 lata budowy).

Operacja rozpoczęła się w 2003 r.

Kanada¹⁴

Nazwa projektu: BC Cancer Agency Centre for the North.

Podmiot publiczny: Ministry of Health Services; Provincial Health Services Authority; BC Cancer Agency.

¹² Public-Private Investment Partnerships for Health An Atlas of Innovation, The Global Health Group University of California, San Francisco, 2010, s. 30

¹³ Witryna ArcelorMittal Group: www.constructalia.com/prg/selfware.pl?id_sitemap=4883

¹⁴ Witryna Partnerships BC: www.partnershipsbc.ca/files-4/project-bcca.php

Opis projektu: Podpisano umowę na zaprojektowanie, budowę, finansowanie i utrzymanie Centrum Onkologii przez okres około 33 lat (prawie 3 lata budowy i 30 lat utrzymania budynku).

Podmiot prywatny: Plenary Health: (Design: CEI Architecture Planning Interiors; Construction: PCL Constructors Westcoast; Finance: Plenary Group; Facilities Management: Johnson Controls Limited Partnership).

Wartość kontraktu: 69,9 mln dolarów.

Czas trwania umowy: 33 lata.

Operacja rozpoczęła się w 2010 r.

Podsumowanie

Partnerstwo publiczno-prywatne ze względu na nowość koncepcji i niski poziom wiedzy na temat wdrażania i realizacji projektów w tej formie współpracy cały czas budzi wiele obaw, jednak ze względu na wyczerpujące się zasoby środków europejskich oraz niewystarczające budżety samorządowe organy publiczne są zmuszone do poszukiwania nowych form finansowania inwestycji. Coraz większa świadomość sektora publicznego i prywatnego z korzyści, jakie mogą płynąć dla obojga partnerów ze stosowania tego modelu współpracy powoduje, że model partnerstwa publiczno-prywatnego staje się w Polsce coraz bardziej powszechny. Atutem tego modelu współpracy jest to, że strona publiczna uzyskuje możliwość świadczenia usług na rzecz obywateli bez ponoszenia całości nakładów inwestycyjnych, zaś strona prywatna otrzymuje odpowiednie wyniki finansowe. Za stosowaniem partnerstwa publiczno-prywatnego przemawiają również pozytywne doświadczenia, jakie można zaobserwować w różnych państwach.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN HEALTH CARE SECTOR FINANCING

Summary

In view of increasing health care costs, which is a result of the growing demands of the public to have access to the latest medical technologies, which are very expensive, and by the systematic aging of the population, it is necessary to initiate health care reforms in terms of its financing. One of the proposed methods of reforms is public - private partnership or partial transfer of responsibility for the health from the public institutions to the private ones while maintaining adequate control of the state. Public-private partnership is a partnership between the public sector and the private sector consisting of tasks that have been traditionally delivered by the public sector. This cooperation increases the efficiency of public services through the use of private sector experience and builds up savings when compared to the performance of the same tasks only by a public body.

Małgorzata Gawrycka

Anna Szymczak

Politechnika Gdańska

UDZIAŁ PRACY W DOCHODZIE NARODOWYM W POLSCE Z UWZGLĘDNIENIEM WOJEWÓDZTW

Wprowadzenie

Cechą charakterystyczną współczesnych gospodarek jest niski udział pracy w dochodzie narodowym. W literaturze przedmiotu wskazuje się na liczne przyczyny występowania tego zjawiska. Jedną z nich jest relatywnie wyższy wzrost wydajności kapitału aniżeli pracy¹. Kolejnymi są zróżnicowanie kapitałochłonności produkcji² oraz otwartość finansowa umożliwiająca przepływ kapitału pomiędzy poszczególnymi krajami³. Z badań przeprowadzonych na próbie ponad 100 krajów wynika, że przed 1993 r. udział pracy w dochodzie narodowym obniżał się średnio o 1 pkt. proc. w ciągu jednej dekady. Stwierdzenia te sformułowano dla krajów o niższym poziomie rozwoju. Po wspomnianym okresie udział pracy w dochodzie narodowym obniżał się w tempie szybszym, około 3 pkt. proc. w ciągu dekady. W krajach charakteryzujących się wyższym poziomem rozwoju udział pracy wzrastał średnio o 2 pkt. proc. w ciągu dekady poprzedzającej 1993 r. Następnie w ciągu dekady udział pracy w badanych krajach obniżył się o 4 pkt. proc. Dane te wskazują na odwrócenie trendów po 1993 r. w krajach o wysokim poziomie rozwoju oraz przyspieszeniu trendu spadkowego dla krajów charakteryzujących się niskim poziomem rozwoju⁴.

¹ P. Gomme, P. Rupert: Measuring Labor's Share of Income, „Policy Discussion Papers” Federal Reserve Bank of Cleveland, p. 1-9.

² S. Bentolila, G. Saint-Paul: Explaining Movements in the Labour Share, “Journal of Macroeconomics” 2003, No 3 Issue 1, p. 650-670.

³ A.E. Harrison, Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence. CA: University of California at Berkeley and NBER, Berkeley 2000, p. 1-26.

⁴ Ibid.

Zróżnicowanie udziału pracy w dochodzie narodowym można badać nie tylko w skali ogólnoświatowej, ale również odnosząc się do poszczególnych gospodarek i regionów. W związku z tym autorki podjęły próbę zbadania zróżnicowania udziału pracy w dochodzie narodowym w Polsce z podziałem na województwa. Inspiracją stały się badania potwierdzające znaczne zróżnicowanie poziomu rozwoju województw w Polsce przy wykorzystaniu miary PKB per capita⁵.

Wydaje się interesujące, jak w ciągu dekady, obejmującej lata 2000 i 2009, zmienił się udział pracy w dochodzie narodowym w regionach⁶ charakteryzujących się różnym poziomem rozwoju gospodarczego. Rok 2009 jest ostatnim okresem dostępnych danych statystycznych opublikowanych przez GUS w przypadku prowadzonych lokalnych rachunków narodowych. Należy podkreślić, że regiony te funkcjonowały w takich samym warunkach zewnętrznych, np. zmian w otwartości gospodarki, możliwości napływu BIZ, kursu walutowego. Obserwowane rozpiętości w poziomie rozwoju regionów są efektem ich wewnętrznych uwarunkowań. Wynikają ze zróżnicowania stopnia wykorzystania dostępnych zasobów.

Celem opracowania jest zbadanie zróżnicowania udziału czynnika pracy w dochodzie narodowym w poszczególnych województwach w Polsce. W badaniach zastosowano metodę indukcji i elementy statystyki opisowej.

Udział pracy w dochodzie narodowym z uwzględnieniem kryterium podziału administracyjnego

Na podstawie dostępnej literatury światowej można powiedzieć, że udział pracy (labour share) wskazuje na to, jaka część dochodu narodowego przypada na czynnik pracy. Udział pracy liczony jest jako stosunek całkowitego wynagrodzenia pracowników (wynagrodzenie brutto wraz z narzutami na pracę w postaci np. składek na ubezpieczenie społeczne) w stosunku do produktu globalnego (np. PKB lub PNB). Wadą tego miernika jest to, że nie ujmuje dochodu z pracy na własny rachunek. W statystykach OECD w celu wyeliminowania tego problemu w mierniku udziału pracy w dochodzie narodowym szacuje się dochody samozatrudnionych na

⁵ M. Gawrycka, A. Szymczak, Przemiany przestrzenne zróżnicowanie rynków pracy z punktu widzenia popytu na pracę, „Współczesna Ekonomia” 2010, nr 1(13).

⁶ Pojęcie „region” nie jest jednoznaczne. Literatura definiuje ten termin różnorodnie, w zależności od celu analiz oraz kryteriów wyznaczonych przez badaczy. Na potrzeby analiz przeprowadzonych w niniejszej pracy pojęcie to jest utożsamiane z województwem. Jest to pewne uproszczenie, gdyż województwo nie pokrywa się z regionem. T. Grabiński, Analiza taksonometryczna krajów Europy w ujęciu regionów, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 14.

poziomie dochodów pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Autorki opracowania przyjęły w badaniach podobną zasadę.

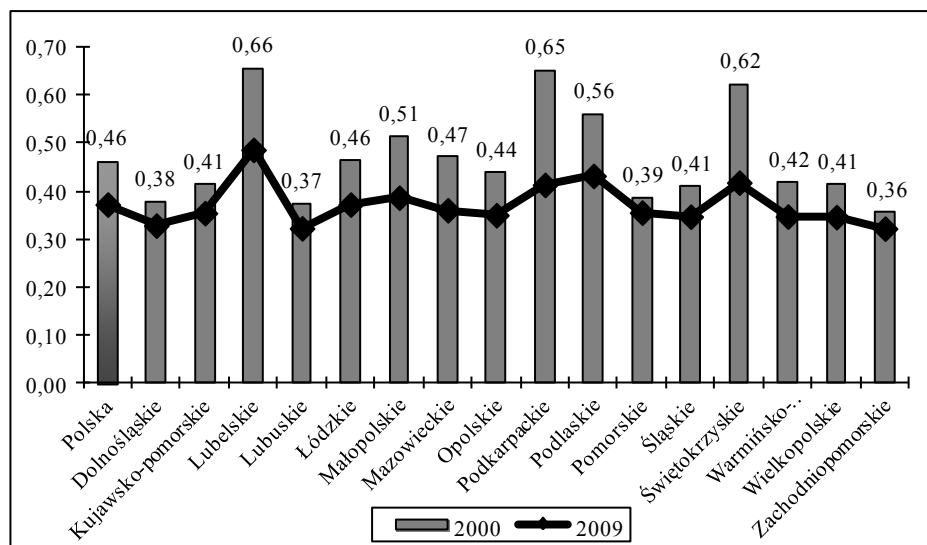
Do obliczenia miernika udziału pracy w dochodzie narodowym wykorzystano dane statystyczne GUS za lata 2000 i 2009. Jako dochód narodowy przyjęto roczny poziom PKB w cenach bieżących dla każdego województwa⁷, natomiast jako dochody z pracy przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto przypadające na 1 zatrudnionego w gospodarce narodowej⁸. Wyniki przeprowadzonych badań mogą być obciążone pewnym błędem wynikającym z przyjęcia jako dochodów z pracy samozatrudnionych przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej. Obliczenia miernika udziału pracy w dochodzie narodowym przeprowadzono na podstawie formuły:

$$\text{udział pracy w dochodzie narodowym} = \frac{\text{pracujący} \times \text{roczne przeciętne wynagrodzenie brutto}}{\text{PKB}}$$

Uzyskane na podstawie zaprezentowanego miernika wyniki przedstawiono na rys 1.

⁷ W systemie rachunków regionalnych dla każdego województwa zestawione zostały zgodnie z definicją GUS rachunek produkcji i rachunek tworzenia dochodów według sektorów instytucjonalnych i rodzajów działalności. Rachunek PKB przedstawia końcowy rezultat działalności wszystkich podmiotów gospodarki narodowej funkcjonujących w poszczególnych województwach. Rocznik Statystyczny Województw 2010, GUS, Warszawa 2011, s. 592.

⁸ Wysokość miesięcznego przeciętnego wynagrodzenia brutto obejmuje zgodnie z definicją GUS: 1) wynagrodzenie osobowe, bez wynagrodzeń osób wykonujących pracę nakładczą oraz uczniów, także osób zatrudnionych za granicą, 2) wypłaty z tytułu udziału w zysku i w nadwyżce bilansowej w spółdzielniach, 3) dodatkowe wynagrodzenie roczne dla pracowników sfery budżetowej, 4) honoraria wypłacane niektórym grupom pracowników za prace wynikające z umowy o pracę, np. dziennikarzom. Rocznik Statystyczny Województw 2010, op. cit., s. 306.



Rys. 1. Udział pracy w dochodzie narodowym w Polsce według województw w latach 2000 i 2009

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Województw 2010, GUS, Warszawa 2011, s. 306, 592; www.stat.gov.pl/gus (17.04.2012).

Z przeprowadzonych badań wynika, że w 2000 r. najwyższy udział pracy w dochodzie narodowym, ponad 0,6, zanotowano w trzech województwach: lubelskim, podkarpackim oraz świętokrzyskim, natomiast najniższy w województwach: dolnośląskim, lubuskim, pomorskim i zachodniopomorskim. Udział ten nie przekraczał 0,4 i w poszczególnych województwach wynosił odpowiednio: 0,38; 0,37; 0,39; 0,36. W pozostałych województwach w 2000 r. udział pracy w dochodzie narodowym mieścił się w przedziale od 0,41 (kujawsko-pomorskie, śląskie, wielkopolskie) do 0,56 (województwo podlaskie). W 2009 r. we wszystkich województwach nastąpił spadek udziału pracy w dochodzie narodowym. Największy spadek zanotowano w województwie podkarpackim, prawie o 24%. Również znaczny spadek miał miejsce w województwie świętokrzyskim (ponad 20%). Najniższą dynamiką zmian charakteryzowały się województwa: zachodniopomorskie oraz dolnośląskie – spadek o prawie 5%. W badanym roku najwyższy udział pracy w dochodzie narodowym nadal zanotowano w województwie lubelskim – 0,49. W województwach: podkarpackim, podlaskim oraz świętokrzyskim udział pracy w dochodzie narodowym nie przekraczał 0,4. W pozostałych województwach mieścił się w przedziale 0,32-0,37.

W 2009 r. we wszystkich województwach nastąpił spadek udziału pracy w dochodzie narodowym. Najniższy udział zanotowano w województwach: zachodniopomorskim i lubuskim – 0,32. Niski udział pracy w dochodzie narodo-

wym był również w województwie dolnośląskim – 0,33. Nadal w województwach lubelskim, podlaskim i świętokrzyskim udział pracy był najwyższy.

W badanym okresie zaobserwowano zmianę dysproporcji udziału pracy w dochodzie narodowym. Rozpiętość pomiędzy najwyższym i najniższym udziałem pracy w dochodzie narodowym w 2000 r. pomiędzy województwami: lubelskim i zachodniopomorskim – 0,3. W 2009 r. największe dysproporcje zanotowano pomiędzy tymi samymi województwami, jednak uległa zmniejszeniu i wynosiła 0,17. Ważne wydaje się podjęcie badań mających na celu zidentyfikowanie przyczyn występowania takiej sytuacji. Do głównych czynników mających wpływ na zmiany udziału pracy w dochodzie narodowym w poszczególnych województwach można zaliczyć uwarunkowania wewnątrzregionalne, do których zalicza się zróżnicowanie rozwoju poszczególnych województw, strukturę gospodarki regionu, zmiany strukturalne obserwowane w gospodarkach lokalnych.

Pierwsze modele dotyczące analiz zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego w przekroju przestrzennym powstały na początku lat 90. XX w. w ramach nowej geografii ekonomicznej (NEG)⁹. Miały one na celu wykrycie przyczyn nierównomiernego rozwoju przede wszystkim poszczególnych krajów. Podstawowym założeniem tzw. modeli rdzenia i peryferii (CP models), które powstały w ramach NEG było stwierdzenie, że regiony o większym rynku wewnętrznym mają relatywnie większy sektor przetwórstwa przemysłowego. Wynika to z istnienia powiązań popytowo-podażowych, które powodują, że koncentracja aktywności gospodarczej w ramach jednego obszaru jest opłacalna dla przedsiębiorstw i pracowników. Podmioty gospodarcze mają bowiem lepszy dostęp do większego rynku zbytu, natomiast pracownicy w sytuacji zwiększonego popytu na pracę mogą negocjować wyższe stawki płac. Zasadniczy wpływ na kształt rozwoju regionalnego mają jednak warunki, w których funkcjonują podmioty gospodarcze sprzyjające ich konkurencyjności. Przestrzenna koncentracja aktywności gospodarczej wynika z odmiennych kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw. Konsekwencją koncentracji aktywności ekonomicznej w konkretnych regionach danego kraju jest przyspieszenie ich wzrostu gospodarczego. W efekcie proces ten prowadzi do narastania zróżnicowania regionalnego w poziomie produkcji per capita. Wzrost wartości PKB per capita oznacza realny wzrost efektywności gospodarki regionu oraz poprawę warunków życia ludności.

⁹ P. Krugman, Increasing returns and Economic Geography, "Journal of Political Economy" 1991, No. 99, p. 99.

W celu zobrazowania zróżnicowania poziomu rozwoju województw w Polsce w latach 2000 i 2009 dokonano ich uporządkowania przyjmując jako kryterium medianę.

Tabela 1

PKB per capita według województw

	2000 r.	2009 r.
Mediana (w zł)	17 528 – lubuskie	30 068 – lubuskie
PKB per capita powyżej mediany	1. Mazowieckie 2. Śląskie 3. Wielkopolskie 4. Dolnośląskie 5. Zachodniopomorskie 6. Pomorskie 7. Kujawsko-pomorskie	1. Mazowieckie 2. Dolnośląskie 3. Śląskie 4. Wielkopolskie 5. Pomorskie 6. Łódzkie 7. Zachodniopomorskie
PKB per capita poniżej mediany	1. Łódzkie 2. Małopolskie 3. Opolskie 4. Warmińsko-mazurskie 5. Świętokrzyskie 6. Podlaskie 7. Lubelskie 8. Podkarpackie	1. Małopolskie 2. Kujawsko-pomorskie 3. Opolskie 4. Świętokrzyskie 5. Warmińsko-mazurskie 6. Podlaskie 7. Podkarpackie 8. Lubelskie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Województw 2010, GUS, Warszawa 2011, s. 108, 743; www.stat.gov.pl/gus (17.04.2012).

W obu badanych latach punktem odniesienia było województwo lubuskie, w którym PKB per capita przyjął wartość mediany. Większość spośród badanych województw uwzględniając PKB per capita przypisano do tych samych grup zarówno w 2000 r., jak i 2009 r. W badanym okresie jedynie województwo kujawsko-pomorskie obniżyło swoją pozycję przechodząc do grupy województw charakteryzujących się PKB per capita poniżej mediany oraz województwo łódzkie, które w 2009 r. znalazło się w grupie województw o wyższym poziomie rozwoju.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w województwach charakteryzujących się relatywnie wysokim poziomem rozwoju (PKB per capita powyżej mediany w obu badanych latach) udział pracy w dochodzie narodowym był niski. W badanym okresie zaobserwowano spadek tego udziału średnio o 5%. Był on dużo niższy niż w grupie województw charakteryzujących się niższym poziomem rozwoju (PKB per capita poniżej mediany). Spadek w tej grupie województw wynosił średnio 17,35%. Wyjątkiem jest województwo mazowieckie, w którym w badanym okresie zaobserwowano znaczący spadek udziału pracy w dochodzie narodowym (11,03%) pomimo zanotowanego najwyższego pozio-

mu PKB per capita. Osiągnięte wyniki są zgodne z tendencjami obserwowanymi w badaniach z 1993 r.¹⁰

Przyspieszenie wzrostu gospodarczego wynikające z koncentracji produkcji w poszczególnych regionach może pozytywnie oddziaływać na tempo wzrostu gospodarczego całego kraju. Proces ten zależy od warunków gospodarowania, stworzonych w ramach regionalnej polityki gospodarczej, sprzyjających indywidualnym decyzjom podejmowanym przez podmioty gospodarcze funkcjonujące na danym obszarze.

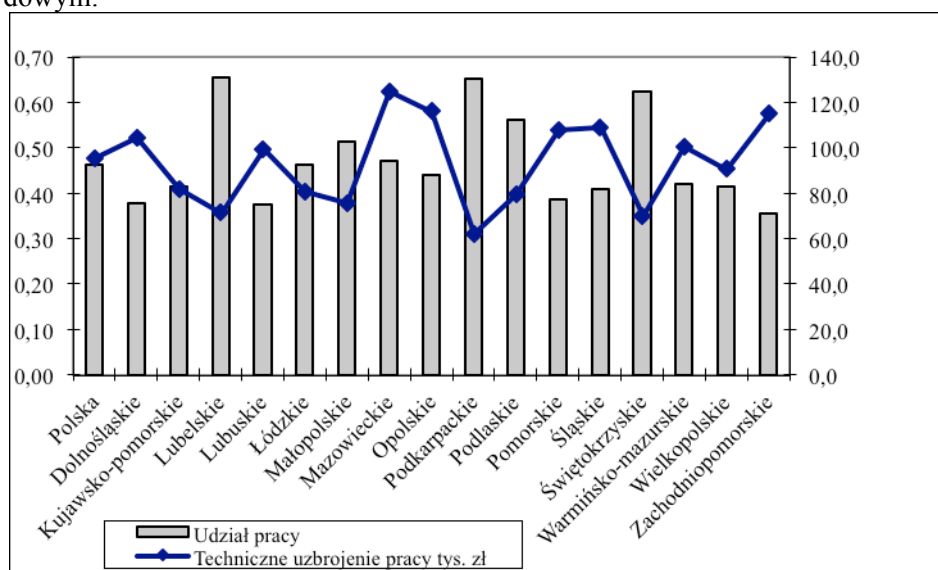
Zgodnie z neoklasyczną teorią przedsiębiorstwa, określającą ścieżkę ekspansji, optymalne połączenie czynników produkcji będzie miało miejsce wtedy, gdy krańcowa stopa technicznej substytucji kapitału względem pracy będzie równa względnej cenie czynnika pracy (praca-kapitał). Spadek względnej ceny kapitału (*ceteris paribus*) prowadzi do wzrostu popytu na kapitał i spadku popytu na pracę (w zależności od elastyczności substytucji). Wzrost skali produkcji powoduje zazwyczaj wzrost zużycia pracy i kapitału pod warunkiem traktowania ich jako czynników równorzędnych¹¹. Zróżnicowana kapitałochłonność produkcji wyjaśnia różnice w udziale pracy w dochodzie narodowym¹². Z literatury wynika, że są różne przyczyny występowania tego zjawiska. Malejący udział pracy jest rezultatem powolnego wzrostu płac i niskiej elastyczności zatrudnienia. Jest to zgodne z koncepcją bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego, według której nie każdy wzrost gospodarczy przyczyni się do zwiększenia poziomu zatrudnienia. Poza tym we współczesnych gospodarkach następuje substytucja pracy kapitałem, co przyczynia się do wzrostu nierówności społecznych i zaprzecza sprawiedliwemu podziałowi dochodu narodowego. Warto zatem zbadać, jakie relacje w badanych województwach w latach 2000 i 2009 występowały pomiędzy technicznym uzbrojeniem pracy, wyrażającym różnicę w kapitałochłonności pracy, a udziałem pracy w dochodzie narodowym. Ponadto interesujące wydaje się zbadanie zależności udziału pracy w dochodzie narodowym i wysokości przeciętnego wynagrodzenia brutto, wyrażającego koszty pracy. Na rys. 2 i 3 przedstawiono zależność między kosztem stworzenia

¹⁰ A.E. Harrison, *op. cit.*

¹¹ Ch. I. Jones, *The Shape of Production Functions and the Direction of Technical Change*, "Quarterly Journal of Economics" 2005, No. 120 (2); H. S. Houthakker, *The Pareto Distribution and the Cobb-Douglas Production Function in Activity Analysis*, "Review of Economic Studies" 1955, No. 23(1).

¹² S. Bentolila, G. Saint-Paul, *Explaining Movements in the Labour Share*, "Journal of Macroeconomics" 2003, No 3 Issue 1, s. 650-670.

jednego miejsca pracy w danym regionie a udziałem pracy w dochodzie narodowym.

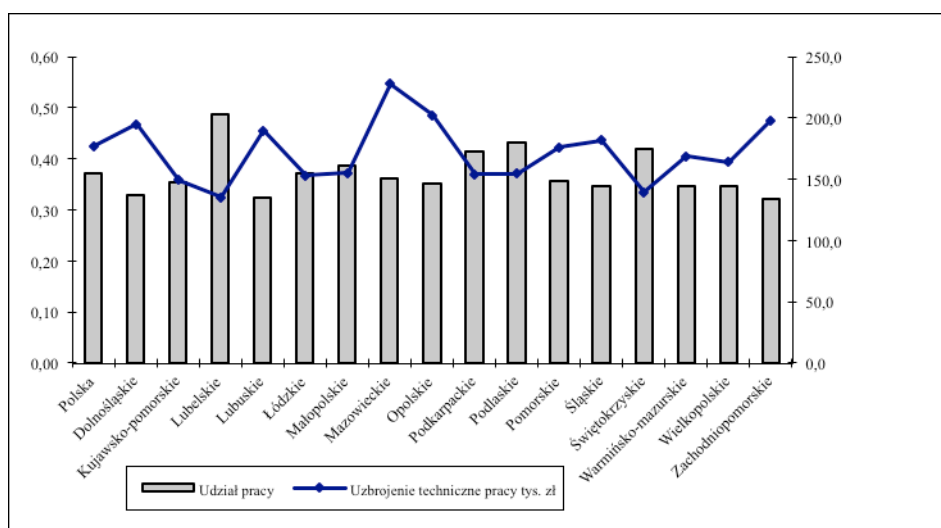


Rys. 2. Techniczne uzbrojenie pracy a udział pracy w dochodzie narodowym w Polsce z uwzględnieniem województw (2000 r.)

Źródło: Ibid.

Najwyższym wyposażeniem technicznym przypadającym na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwie (techniczne uzbrojenie pracy) w 2000 r. charakteryzowały się województwa: mazowieckie, opolskie, pomorskie, śląskie, dolnośląskie i zachodniopomorskie. Spośród tych województw tylko w województwie opolskim zanotowano poziom PKB per capita poniżej mediany (tab. 1).

W 2009 r. techniczne uzbrojenie pracy nadal było wysokie w województwach: mazowieckim, opolskim, zachodniopomorskim, pomorskim, dolnośląskim i śląskim. Wysoki poziom tego miernika zanotowano także w województwie lubuskim. Tym samym dwa województwa z grupy województw charakteryzujących się niższym poziomem rozwoju miały wysoki poziom technicznego uzbrojenia pracy. Prawdopodobnie charakteryzowały się one niższą produktywnością pracy.

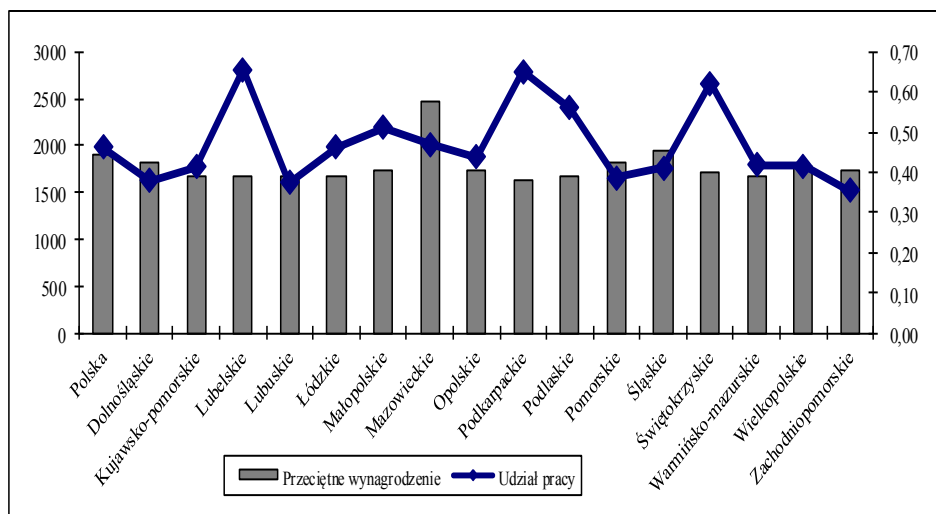


Rys. 3. Techniczne uzbrojenie pracy a udział pracy w dochodzie narodowym w Polsce z uwzględnieniem województw (2009 r.)

Źródło: Ibid.

Zarówno w 2000 r., jak i 2009 r. zaobserwowano, że w przypadku niskiego poziomu technicznego uzbrojenia pracy, udział pracy w dochodzie narodowym był relatywnie wysoki. W szczególności zależność ta uwidoczniła się w 2000 r. w województwach: podlaskim, podkarpackim, świętokrzyskim i lubelskim. Województwa te zostały zaliczone do grupy województw o niskim poziomie rozwoju (PKB per capita poniżej mediany). Wysoki poziom technicznego uzbrojenia pracy w badanych latach zanotowano w województwach: mazowieckim, dolnośląskim, lubuskim, pomorskim, śląskim i zachodniopomorskim. Są to województwa o wyższym poziomie rozwoju mierzonym PKB per capita. Charakteryzowały się one relatywnie niskim udziałem pracy w dochodzie narodowym.

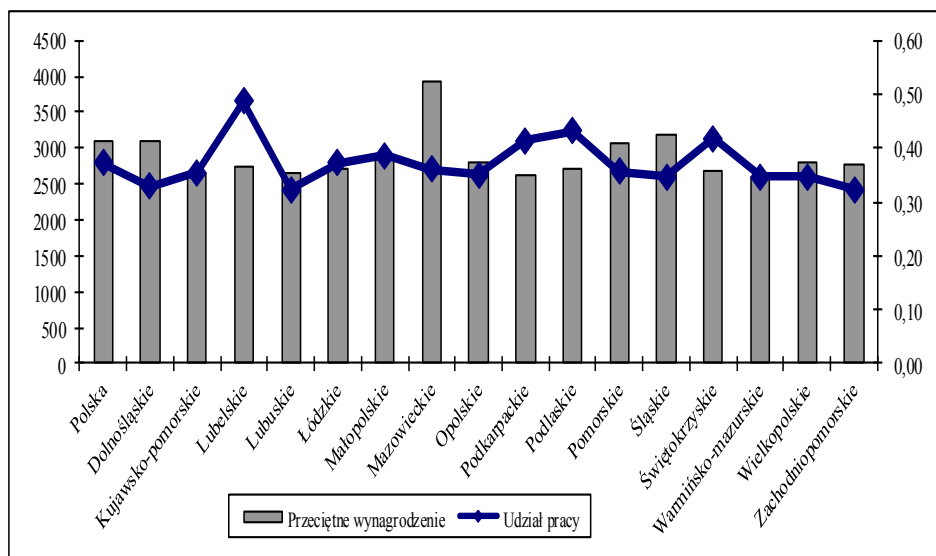
Na rys. 4 i 5 przedstawiono relacje pomiędzy przeciętnym wynagrodzeniem brutto w poszczególnych województwach a udziałem pracy w dochodzie narodowym.



Rys. 4. Przeciętne wynagrodzenie brutto a udział pracy w dochodzie narodowym w Polsce z uwzględnieniem województw (2000 r.)

Źródło: Ibid.

W 2000 r. w województwach: lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim udział pracy w dochodzie narodowym był najwyższy, natomiast przeciętne wynagrodzenie brutto było relatywnie niskie. Zaobserwowana zależność była zgodna z założeniami neoklasycznej teorii ekonomii. Warto jednak zwrócić uwagę na dwa przypadki, w których zaobserwowana sytuacja nie była zgodna z ogólnymi tendencjami. Jednym z tych województw jest województwo mazowieckie, którego specyfika wyróżnia je spośród innych badanych regionów kraju. W województwie tym przeciętne wynagrodzenie brutto było najwyższe w 2000 r., a udział pracy pozwala zakwalifikować to województwo do grupy o relatywnie wysokim udziale pracy w dochodzie narodowym (0,47). Na uwagę zasługuje również województwo lubuskie, w którym zanotowano relatywnie niski poziom przeciętnego wynagrodzenia brutto i niski udział pracy (0,37).



Rys. 5. Przeciętne wynagrodzenie brutto a udział pracy w dochodzie narodowym w Polsce z uwzględnieniem województw (2009 r.)

Źródło: Ibid.

W 2009 r. w województwach lubelskim, podlaskim i świętokrzyskim zaobserwowano relatywnie niski udział pracy i niski poziom przeciętnego wynagrodzenia brutto, natomiast w województwach: mazowieckim, dolnośląskim, śląskim i pomorskim wysoki poziom przeciętnego wynagrodzenia brutto i relatywnie niski udział pracy w dochodzie narodowym.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych analiz wynika, że udział pracy w dochodzie narodowym był niski w województwach charakteryzujących się relatywnie wysokim PKB per capita i wysoki w województwach o niskim poziomie rozwoju.

Zgodnie z wynikami badań prowadzonych w skali międzynarodowej, również w Polsce obserwuje się spadek udziału pracy w dochodzie narodowym w poszczególnych województwach. Dynamika zmian jest zróżnicowana w zależności od poziomu rozwoju danego województwa. Największy spadek udziału pracy w dochodzie narodowym wystąpił w województwach podkarpackim oraz świętokrzyskim, tj. w województwach charakteryzujących się najniższym poziomem rozwoju, najniższym poziomem płac oraz niską kapitałochłonnością. Najniższą dynamiką zmian udziału pracy w dochodzie narodowym w badanym okresie charakteryzowały się

województwa zachodniopomorskie oraz dolnośląskie. W regionach, gdzie techniczne uzbrojenie pracy było wysokie, udział pracy był relatywnie niski, natomiast w województwach charakteryzujących się relatywnie wysokim przeciętnym wynagrodzeniem brutto udział pracy w dochodzie narodowym był niski.

LABOUR SHARE IN THE NATIONAL INCOME IN POLAND CONSIDERING PROVINCES

Summary

Alterations of labour share in the national income are thought to have multiple, different reasons. Hence, it resulting diversification of tendencies of labour share can be verified against equally diverse, economic scales: global, national and regional.

Consequently, the purpose of this article is to analyze this diversification of labour share in the national income, recorded in particular Polish provinces. The study includes global literature on labour share review as well as statistical data analysis of this factor. The investigation refers to two years, 2000 and 2009. Data gathered was approached using induction and descriptive statistics.

Bogusława Puzio-Wacławik

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

SAMOZATRUDNIENIE JAKO ELEMENT SYSTEMOWEGO WSPARCIA RYNKU PRACY W POLSCE

Wprowadzenie

Rynek pracy jako integralna część systemu gospodarczego kraju wymaga podejścia całościowego, co oznacza działania zsynchronizowane, wieloaspektowe, czyli postrzeganie rynku pracy w sposób systemowy. Tendencja do zwiększania elastyczności rynku pracy stanowi odpowiedź na coraz bardziej dynamiczne zmiany w gospodarce i musi być częścią podejścia systemowego, gdyż działania deregulacyjne są bardzo zróżnicowane i obejmują różne elementy tego rynku. Samozatrudnienie wpisuje się w ten nurt, gdyż jego upowszechnienie jest traktowane w określonych sytuacjach jako próba rozwiązania problemu bezrobocia dla osób, które w ten sposób wracają do aktywności zawodowej. Również zmiana formy zatrudnienia z umowy o pracę na podjęcie pracy na własny rachunek pozwala na uniknięcie zwolnienia i popadnięcia w bezrobocie. Z drugiej strony pracodawcy czerpią wymierne korzyści z takiej zmiany, gdyż nie muszą już ponosić wysokich kosztów pracy, a mogą nadal współpracować z samozatrudnionymi na podstawie odrębnych umów dotyczących wykonania określonej pracy.

Celem opracowania jest przybliżenie problematyki samozatrudnienia, jako jednego z elementów polityki rynku pracy, a także próba ilościowej i jakościowej analizy tej formy zatrudnienia w Polsce. Hipoteza badawcza założona na wstępie badań brzmi następująco: samozatrudnienie jest istotnym elementem systemowego podejścia do problemów rynku pracy i może stanowić alternatywną formę zatrudnienia.

W celu zweryfikowania hipotezy posłużono się metodą opisową, poczynając od próby zdefiniowania samozatrudnienia, a także analizą informacji statystycznych, mającą na celu oszacowanie wielkości tej formy zatrudnienia w Polsce i obserwację zmian w analizowanym zakresie.

Pojęcie „samozatrudnienia”

Samozatrudnienie, czyli praca na własny rachunek¹, oznacza taki rodzaj aktywności, w której osoba prowadząca własną działalność gospodarczą ponosi wszelkie konsekwencje majątkowe oraz ryzyko ekonomiczne związane z wykonywaniem tej działalności². Najczęściej definiując tę formę zatrudnienia mamy na myśli jednoosobową działalność gospodarczą, prowadzoną na własne ryzyko i rachunek oraz na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej. Jej właścicielem i twórcą jest osoba fizyczna, dalej rozumiana jako przedsiębiorca.

Działalność gospodarcza, którą może wykonywać samozatrudniony jest określona w art. 2 ustawy z 2 lipca 2004 r. Jest to działalność zarobkowa: usługowa, handlowa, wytwórcza, budowlana lub polegająca na poszukiwaniu, rozpoznawaniu i wydobywaniu kopalin ze złóż oraz na pobieraniu pożytków z rzeczy oraz z wartości niematerialnych i prawnych. Taka działalność prowadzona jest w sposób zorganizowany i ciągły oraz we własnym imieniu, bez względu na jej efekt³. Osoby fizyczne prowadzące działalność na własny rachunek mają obowiązek prowadzenia rozliczeń finansowych za pośrednictwem rachunku bankowego, co zostało zapisane w art. 22 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej⁴.

Przedsiębiorca to osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną (spółka kapitałowa w organizacji, wspólnota mieszkaniowa). Taka osoba wykonuje działalność gospodarczą we własnym imieniu. Ponadto przedsiębiorcami są także wspólnicy spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej⁵. Warto tu dodać, że w rzeczywistości gospodarczej można się spotkać ze szczególnym przypadkiem, jakim jest wymuszone założenie firmy jednoosobowej. Zdarza się bowiem, że pracodawca nakłania do takich działań pracownika w celu zaoszczędzenia na składkach ZUS i ominięcia przepisów prawa pracy. Zostaje wówczas podpisany kontrakt, w wyniku którego dotychczasowy pracownik staje się podwykonawcą tylko formalnie prowadzącym włą-

¹ Taka nazwa jest używana przez GUS i dane określające ilość pracowników pracujących na własny rachunek (w tym pracodawców) są częścią Badań Aktywności Ekonomicznej Ludności.

² T. Szanciło, Przedsiębiorca w prawie polskim, „Przegląd Prawa Handlowego” 2005, nr 3, s. 8-9.

³ www.biznes-firma.pl/Samozatrudnienie_kontra_prawo_pracy,17463.html (08.06.2012).

⁴ Dzienniki Ustaw nr 173, poz. 1808.

⁵ GUS do samozatrudnionych zalicza również osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej osób fizycznych. Według obowiązującego prawa spółka cywilna nie może być traktowana jako samodzielny przedsiębiorca. Przedsiębiorcami są tu poszczególni wspólnicy tej spółki. Zob. szerzej: T. Duraj, Prawna perspektywa pracy na własny rachunek, w: Praca na własny rachunek – determinanty i implikacje, red. E. Kryńska, IPiSS, Warszawa 2007, s. 51.

sną działalność gospodarczą. O ile pracodawcy taka zmiana przynosi wiele oszczędności, o tyle dla pracownika oznacza utratę świadczeń, takich jak prawo do płatnego urlopu wypoczynkowego, świadczeń BHP, a także możliwość utraty pracy (rozwiązania umowy) z dnia na dzień bez okresu wypowiedzenia. Bardzo dużo zależy tutaj od klauzul zawartych w podpisanym kontrakcie, można np. postarać się o dodatkowe zapisy mówiące o kilkumiesięcznym czasie wypowiedzenia umowy. W 2007 r. weszła w życie nowa ustawa o Państwowej Inspekcji Pracy, która poprawiła sytuację osób fizycznych działających w warunkach samozatrudnienia⁶. Ustawa ta znacznie poszerzyła zakres ochrony życia i zdrowia osób samozatrudnionych, mianowicie pracodawca jest zobowiązany do zapewnienia bezpiecznych i higienicznych warunków pracy również osobom fizycznym prowadzącym w zakładzie pracy lub w miejscu wyznaczonym przez pracodawcę na własny rachunek działalność gospodarczą⁷. Ponadto ustawa i zmodyfikowany Kodeks pracy nałożyły na osoby prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek w każdej sytuacji świadczenia pracy obowiązki, jakie spoczywają na pracownikach co do przestrzegania przepisów oraz zasad bezpieczeństwa i higieny pracy⁸.

Samozatrudnienie to nie tylko wady, ale i korzyści dla przedsiębiorcy pracującego w takim trybie. Dzięki podjęciu pracy na własny rachunek ma on możliwość znacznego ograniczenia wysokości składek na obowiązkowe ubezpieczenie społeczne. Niezależnie od tego, jakiej wysokości jest osiągnany przez niego dochód płaci składki od zadeklarowanej podstawy wymiaru, a to stanowi 60% przeciętnego wynagrodzenia. Dodatkowo, osoby rozpoczynające prowadzenie działalności gospodarczej w większości przypadków mają możliwość przez pierwsze dwa lata płacić te składki od 30% minimalnego wynagrodzenia. Obecnie ta kwota jest równa 415,80 zł miesięcznie. W porównaniu z pracownikami dobrze zarabiającymi, którzy oddają do ZUS co miesiąc nawet kilka tysięcy złotych, to naprawdę niewiele⁹.

W przypadku osoby prowadzącej pozarolniczą działalność gospodarczą istnieje możliwość opodatkowania dochodów w formie podatku w stałej wysokości wynoszącej 19%. Ta stawka pozwala na uniknięcie konieczności oddania ZUS

⁶ Dz.U. 2007, nr 89, poz. 589.

⁷ Oznacza to sytuację, w której usługi samozatrudnionego są świadczone w zakładzie pracy należącym do tego pracodawcy lub w innym wyznaczonym przez niego miejscu. Najczęściej dotyczy to sytuacji, gdy osoba fizyczna pracująca na własny rachunek jest byłym pracownikiem wskazanego tu pracodawcy.

⁸ Samozatrudniony musi znać przepisy dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy, poddawać się wymaganiom egzaminom, dbać o należyty stan maszyn, stosować środki ochrony zbiorowej i indywidualnej, a także poddawać się badaniom lekarskim.

⁹ www.biznes-firma.pl/Samozatrudnienie,16753.html (04.07.2012).

13,71% wynagrodzenia i zapłacenia od pozostałej kwoty 40% podatku¹⁰. Warto tu dodać, że na początku działalności taka forma opodatkowania wcale nie musi być najkorzystniejsza, gdyż przedsiębiorca uzyskuje wtedy niewielkie dochody. Zarobki osób samozatrudnionych najczęściej nie są zbyt imponujące w skali roku, przynajmniej w pierwszym etapie prowadzenia firmy, dlatego płacone przez nich podatki raczej nie przekraczają pierwszego progu podatkowego. Oznacza to, że tacy podatnicy nie powinni wybierać podatku liniowego od działalności gospodarczej, ponieważ tylko na tym stracą. Wynika to z faktu, że w przypadku podatku liniowego nie istnieje kwota wolna od podatku, gdyż dopiero przekroczenie granicy około 90 tys. zł rocznego dochodu sprawia, że podatek liniowy w skali 19% jest opłacalny. Trzeba podkreślić, że wybór podatku liniowego jest równoznaczny z dobrowolną rezygnacją z prawa do pomniejszenia dochodu do opodatkowania o ulgi i odliczenia inne niż obowiązkowe składki na ubezpieczenie społeczne i ewentualnie poniesioną stratę. Natomiast sam podatek zmniejsza się wyłącznie o odliczenia składek na obowiązkowe ubezpieczenie zdrowotne. Czyli nie można pomniejszyć go np. o odliczenia z tytułu ulgi na Internet.

Forma samozatrudnienia napotyka wiele barier. W przypadku niewielkich firm przeszkodą mogą być kwalifikacje i kompetencje samego przedsiębiorcy. Często brakuje mu kompleksowej wiedzy z zakresu zarządzania, marketingu, technologii, prawa itp. W sytuacji dużych przedsiębiorstw właściciel po prostu zatrudnia specjalistów z tych dziedzin. Bariery może również stanowić niedostatek kapitału, co powoduje, że nawet niewielkie zmiany w popycie na produkty czy usługi firmy są przez nią mocno odczuwane. Korzystanie w takiej sytuacji z kredytów bankowych jest ograniczone i dostępne przede wszystkim dla dużych przedsiębiorstw. Małe firmy bazują na środkach własnych, ewentualnie na pożyczonych od rodziny lub znajomych. Problem może także stanowić zbyt wiele biurokratyzowania wymogów dotyczących danej działalności (zezwoleń, dopuszczenia, zaświadczenia od różnych służb itd.) – uzyskaniem wszystkich wymaganych dokumentów musi się zajmować sam właściciel, co w przypadku małej firmy może stanowić duże utrudnienie. Wszystkie te problemy powodują, że

¹⁰ W zakresie ubezpieczeń społecznych część składek ma charakter obligatoryjny, a część dobrowolny. I tutaj warto zaznaczyć, że nie dla wszystkich osób prowadzących działalność gospodarczą ubezpieczenie społeczne jest obowiązkowe. Niektórzy przedsiębiorcy prowadząc swoją działalność mają tytuł jedynie do dobrowolnych ubezpieczeń emerytalno-rentowych. Dotyczy to samozatrudnionych, którzy jednocześnie pozostają w stosunku pracy, a ich podstawa wymiaru składek w przeliczeniu na okres miesiąca jest równa co najmniej kwocie minimalnego wynagrodzenia. Szerzej temat ubezpieczeń społecznych w sytuacji samozatrudnienia jest opisany w: M. Olszewska, Pracujący na własny rachunek wobec ubezpieczeń społecznych, w: Praca na własny rachunek..., op. cit.

liczba upadków małych firm jest relatywnie duża, co tłumaczone jest wyjątkową wrażliwością tych firm na wymienione wyżej czynniki¹¹. Różnice między samozatrudnieniem a stosunkiem pracy są liczne:

- Pracownik zatrudniony na podstawie umowy o pracę zobowiązuje się do wykonywania określonych przez pracodawcę zadań w miejscu oraz czasie wyznaczonym przez pracodawcę. Samozatrudnionego to nie obowiązuje, ma on całkowitą swobodę w wyborze miejsca i godzin pracy, ale trzeba pamiętać, że może to oznaczać pracę w wymiarze godzinowym dziennym czy tygodniowym większym niż przewiduje to Kodeks pracy.
- Pracodawca zobowiązuje się do zatrudnienia pracownika ograniczonego stosunkiem pracy za określone wynagrodzenie, w przeciwieństwie do osoby samozatrudnionej, wobec której prawo pracy nie gwarantuje minimalnego poziomu płacy. Dlatego sposoby zapłaty i terminy ustala się indywidualnie.
- Do stosunku pracy odnoszą się przepisy prawa pracy. Natomiast osoby samozatrudnione współpracują ze swoimi kontrahentami na podstawie umów cywilnoprawnych, więc do samozatrudnionych przepisy te nie znajdują zastosowania.
- Wszelkie ryzyko dotyczące stosunku pracy spoczywa na pracodawcy, natomiast w przypadku samozatrudnienia ryzyko to spada na samozatrudnionego przedsiębiorcę.
- Umowa samozatrudnionego z zatrudniającym, w przeciwieństwie do umowy o stosunek pracy, opiera się na większej swobodzie co do np. zakazu konkurencji i poufności.
- Forma samozatrudnienia gwarantuje niższe składki ZUS niż w przypadku osób zatrudnionych na etat, czyli minimum 60% prognozowanego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia przyjętego do ustalenia kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek. Ponadto bazę wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe samozatrudnionych ubezpieczonych w okresie pierwszych 24 miesięcy od dnia rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej stanowi zadeklarowana kwota, która nie może być niższa niż 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia.
- Samozatrudnienie charakteryzuje się małą stabilnością zatrudnienia, w przeciwieństwie do zatrudnienia na etat.

¹¹ M. Bednarski, Przesłanki rozwoju małych firm, w: Praca na własny rachunek..., op. cit., s. 103-105.

- W przeciwieństwie do osoby zatrudnionej na etat, osoba samozatrudniona musi samodzielnie prowadzić księgowość, uiszczać składki ubezpieczeniowe i podatki.
- Odwrotnie niż osoba zatrudniona na etat, osobie samozatrudnionej nie przysługuje prawo do urlopu. Warto jednak dodać, że w umowie można zastrzec prawo do zawieszenia świadczenia usług przez określony wymiar czasu bez zmiany ustalonego wynagrodzenia.
- Odpowiedzialność pracownika zatrudnionego na etat określa Kodeks pracy, a w przypadku samozatrudnionego można w umowie ograniczyć jego odpowiedzialność do określonej kwoty, np. tytułem kar umownych, bez możliwości dochodzenia pełnego odszkodowania.
- W odróżnieniu od pracownika etatowego, podmiot zatrudniający osobę samozatrudnioną może w każdej chwili rozwiązać z nią umowę, jednak można wskazać w umowie uzgodniony okres wypowiedzenia oraz określić, jakie przyczyny usprawiedliwiają rozwiązanie umowy bez wypowiedzenia.
- Samozatrudnionych, w przeciwieństwie do pracowników etatowych, nie dotyczą formalne okresy ochronne przed rozwiązaniem stosunku pracy, czyli np. zakaz wypowiedzenia umowy o pracę w okresie czterech lat przed nabyciem prawa do emerytury oraz zakaz wypowiedzenia umowy w czasie usprawiedliwionej nieobecności w pracy.
- Pracownicy zatrudnieni na etat mają zapewnioną ochronę ze strony związków zawodowych, natomiast osoby samozatrudnione nie mogą liczyć na taką ochronę.

Stan i dynamika samozatrudnienia w Polsce

Samozatrudnienie stanowi często wybraną formę zatrudnienia, będącą bądź atrakcyjną alternatywą dla osób nieznajdujących satysfakcji z pracy etatowej, bądź jedynym możliwym sposobem świadczenia pracy, szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego, gdy wiele przedsiębiorstw staje przed koniecznością restrukturyzacji i cięcia kosztów.

Tabela 1

Wielkość samozatrudnienia w Polsce w latach 2005-2009 (w tys.)

Wyszczególnienie	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Zatrudnienie ogółem	14 390	14 911	15 538	16 005	15 885	16 075	16 201
Samozatrudnienie	2972	2911	2942	2914	2979	3017	3052

Źródło: Aktywność ekonomiczna Polski. IV kwartał 2011, GUS, s. 57.

Przyjmuje się, że kryzys finansowy na świecie rozpoczął się w 2007 r., jednak pierwsze symptomy zaobserwowano już wcześniej i dlatego do analizy wybrano tak długi okres. W Polsce kryzys nie wystąpił, ale w badanym okresie zaobserwowano wyraźne spowolnienie gospodarcze. Z tab. 1 wynika, że liczba osób samozatrudnionych w naszym kraju prawie się nie zmienia, natomiast odnosząc tę liczbę do zatrudnionych ogółem widzimy, że począwszy od 2005 r. udział samozatrudnionych w zatrudnieniu ogółem obniżył się o około 2 pkt. proc., co wynika ze wzrostu zatrudnienia ogółem w badanym okresie (tab. 2). Jak wynika z danych GUS, na koniec czerwca 2011 r. w Polsce REGON posiadało prawie 3,9 mln firm. Z tego „aktywnych gospodarczo”, czyli faktycznie działających i wypracowujących, jak szacuje Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, jest blisko połowa, czyli niecałe 2 mln¹². To powoduje, że rocznie przychody generowane przez osoby samozatrudnione są znaczne, jednak mniejsze niż szacunki wynikające z liczby zarejestrowanych firm i wynoszą ponad 730 mld zł.

Tabela 2

Udział samozatrudnienia w ogólnej liczbie osób zatrudnionych w latach 2005-2011 (w%)

	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Udział samozatrudnienia w zatrudnieniu ogółem	20,25	19,52	18,93	18,20	18,29	18,77	18,84

Na początku badanego okresu udział liczby samozatrudnionych w całym zatrudnieniu był większy, co można tłumaczyć jeszcze dobrą koniunkturą gospodarczą. Wyraźny spadek widać od 2007 r., kiedy sytuacja gospodarcza zaczęła się pogarszać na skutek kryzysu finansowego. Mimo że w Polsce kryzys jeszcze nie

¹² www.biznes-firma.pl/Kryzys_a_zatrudnienie/samozatrudnienie1.html (05.05.2012).

był widoczny w takim stopniu, jak na zachodzie Europy, to wiele polskich firm nastawionych na produkcję przeznaczoną na eksport, w związku z pogarszającą się sytuacją w gospodarce światowej podjęło działania prewencyjne, a w szczególności oszczędnościowe, polegające bardziej na ograniczeniu kosztów i wyciekaniu niż na ekspansji na kolejne rynki zbytu.

Tabela 3

Samozatrudnieni według płci w latach 2005-2011 (w tys.)

	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Kobiety	1013	1011	1022	1030	1024	1036	1043
Mężczyźni	1881	1893	1910	1941	1955	1981	2009

Źródło: Aktywność ekonomiczna Polski..., op. cit., s. 58-59.

Można w przybliżeniu uznać, że mężczyźni 2-krotnie częściej niż kobiety podejmują działalność jako osoby samozatrudnione (tab. 3). Jest to zapewne spowodowane tym, że kobiety są tu ograniczone rolą, jaką mają do spełnienia w rodzinie i która czyni je mniej dyspozycyjnymi od mężczyzn. Ponadto tradycyjnie to mężczyźni starają się zapewnić swojej rodzinie utrzymanie na godziwym poziomie i to skłania ich do znacznie odważniejszych działań w tym kierunku.

Tabela 4

Samozatrudnieni prowadzący działalność w miastach i wsiach w latach 2005-2011 (w tys.)

	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Miasta	1137	1166	1197	1260	1296	1360	1376
Wieś	1757	1737	1735	1711	1683	1657	1676

Źródło: Ibid., s. 60-61.

Osoby samozatrudnione częściej są mieszkańcami wsi (tab. 4) niż miast. Wynika to ze znacznie mniejszej liczby przedsiębiorstw, które mogłyby zatrudnić większą liczbę pracowników (jak to się dzieje w miastach). Zwłaszcza na początku badanego okresu ta dysproporcja jest duża i oznacza, że w 2005 r. liczba samozatrudnionych mieszkańców miasta stanowi 64,71% liczby samozatrudnionych mieszkańców wsi. Natomiast w 2011 r. różnica ta uległa znacznemu zmniejszeniu, co oznacza, że liczba samozatrudnionych mieszkańców miasta stanowiła 82,10% samozatrudnionych mieszkańców wsi. Przemiany te wynikały

m.in. z tego, że samozatrudnienie jest coraz bardziej znane i akceptowane na bardziej konserwatywnej wsi, która wolniej przystosowuje się do nowych rozwiązań i form działalności. Ponadto w niepewnej sytuacji gospodarczej, wynikającej z przedłużającego się kryzysu mieszkańcy wsi są zmuszeni do wykazania inicjatywy i przedsiębiorczości, aby zapewnić sobie byt.

Tabela 5

Samozatrudnieni w wybranych sekcjach PKD w miastach i na wsi w 2011 r. (w tys.)

	Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	Przetwórstwo przemysłowe	Budownictwo	Handel, naprawa pojazdów samochodowych	Transport i gospodarka magazynowa	Edukacja	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
Miasta	95	118	175	352	97	30	65
Wieś	1174	63	116	151	45	6	17

Źródło: Ibid., s. 66.

Analizując rozkład samozatrudnienia w najczęściej wybieranych sekcjach działalności widzimy, że mieszkańcy miast wybierają na ogół inne sekcje niż mieszkańcy wsi (tab. 5). Wśród samozatrudnionych mieszkańców miast najbardziej popularne są handel i naprawa pojazdów samochodowych, natomiast wśród samozatrudnionych mieszkańców wsi najczęściej wybierane są rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybołówstwo.

Tabela 6

Samozatrudnieni według płci i wykształcenia w 2011r. (w tys.)

	Wyższe	Policealne i średnie zawodowe	Średnie ogólnokształcące	Zasadnicze zawodowe	Gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe
Ogółem	625	888	212	1011	310
Kobiety	238	320	99	281	103
Mężczyźni	387	568	112	729	207

Źródło: Ibid., s. 67.

Wśród samozatrudnionych kobiet najwięcej jest osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym, natomiast samozatrudnieni mężczyźni najczęściej mają wykształcenie zasadnicze zawodowe (tab. 6). W dalszej kolejności w przypadku kobiet jest wykształcenie zasadnicze zawodowe, wyższe, gimnazjalne, pod-

stawowe i niepełne podstawowe oraz średnie ogólnokształcące. Z kolei w przypadku mężczyzn kolejność ta jest nieco inna, mianowicie na drugim miejscu jest wykształcenie policealne i średnie zawodowe, następnie wyższe, gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe oraz średnie ogólnokształcące.

Ogólnie można stwierdzić, że udział samozatrudnienia w zatrudnieniu ogółem w Polsce prawie się nie zmienia, co oznacza, że jest to forma aktywności zawodowej, która okazała się bądź jedynym wyjściem na niestabilnym rynku pracy, bądź skutecznym sposobem na zapewnienie sobie środków do życia dla sporej grupy Polaków. Omawiając strukturę samozatrudnienia według wyżej wymienionych kryteriów można wysnuć wnioski wynikające z analizy wieku, wykształcenia i płci, jako kryteriów sprzyjających bądź nie pracy na własny rachunek. Natomiast z obserwacji samozatrudnienia w wybranych sekcjach PKD wynika, że ta forma zatrudnienia nie w każdym rodzaju działalności się sprawdza w jednakowym stopniu i stąd wynikają dysproporcje przedstawione w tab. 4.

Powyższe informacje pozwalają na stwierdzenie, że grupa osób decydujących się na prowadzenie działalności na własny rachunek jest bardzo zróżnicowana zarówno demograficznie, społecznie, jak i ekonomicznie. A zatem taki rodzaj zatrudnienia stanowi realną alternatywę dla pozostałych form zatrudnienia.

Podsumowanie

Samozatrudnienie stało się wyzwaniem i koniecznością dla osób tracących dotychczasową pozycję zawodową. Równocześnie jest przejawem przedsiębiorczości, która w ostatnich latach nabrała w Polsce szczególnego znaczenia. Sytuacja na rynku pracy jest niestabilna, a trwałe niedopasowanie między popytem na pracę i podażą pracy okazało się permanentną cechą tego rynku.

Konieczność reakcji na dynamicznie zmieniającą się sytuację gospodarczą wymusza stosowanie rozwiązań całościowych, mających na celu uelastycznienie rynku pracy i lepsze przystosowanie go do potrzeb gospodarki. Samozatrudnienie wpisuje się zatem w nurt rozwiązań deregulujących rynek pracy, takich jak nietypowe formy zatrudnienia.

Analiza informacji statystycznych dotyczących samozatrudnienia w Polsce wykazuje, że ten rodzaj świadczenia pracy dotyczy prawie 1/5 wszystkich osób zatrudnionych. Oznacza to, że nie jest to forma zatrudnienia marginalna, ale dość często wybierany rodzaj aktywności zawodowej. Motywy podejmowania pracy na własny rachunek są różnorodne i mniej lub bardziej dobrowolne. Także

nie w każdej sekcji PKD samozatrudnienie się sprawdza i jest popularne, ale stanowi istotną alternatywę dla innych form zatrudnienia.

Odnosząc się do hipotezy badawczej postawionej we wprowadzeniu można stwierdzić, że samozatrudnienie jest elementem systemowego działania na rynku pracy. Świadczy o tym fakt, że jest to forma zatrudnienia współistniejąca z innymi rodzajami świadczenia pracy, jest więc częścią polityki rynku pracy i stanowi jedną z propozycji dla osób aktywnych zawodowo.

SELF-EMPLOYMENT AS PART OF THE SUPORT SYSTEM OF LABOR MARKET POLICY IN POLAND

Summary

The economic system is a whole, which is composed of various elements. The labor market is one of the elements. Self-employment is an alternative form of employment, that belongs to the so-called atypical forms of employment benefits. It is for people who are not able to find employment or are unable to accept available jobs, with their professional aspirations. This is a particularly attractive way of functioning and earning during the economic downturn. The article presents the most important rules and concepts of self-employment in Poland, the advantages and disadvantages of this form of employment, as well as the status and dynamics. The statistical data allowed for analysis of the phenomenon and see how developed a number of self-employed economic slowdown.

Grażyna Węgrzyn

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

INNOWACJE JAKO DETERMINANTA ZMIAN STRUKTURALNYCH RYNKU PRACY

Wprowadzenie

Powiązania pomiędzy innowacjami i rynkiem pracy są bardzo złożone i od dawna stanowią przedmiot zainteresowania teorii ekonomii. O ile dotychczasowe badania skupiały się na udzieleniu odpowiedzi na klasyczne pytanie: czy nowe technologie niszczą czy tworzą miejsca pracy?, o tyle współcześnie zainteresowanie przesunięto na badania wpływu poszczególnych rodzajów innowacji na stan i strukturę zatrudnienia¹. Analiza tego wpływu jest szczególnie skomplikowana, ponieważ relacje między innowacjami i zatrudnieniem są rzadko bezpośrednie i natychmiastowe, co wynika z tego, że ich efekty ujawniają się w różnym czasie i w wielu obszarach gospodarki.

Istniejący w rzeczywistości gospodarczej związek między innowacjami a zmianami strukturalnymi wskazuje, że siłą sprawczą współczesnych tendencji rozwojowych są właśnie innowacje. To innowacje prowadzą do przenoszenia działalności gospodarczej z dziedzin tradycyjnych do dziedzin nowoczesnych, określanych jako intelektualnie intensywne². Innowacje zmieniają sposób wykonywania pracy i powodują, że działalność zawodowa ludzi zaczyna się koncentrować na wytwarzaniu, przetwarzaniu i dystrybuowaniu wiedzy i informacji za pomocą nowoczesnych narzędzi. W gospodarkach wysoko rozwiniętych wzrasta znaczenie czynnika wiedzy, który determinuje innowacje, a te z kolei wymuszają odpowiednie dostosowania na rynku pracy.

Celem opracowania jest przedstawienie zmian strukturalnych, jakie następują na rynku pracy w Polsce pod wpływem innowacji. W pierwszej części omówiono istotę zmian strukturalnych i sposoby ich analizy. Następnie scharakteryzowano

¹ M. Pianta, Innovation and Employment, in: The Oxford Handbook of Innovation, eds. J. Fagerberg, D.C. Mowery, R.R. Nelson, Oxford University Press 2007, p. 568.

² M. Klamut, Ewolucja struktur gospodarczych w krajach wysoko rozwiniętych, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1996, s. 26-27.

zmiany strukturalne rynku pracy w wyniku innowacji, tj. stan, dynamikę i strukturę zatrudnienia. Zakres czasowy analizy – z uwagi na dostępność danych statystycznych – obejmuje lata 2006-2010.

Istota i sposoby analizy zmian strukturalnych

W literaturze można spotkać różne definicje zmian strukturalnych. Zazwyczaj zmiany strukturalne oznaczają zmianę struktury produkcji i struktury wykorzystania czynników produkcji w danej gospodarce w określonym czasie. M. Klamut określa strukturę gospodarczą jako zbiór elementów gospodarki oraz zespół relacji między nimi³. Za podstawę ich identyfikacji i uporządkowania najczęściej przyjmuje się przedmiotowy (rodzajowy) podział pracy, charakteryzujący działowo-gałęziowy układ gospodarki⁴. T. Kowalik definiuje system gospodarczy jako zespół (kompleks) organizacji, gospodarstw domowych oraz jednostek ludzkich działających według określonych zasad, bodźców, nakazów i zakazów w dziedzinie produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji dóbr i usług⁵. Z kolei W. Jakóbiak przyjmuje, że struktura gospodarki to relacje między poszczególnymi elementami gospodarki a całością gospodarki⁶. Struktura gospodarki stanowi pewien obraz jej podziału na główne elementy odzwierciedlające stan gospodarki oraz trendy podziału pracy. W takim ujęciu gospodarka jest złożonym układem społeczno-ekonomicznym, który można rozpatrywać w wielu płaszczyznach. Istotne znaczenie ma przy tym analiza gospodarki z punktu widzenia struktury produkcyjnej, a w szczególności udziału w tej strukturze nowoczesnych dziedzin i gałęzi wytwarzania⁷.

Przemiany strukturalne w gospodarce oznaczają przekształcenia o charakterze ilościowym i jakościowym wszystkich elementów struktury gospodarki, których konsekwencją jest wzrost struktur gospodarczych⁸. Przejawem zmian ilościowych, utożsamianych zwykle ze zmianami strukturalnymi, jest zmiana wag

³ Ibid., s. 9.

⁴ A. Kozłowska, *Ewolucja struktur gospodarczych w świetle schumpeterowskiej koncepcji kreatywnej destrukcji*, Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań 2010, s. 73; M. Klamut, op. cit., s. 11.

⁵ T. Kowalik, *Systemy gospodarcze, efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, 15.

⁶ W. Jakóbiak, *Zmiany systemowe a struktura gospodarki w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 18.

⁷ K. Turowski, *Unowocześnienie struktury gospodarczej jako czynnik wzrostu produktywności w polskiej gospodarce w: Problemy gospodarowania w dobie globalizacji*, red. M. Kunasz, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 145.

⁸ A. Kozłowska, op. cit., s. 74.

poszczególnych części składowych układu gospodarczego, którym nieuchronnie towarzyszy powstawanie nowych i zanikanie starych elementów struktury. Przekształcenia o charakterze jakościowym zachodzą na niższych poziomach agregacji, w wewnętrznej strukturze tych elementów, ich częściach składowych, realizowanych celach, strategiach lub podejmowanych rodzajach aktywności. Ich konsekwencją, przynajmniej w założeniach teoretycznych, jest szeroko rozumiany postęp polegający na osiągnięciu korzystnych efektów nie tylko w sferze ekonomicznej, ale również społecznej i ekologicznej⁹. T. Budnikowski uważa, że przemiany struktury gospodarczej, zarówno w ujęciu dynamicznym, jak i przekrojowym, najlepiej można uchwycić porównując zmienność udziału poszczególnych działów (części) gospodarki w jej całości¹⁰. Zmiany zachodzące pomiędzy poszczególnymi sektorami mierzy się ich udziałem albo w ogólnej produkcji, albo w liczbie zatrudnionych. W literaturze przedmiotu taki sposób analizy zmian struktury sektorowej zatrudnienia uznawany jest za jedno z podstawowych kryteriów oceny rozwoju społeczno-gospodarczego państw¹¹.

Zmiany strukturalne rynku pracy

Niejednorodność definicyjna pojęcia „ryнку pracy” wymusza systematykę z punktu widzenia uogólniającego i konkretyzującego¹². W ogólnej koncepcji rynek pracy oznacza relacje pomiędzy popytem na pracę a podażą pracy. Stronę podaźową rynku pracy reprezentują zasoby pracy, gdzie istotną rolę odgrywiają czynniki demograficzne oraz indywidualne preferencje psychospołeczne¹³. Natomiast strona popytowa określona jest liczbą miejsc pracy (zajętych, jak i wolnych) wygenerowanych przez gospodarkę. Na ilość i jakość tworzonych miejsc pracy wpływają innowacje, które wywołują zjawisko określane, jako „twórcza destrukcja”. Innowacje wymuszają dostosowywanie się wszystkich elementów struktury gospodarczej, w tym również rynku pracy. To właśnie innowacje nale-

⁹ W. Kwiatkowska, *Zmiany strukturalne na rynku pracy w Polsce*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2007, s. 28.

¹⁰ T. Budnikowski, *Niemiecki rynek pracy w epoce przemian strukturalnych i ustrojowych*, Instytut Zachodni, Poznań 1993, s. 52.

¹¹ D. Strahl, Z. Panasiewicz, *Długookresowe wzorce transformacji strukturalnej dla Polski. Międzynarodowe studia porównawcze*, IRiSS, Warszawa 1997.

¹² Z. Kaźmierczak, *Rynek pracy w państwach wysoko rozwiniętych. Analiza porównawcza*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1995.

¹³ M. Balcerowicz-Szkutnik, M. Dyduch, W. Szkutnik, *Wybrane modele i analizy rynku pracy. Uwarunkowania rynku pracy i wzrostu gospodarczego*, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2010, s. 16.

ży uznać za główny czynnik determinujący zmiany na rynku pracy poprzez bezpośrednie oddziaływanie na wielkość i strukturę popytu na pracę. Z kolei zmiany w strukturze popytu na pracę wymagają dostosowań po stronie podaży pracy.

Wpływ innowacji na rynek pracy można rozpatrywać przez pryzmat dwojakiego rodzaju skutków, mianowicie „efektu redukcji” i „efektu kompensacji” zatrudnienia¹⁴. W pierwszym przypadku chodzi o zastępowanie pracy żywej kapitałem, co prowadzi do redukcji miejsc pracy. Drugi przypadek dotyczy „efektu kompensacji” zatrudnienia. Zakłada on, że innowacje wywołują tendencje neutralizujące spadek zatrudnienia. Takie zjawisko wystąpi, gdy postęp techniczny spowoduje pojawienie się nowych produktów lub usług, nowych rynków zbytu i tym samym nowych miejsc pracy. Procesy racjonalizacyjne, epokowe innowacje (elektronizacja produkcji i usług) z reguły wywołują wzrost popytu na dobra inwestycyjne, co daje szansę na wzrost zatrudnienia. Ponadto postęp techniczny zwiększa międzynarodową zdolność konkurencyjną gospodarki, poszczególnych jej dziedzin, co w konsekwencji przynosi pozytywne skutki w zakresie zatrudnienia. M. Kabaj zwraca uwagę na to, że modernizacja i zmiany techniczno-organizacyjne mogą stanowić zarówno czynnik tworzenia, jak i likwidacji miejsc pracy¹⁵. Jeżeli w wyniku zastosowanych działań innowacyjnych nastąpi wzrost sprzedaży dóbr i usług, to powstaną nowe miejsca pracy. Likwidacja miejsc pracy w istniejących obiektach jest najczęściej następstwem restrukturyzacji przedsiębiorstw (zmian organizacyjnych lub technologicznych), zmniejszenia popytu na towary i usługi produkowane przez firmy oraz wynikającego z tych dwóch czynników spadku przychodów ze sprzedaży, co przekłada się na pogorszenie sytuacji finansowej firmy.

Innowacje a zatrudnienie – kreatywna destrukcja

W literaturze wpływ innowacji na zatrudnienie jest związany z kreatywną destrukcją, co oznacza, że innowacje z jednej strony niszczą miejsca pracy, a z drugiej je tworzą. Analiza wpływu innowacji na wielkość i strukturę zatrudnienia wymaga uwzględnienia kilku ważnych czynników, wśród których najważniejsze są: rodzaj wdrażanych innowacji, wykorzystanie istniejących technologii w nowych obszarach, powiązania międzysektorowe, kreowanie i dyfuzja wiedzy.

¹⁴ S.M. Szukalski, Sektor usług w gospodarce niemieckiej. Hipotezy i empiryczna weryfikacja przekształceń strukturalnych, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2001, s. 43.

¹⁵ M. Kabaj, Ekonomia tworzenia i likwidacji miejsc pracy. Dezaktywizacja Polski?, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005, s. 22-23.

Rodzaj innowacji wyznacza procesy dostosowawcze w branży. Innowacja produktowa jest zwykle łatwa do naśladowania przez konkurencję, która usprawniając i ulepszając oferowane dotychczas produkty wprowadza na rynek imitacje nowego wyrobu. W takim wypadku obserwowane są procesy kreatywnej destrukcji, odnoszące się do asortymentu produktów dostępnych dotychczas na rynku. Innowacje procesowe w warunkach niskiego tempa postępu technicznego mogą natomiast doprowadzić do trwałej dominacji lidera innowatora¹⁶. Aplikacja istniejących technologii do nowych obszarów zastosowań stanowi dodatkowy czynnik uruchamiający kreatywną destrukcję. Zastosowanie nowych technologii przez inne niż dotychczas branże może z jednej strony eliminować z rynku stosowane dotychczas rozwiązania technologiczne w tych branżach, a z drugiej strony doprowadzić do zagospodarowania nisz rynkowych powstających jako konsekwencja nasilenia się procesów wyjść z sektora¹⁷.

Ważną rolę w procesie rozwoju gospodarczego wywołanego innowacjami odgrywają również powiązania międzysektorowe. Warunkiem płynności i równomierności procesów rozwojowych w gospodarce jest koordynacja między ewolucją starych sektorów i powstawaniem nowych¹⁸. Niezbędne jest zapewnienie optymalnego stopnia i tempa realokacji zasobów między poszczególnymi sektorami¹⁹. Źródłem wzrostu i fluktuacji agregatów ekonomicznych są zmiany technologiczne i tempo ich rozpowszechniania. Fluktuacje te mają źródło w procesach dyfuzji nowych technologii. Kreowanie i dyfuzja wiedzy odciągając zasoby od sektora produkcyjnego wywołują zmiany wielkości ekonomicznych²⁰, a tym samym struktury popytu na pracę.

Dostępne dane statystyczne w bardzo ograniczonym stopniu pozwalają na dokładną analizę wpływu innowacji na wielkość zatrudnienia. Głównym źródłem informacji na temat działalności innowacyjnej przedsiębiorstw jest kompleksowe badanie przeprowadzane przez Główny Urząd Statystyczny na podstawie kwestionariusza i zaleceń metodycznych stosowane w ramach wieloletniego programu badawczego zwanego Community Innovation Survey (CIS). Program ten opiera się na międzynarodowej metodologii standardowej zwanej metodologią lub systemem

¹⁶ J. Beath, Y. Katsoulacos, D. Ulph, Sequential Product Innovation and Industry Revolution, "Economic Journal" 1987, Vol. 97, Supplement Conference Papers, s. 32-43.

¹⁷ D.A. Levinthal, The Slow Pace of Rapid Technological Change: Gradualism and Punctuation in Technological Change, "Industrial and Corporate Change" 1998, Vol. 7, No. 2.

¹⁸ P.P. Saviotti, A. Pyka, Economic Development by the Creation of New Sectors, "Journal of Evolutionary Economics" 2004, Vol. 14, No. 1.

¹⁹ A. Kozłowska, op. cit., s. 50.

²⁰ D. Andolfatto, G.M. MacDonald, Technology Diffusion and Aggregate Dynamics, "Review of Economics Dynamics" 1998, Vol. 1, No. 2.

Oslo (Oslo Manual). Badania przeprowadzane są w cyklach trzyletnich. Aktualnie w ramach badania CIS 2008 analiza statystyczna obejmuje cztery rodzaje innowacji:

- produktową – wprowadzenie na rynek wyrobu lub usługi, które są nowe lub istotnie ulepszone w zakresie swoich cech lub zastosowań,
- procesową – wdrożenie nowych lub istotnie ulepszonych metod wytwarzania, dystrybucji i wspierania działalności w zakresie dóbr i usług,
- organizacyjną – wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub kontaktach z otoczeniem, która nie była dotychczas stosowana w danym przedsiębiorstwie,
- marketingową – wdrożenie nowej koncepcji lub strategii marketingowej różniącej się istotnie od metod marketingowych dotychczas wykorzystywanych w danym przedsiębiorstwie²¹.

W latach 2006-2008 udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych wyniósł 21,3%, a w sektorze usług 15,6% (tab. 1). W kolejnym badanym okresie, tj. 2007-2009 poziom innowacyjności obniżył się zarówno w przemyśle, jak i w usługach, przy czym w usługach spadek był mniejszy niż w przemyśle – wyniósł 1,6 pkt. proc., wobec 3,2 pkt. proc. w przemyśle. Różnica pomiędzy udziałem przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle i w usługach zmniejszyła się z 5,7 pkt. proc. do 4,1 pkt. proc. W kolejnej edycji badania, tj. 2008-2010 wystąpił dalszy spadek udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, co należy ocenić jako bardzo niepokojące zjawisko.

Tabela 1

Przedsiębiorstwa innowacyjne według wprowadzonych innowacji w Polsce w latach 2006-2008, 2007-2009 i 2008-2010 (w %)

Wyszczególnienie	Lata					
	2006- -2008	2007- -2009	2008- -2010	2006- -2008	2007- -2009	2008- -2010
	przemysł			usługi		
Ogółem	21,3	18,1	17,1	15,6	14,0	12,8
Innowacje produktowe	15,7	12,7	12,1	13,3	8,0	7,9
Innowacje procesowe	19,4	13,8	12,9	17,1	10,7	10,0
Innowacje organizacyjne	13,5	9,3	13,0	15,1	9,3	15,2
Innowacje marketingowe	13,7	8,0	13,5	14,2	8,8	15,5

Źródło: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2010; Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010, GUS, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2012.

²¹ Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2010.

W latach 2006-2008 w sektorze usług 15,1% przedsiębiorstw wprowadziło innowacje organizacyjne, podczas gdy w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych wskaźnik ten był niższy i wyniósł 13,5%. W latach 2007-2009 wśród wszystkich przedsiębiorstw (przemysł i usługi) innowacje organizacyjne wdrożyło blisko co dziesiąte przedsiębiorstwo (9,3%), co oznacza spadek w stosunku do poprzedniego okresu badawczego. Innowacje marketingowe w latach 2006-2008 wdrożyło 14,2% przedsiębiorstw z sektora usług i 13,7% przedsiębiorstw przemysłowych. Natomiast w latach 2007-2009 tego rodzaju innowacje wdrożyło 8,8% przedsiębiorstw z sektora usług i 8,0% przedsiębiorstw przemysłowych. Wyniki otrzymane w kolejnym okresie objętym badaniem, tj. 2008-2010 wskazują na znaczny wzrost przedsiębiorstw wdrażających innowacje organizacyjne i marketingowe i to zarówno w przemyśle, jak i w sektorze usług. Z badań przeprowadzonych w kilku europejskich krajach wynika, że innowacje organizacyjne odgrywają ważniejszą rolę w kształtowaniu zmian w wielkości zatrudnienia i strukturze zawodowej pracowników niż innowacje technologiczne²². W Polsce, w sektorze usług większy odsetek firm wprowadza innowacje organizacyjne niż w przemyśle. Innowacje organizacyjne są ściśle związane z rozwojem technologicznym. Często są niezbędnym uzupełnieniem wdrażania nowych technologii, zwłaszcza technologii informacyjno-komunikacyjnych. Przyczyniają się do powstawania nowych, lepszych miejsc pracy. Świadczy o tym dynamiczny wzrost zatrudnienia np. w sekcji Informacja i komunikacja. Sekcja ta obejmuje działalność związaną z produkcją i rozpowszechnianiem informacji, działalność usługową w zakresie technologii informatycznych oraz przetwarzanie danych. W latach 2006-2010 najwyższą dynamiką wzrostu zatrudnienia w Polsce charakteryzowały się następujące sekcje PKD 2007 (tab. 2):

- Informacja i komunikacja (125,2%).
- Budownictwo (125,2%).
- Administrowanie i działalność wspierająca (121,3%).
- Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (111,5%).

²² J. Fagerberg, D. Mowery, R. Nelson, *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press 2007, p. 588.

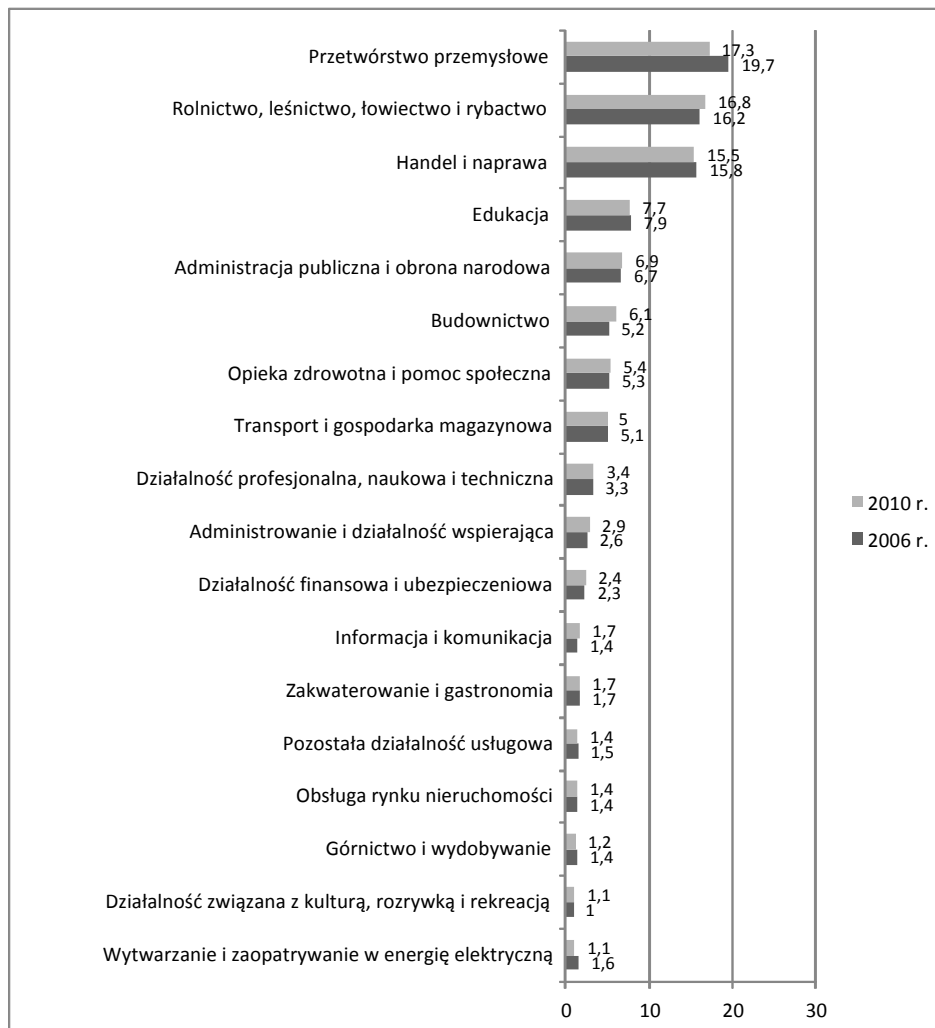
Tabela 2

Pracujący według sekcji PKD 2007 w Polsce w latach 2006-2010 (w tys.)

Wyszczególnienie	Lata				
	2006	2007	2008	2009	2010
Ogółem	13220,0	13771,1	14037,2	13782,3	14106,9
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	2140,5	2145,3	2138,4	2124,9	2376,1
Górnictwo i wydobywanie	181,4	180,3	184,6	183,4	172,9
Przetwórstwo przemysłowe	2605,5	2747,4	2705,1	2420,5	2436,4
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną	216,4	215,2	213,5	151,2	159,1
Budownictwo	690,9	780,5	839,8	882,7	865,2
Handel i naprawa	2094,5	2210,5	2287,2	2179,5	2189,0
Transport i gospodarka magazynowa	669,7	701,7	733,2	693,7	701,4
Zakwaterowanie i gastronomia	228,9	239,2	274,7	252,5	237,4
Informacja i komunikacja	189,8	211,6	233,1	239,6	237,7
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	310,4	329,9	348,0	333,9	337,9
Obsługa rynku nieruchomości	179,0	185,0	192,7	193,1	196,1
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	431,6	463,3	472,6	480,2	481,3
Administrowanie i działalność wspierająca	339,4	372,5	374,5	375,7	411,7
Administracja publiczna o obrona narodowa	880,4	895,2	919,0	964,5	970,1
Edukacja	1044,4	1052,3	1058,1	1071,9	1079,8
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	697,8	718,1	728,9	747,6	764,4
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	136,2	141,9	145,8	146,3	148,4
Pozostała działalność usługowa	198,4	204,0	202,4	204,4	200,7

Źródło: Pracujący w gospodarce narodowej w 2009 r., GUS, Warszawa 2010; Pracujący w gospodarce narodowej w 2010 r., GUS, Warszawa 2011.

Zmianom liczby zatrudnienia w poszczególnych sekcjach PKD towarzyszyły zmiany struktury zatrudnienia (rys. 1). Zmniejszył się udział pracujących w przetwórstwie przemysłowym (z 19,7% do 17,3%), w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz i wodę (z 1,6% do 1,1%) oraz w handlu i naprawach (z 15,8% do 15,5%). Z kolei wzrost udziału w zatrudnieniu ogółem wystąpił w budownictwie, rolnictwie, administrowaniu i działalności wspierającej oraz w informacji i komunikacji.



Rys. 1. Struktura zatrudnienia według sekcji PKD 2007, 2006 i 2010 r. (w %)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tab. 2.

Wyraźnie wzrasta znaczenie sekcji usługowych w zatrudnieniu ogółem, a szczególnie sekcji zaliczanych do tzw. usług biznesowych. Obejmują one usługi profesjonalne oraz usługi wspomagające techniczne i operacyjne procesy w przedsiębiorstwach i instytucjach rządowych. Do usług biznesowych zalicza się m.in.:

- usługi związane z doradztwem podatkowym,
- usługi prawne,
- usługi inżynierskie,

- usługi związane z technologiami komputerowymi, oprogramowaniem oraz przetwarzaniem informacji,
- biura pośrednictwa pracy dorywczej,
- usługi czyszczenia i utrzymania,
- usługi agencji reklamowych oraz public relation,
- badania marketingowe,
- konsulting co do zarządzania i technologii²³.

Wzrost znaczenia tego rodzaju usług jest przede wszystkim konsekwencją serwicyzacji gospodarki, tj. przenikania usług do wszystkich dziedzin gospodarki. Usługi oparte na zaawansowanej wiedzy są jednym z najdynamiczniej rozwijających się obszarów współczesnych gospodarek. Stanowią znaczny potencjał dla wzrostu zatrudnienia, wykorzystywania nowych technologii oraz tworzenia i wdrażania innowacji²⁴.

Podsumowanie

W wyniku globalizacji ściśle powiązanej z innowacjami następują zmiany strukturalne rynku pracy. Wpływ innowacji na wielkość i strukturę zatrudnienia zależy od wielu czynników. Z przeprowadzonej analizy wynika, że wzrost zatrudnienia i odpowiadające mu zmiany w strukturze zatrudnienia były zdeterminowane rodzajem wprowadzanych innowacji. W latach 2008-2010 nastąpił wzrost odsetka przedsiębiorstw wdrażających innowacje nietechnologiczne, tj. organizacyjne i marketingowe. Efektem tego rodzaju innowacji był m.in. wzrost zatrudnienia. Innowacje nietechnologiczne najczęściej są związane z rozwojem technologicznym. Stanowią uzupełnienie wdrażanych nowych technologii, zwłaszcza technologii informacyjno-komunikacyjnych. Innowacje organizacyjne najczęściej dotyczą nowych metod podziału zadań i usprawnień decyzyjnych (np. system odpowiedzialności pracowników, praca zespołowa, systemy szkoleniowe), nowych metod w zasadach działania (np. zarządzanie dostawami, systemy zarządzania jakością) czy nowych metod w zakresie stosunków z otoczeniem (związki, spółki, outsourcing).

²³ R. Nicholls, Przekształcenia w sektorze usług w Polsce w perspektywie europejskiej, w: Transformacja w usługach. Sektor usług w Polsce w latach 1990-1999, red. K. Rogoziński, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2001, s. 14.

²⁴ I. Miles, Knowledge – Intensive Services: Suppliers and Clients, Ministry of Trade and Industry Finland, Studies and Reports, Helsinki 2003, No. 15.

Zmiany zachodzące w strukturze zatrudnienia w Polsce w badanym okresie są zgodne z „uniwersalną” tendencją występującą w wysoko rozwiniętych gospodarkach. Następuje wzrost znaczenia w produkcji i w zatrudnieniu sektora usług opartych na zaawansowanej wiedzy. To wiedza współcześnie została uznana za główny czynnik wzrostu i rozwoju gospodarczego.

INNOVATION AS A DETERMINER OF STRUCTURAL CHANGES IN THE LABOUR MARKET

Summary

The article presents the structural changes occurring in the Polish labour market due to innovation. The analysis covers the 2006-2010 period.

The impact of innovation on employment is related to the so-called creative destruction, which means that innovation on the one hand destroys the existing jobs, but on the other creates new ones. The analysis has demonstrated that the rise in employment and the related shifts in employment structure are determined by the type of innovation introduced. The organizational innovations had a greater impact on the size and structure of employment than the technological ones.

Renata Nowak-Lewandowska

Wyższa Szkoła Humanistyczna TWP w Szczecinie

AKTYWIZACJA ZAWODOWA NIEPEŁNOSPRAWNYCH W ŚWIETLE ZMIAN SYSTEMOWYCH NA RYNKU PRACY W POLSCE

Wprowadzenie

Praca zawodowa stanowi istotny element życia każdego człowieka. W przypadku osób niepełnosprawnych odgrywa ona szczególną rolę, gdyż nie tylko zapewnia dochód, pozwala na samorealizację oraz osiąganie satysfakcji, ale często daje jedyną szansę na nawiązanie relacji z innymi ludźmi, umożliwiając tym samym pełnienie różnych ról społecznych. Wśród aktywnych zawodowo tylko kilka procent utrzymuje się z dochodów z pracy lub prowadzenia działalności gospodarczej. Dla ponad 80% głównym źródłem utrzymania są świadczenia społeczne. Z punktu widzenia gospodarki, aktywizacja zawodowa tej grupy osób oznacza bardziej efektywne wykorzystanie potencjału ludzkiego dla tworzenia PKB, a także racjonalizację gospodarowania ograniczonymi środkami publicznymi przez zmniejszenie wydatków na pasywne formy wsparcia.

Celem opracowania jest prezentacja głównych zmian w zatrudnianiu osób niepełnosprawnych oraz analiza ich wpływu na poziom aktywności zawodowej tej grupy osób. Tak sformułowany cel pozwoli na wstępną ocenę skuteczności wprowadzanych zmian ustawowych i wskazanie dalszych kierunków działań w tym zakresie.

Definicja niepełnosprawności

Niepełnosprawność jest różnie definiowana przez poszczególne kraje w zależności od potrzeb. Jedną z najczęściej przytaczanych jest definicja Światowej Organizacji Zdrowia (WHO). Zgodnie z nią niepełnosprawność to spowodowane

uszkodzeniem ograniczenie lub brak zdolności wykonywania jakiejś czynności w zakresie uważanym za normalny dla człowieka¹. WHO wprowadziła rozgraniczenie między uszkodzeniem (impairment), ograniczeniem (disability) i upośledzeniem (handicap). Nieco odmienne ujęcie niepełnosprawności zawiera Karta Praw Osób Niepełnosprawnych, gdzie za niepełnosprawną uważa się osobę, której sprawność fizyczna, psychiczna lub umysłowa trwale lub okresowo utrudnia, ogranicza lub uniemożliwia życie codzienne, naukę, pracę oraz pełnienie ról społecznych zgodnie z przyjętymi normami prawnymi i zwyczajowymi². Na tym podejściu bazuje definicja zawarta w ustawie o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (zwanej dalej ustawą), zgodnie z którą za niepełnosprawną uznaje się osobę, której stan fizyczny, psychiczny lub umysłowy trwale lub okresowo utrudnia, ogranicza bądź uniemożliwia wypełnianie ról społecznych, a w szczególności ogranicza zdolność do wykonywania pracy zawodowej³. Powyższa definicja stała się podstawą do wyróżnienia trzech stopni niepełnosprawności: lekkiego, umiarkowanego i znacznego, określających stan zdrowia z uwzględnieniem kryterium zawodowego. Z uwagi na powyższe kryterium tę definicję przyjęto na potrzeby niniejszego opracowania.

Systemy i sposoby wspierania osób niepełnosprawnych

Z powodu swoich ograniczeń osoby niepełnosprawne mają mniejsze możliwości zatrudnienia niż sprawne, dlatego zwykle wymagają wsparcia ze strony państwa. Mając powyższe na uwadze, instytucje państwowe, organizacje pozarządowe oraz przedsiębiorstwa podejmują działania, które mają służyć rozwojowi aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych oraz zwiększaniu ich szans na otwartym i chronionym rynku pracy⁴.

W każdym państwie funkcjonuje określony system wspierania osób niepełnosprawnych, którego celem jest wyrównywanie szans w dostępie do rynku pra-

¹ J. Martin, H. Meltzer, D. Elliot, OPCS Report 1, The prevalence of disability among adults, HMSO, London 1988, p. 7.

² Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 1 sierpnia 1997 r., M.P. 1997, nr 50, poz. 475.

³ Dz.U. 1997, nr 123, poz. 776 z późn. zm.

⁴ M. Mazur, Między cynizmem a filantropią. O społecznej odpowiedzialności biznesu. „Niepełnosprawność i Rehabilitacja” 2010, nr 4, s. 43.

cy. Wyróżnia się systemy: kwotowe, oparte na prawie antydyskryminacyjnym, mieszane (hybrydowe)⁵.

System kwotowy obowiązuje w 13 krajach UE, także w Polsce. W tym systemie pracodawcy są zobowiązani do zatrudniania osób niepełnosprawnych w ustawowo określonej wielkości, a w przeciwnym wypadku do wnoszenia wpłat na wyznaczony do tego fundusz, z przeznaczeniem na rehabilitację zawodową i społeczną. W Polsce wskaźnik zatrudnienia zwalniający pracodawcę z wpłat na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) wynosi 6% w przypadku zatrudnienia co najmniej 25 pracowników w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy⁶. Pracodawca może mieć obniżony wymagany wskaźnik zatrudnienia, jeżeli zatrudni osoby niepełnosprawne ze schorzeniami szczególnie utrudniającymi wykonywanie pracy (np. choroba Parkinsona, SM, AIDS). W systemie kwotowym pracodawcy są zachęceni do zatrudniania osób niepełnosprawnych poprzez takie instrumenty, jak subsydia do wynagrodzeń oraz redukcja podatków i składek na ubezpieczenie społeczne. Krytycy tego systemu są zdania, że zawarta w nim preferencja sugeruje, że osoby niepełnosprawne są niekonkurencyjne i pozbawione zdolności do pozyskania pracy⁷.

Alternatywą dla powyższego jest system oparty na prawie antydyskryminacyjnym. Bazuje on na zakazie dyskryminacji osób niepełnosprawnych w dostępie do zatrudnienia i nakłada obowiązek zadośćuczynienia osobie w przypadku jej dyskryminacji⁸. Znajduje zastosowanie w 9 krajach UE, w tym m.in. na Łotwie, w Estonii, Bułgarii, Wielkiej Brytanii.

Poza wyżej wymienionymi systemami wsparcia, dla aktywizacji zawodowej niepełnosprawnych podejmuje się wiele innych działań, które można ująć w trzy grupy: programy rynku pracy adresowane do osób niepełnosprawnych, mające na celu zwiększenie dostępu do pracy na otwartym i chronionym rynku pracy; włączanie osób niepełnosprawnych w politykę zatrudnienia na otwartym rynku

⁵ Report on social inclusion 2005. An analysis of the National Action Plans on Social Inclusion (2004-2006) submitted by the 10 new Member States. Employment and social affairs. Social security and social integration, European Commission. Directorate General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels, February 2005, Unit E, p. 13. Cyt. za: J. Borek, K. Głąbicka, Europejskie systemy wspierania zatrudnienia osób niepełnosprawnych. „Praca Socjalna” 2011, nr 5, s. 56.

⁶ Ustawa z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 2008 nr 14, poz. 92 z późn. zm., art. 21-21.

⁷ M.A. Paszkowicz, Systemy i program zatrudniania osób niepełnosprawnych, w: Społeczne korzyści zatrudniania osób niepełnosprawnych, red. A. Barczyński, KIG-R, Warszawa 2008, s. 92.

⁸ ECOTEC, Benchmarking employment policies for people with disabilities European Commission, Directorate General for Employment, Social Affairs, Unit EMPL/E/4, Brussels 2000, p. 207.

pracy; wspieranie samozatrudnienia osób niepełnosprawnych przez podejmowanie przez nie działalności gospodarczej i pobudzanie przedsiębiorczości⁹.

Programy rynku pracy mają charakter aktywny i pasywny. Do aktywnych programów zalicza się programy specjalne, obejmujące: intensywne doradztwo i asystencję przy staraniu się o pracę; rehabilitację zawodową; zatrudnienie subsydiowane, wspierane, chronione; bodźce do rozpoczęcia działalności gospodarczej i programy łączone. Włączanie osób niepełnosprawnych w politykę zatrudnienia odbywa się na zasadzie dotowania zatrudnienia, organizowania szkoleń zawodowych, staży i szkoleń dla pracowników niepełnosprawnych w miejscu pracy. Celem szkolenia jest nauka zawodu, przekwalifikowanie lub podwyższenie kwalifikacji.

Pobudzanie przedsiębiorczości osób niepełnosprawnych następuje poprzez system zachęt do prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Mają tu zastosowanie takie instrumenty, jak: pożyczki z funduszu państwowego, subsydiowanie odsetek od kredytu, częściowe lub całkowite umorzenie pożyczki¹⁰. Jednym ze sposobów umożliwiających powrót osób niepełnosprawnych do pracy na otwartym rynku jest organizowanie zatrudnienia przejściowego w ramach tzw. Domów pod Fontanną¹¹. Jest to metoda łagodnego i elastycznego przywracania osób z chorobą psychiczną do aktywności zawodowej na otwartym rynku pracy poprzez pracę na specjalnych stanowiskach na okres od 3 do 9 miesięcy, z wyznaczeniem potencjalnego zastępstwa na wypadek nagłego pogorszenia stanu zdrowia. Model takiego zatrudnienia jest wdrażany w formie eksperymentu, gdyż w Polsce nie istnieją w tym zakresie żadne uregulowania prawne¹².

Specyficzną formą aktywizacji zawodowej niepełnosprawnych jest zatrudnienie socjalne realizowane w centrach integracji społecznej i klubach integracji społecznej.

Przyczyny niskiej aktywności zawodowej niepełnosprawnych

Przyczyny stosunkowo niskiej aktywności zawodowej tkwią po obu stronach rynku pracy, jak również w uwarunkowaniach zewnętrznych. Ze strony niepełnosprawnych są to przede wszystkim: ich postawy wobec pracy (brak motywacji do jej podjęcia) i związana z tym obawa przed utratą wsparcia socjalne-

⁹ J. Borek, K. Głąbicka, op. cit., s. 62.

¹⁰ M. Garbat, Europejskie systemy wspierania zatrudnienia osób niepełnosprawnych, w: Społeczne korzyści zatrudniania..., op. cit., s. 126.

¹¹ A. Nowotnik, Dom pod Fontanną, „Niepełnosprawność i Rehabilitacja” 2011, nr 2, s. 42-43.

¹² J. Kowalik, Model zatrudnienia przejściowego, „Niepełnosprawność i Rehabilitacja” 2010, nr 1, s. 51-57.

go; bariery psychologiczne, takie jak: strach, brak wiary w siebie, bezradność. Pracodawcy wymieniają ponadto: niższą wydajność niepełnosprawnych; wyższą wadliwość wykonywanej pracy; potrzebę zapewnienia dodatkowych udogodnień; wyższy wskaźnik zachorowalności i związany z tym wzrost kosztów pracy; niższą mobilność wewnętrzną; niskie kompetencje społeczne; większą konfliktowość¹³. Dużą przeszkodą w zatrudnianiu niepełnosprawnych są postawy oraz stereotypy na temat osób niepełnosprawnych u pracodawców i współpracowników¹⁴. Wyobrażenia na temat osób niepełnosprawnych skupiają się na ich słabościach, a nie na zdolnościach i ich możliwościach¹⁵.

Uwarunkowania zewnętrzne to głównie bariery funkcjonalne (urbanistyczne, techniczne, finansowe), a także: niedoskonałości w dostępie i przepływie rzetelnych informacji o formach wsparcia¹⁶; brak wsparcia instytucjonalnego na etapie przechodzenia ze szkoły do pracy; brak zróżnicowania oferty edukacyjnej w zależności od rodzaju niepełnosprawności; trudności w dostępie do wyższych szczebli edukacji¹⁷; częsta zmiana przepisów prawnych.

Zmiany ustawowe w zakresie zatrudniania osób niepełnosprawnych

Podstawowym aktem prawnym, regulującym kwestię zatrudniania osób niepełnosprawnych w Polsce jest ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych¹⁸. Zawarte w niej regulacje określają uprawnienia dla obu stron rynku. Dla niepełnosprawnych są to m.in.: zakaz pracy w godzinach nadliczbowych, w porze nocnej oraz dodatkowa przerwa w pracy; zwiększony wymiar urlopu wypoczynkowego; zwolnienie od pracy w celu uczestnictwa w turnusie rehabilitacyjnym; pomoc asystenta. Do ustawowych uprawnień dla pracodawców zalicza się natomiast: dofinansowanie do wynagrodzeń pracownika niepełnosprawnego, refundację składek na ubezpieczenie spo-

¹³ L. Michalczyk, Zatrudnienie osób niepełnosprawnych w przedsiębiorstwach województwa małopolskiego, „Gospodarka Narodowa” 2011, nr 1-2, s. 112-115.

¹⁴ A. Ostrowska, Niepełnosprawni w społeczeństwie, Instytut Socjologii i Filozofii PAN, Warszawa 1994, s. 41-45.

¹⁵ M. Mańczak, Między Polską a krajami Unii Europejskiej, „Niepełnosprawność i Rehabilitacja” 2010, nr 1, s. 15.

¹⁶ P. Miązek, S. Sędrowicz, Rekrutacja równych szans, „Personel i Zarządzanie” 2012, nr 4, s. 58.

¹⁷ A. Żebrak, Edukacja osób z niepełnosprawnościami na poziomie szkolnictwa wyższego, w: Równe szanse w dostępie do edukacji osób z niepełnosprawnościami, Biuletyn Rzecznika Praw Obywatelskich 2012, nr 7, Warszawa 2012, s. 101.

¹⁸ Ustawa z 28 czerwca 2012 r. o zmianie ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2012, poz. 986.

łeczne; zwrot kosztów zatrudnienia pracowników pomagających pracownikowi niepełnosprawnemu; zwrot kosztów szkolenia pracownika niepełnosprawnego; zwrot kosztów przystosowania lub wyposażenia stanowiska pracy dla osoby niepełnosprawnej.

Od 1 stycznia 2011 r. nastąpiły zmiany w przepisach. Najważniejsze z nich to:

- Zróżnicowanie dofinansowania do poszczególnych grup osób niepełnosprawnych w zależności od stopnia niepełnosprawności: stopniowe podwyższanie kwot dofinansowania do wynagrodzeń pracowników ZPCH o znacznym stopniu niepełnosprawności, zmniejszanie dofinansowania do wynagrodzeń osób z umiarkowanym i lekkim stopniem niepełnosprawności (docelowo odpowiednio do 100% i 40% od 2013 r.).
- Pozbawienie od 1 marca 2011 r. dofinansowania do wynagrodzeń osób z lekkim i umiarkowanym stopniem niepełnosprawności, które mają ustalone prawo do emerytury.
- W przypadku otwartego rynku pracy, od 2012 r. dofinansowanie dla pracodawców w wysokości 70% minimalnego wynagrodzenia i 90% w przypadku osób o schorzeniu specjalnym (choroba psychiczna, upośledzenie umysłowe, epilepsja i inne).
- Zamrożenie podstawy wyliczania wysokości dofinansowania, tj. wynagrodzenia minimalnego z 2009 r. w wysokości 1276 zł (zamiast obowiązującej w 2012 r. stawki 1500 zł); zrównanie stawek dofinansowania na obu rynkach od 1 stycznia 2013 r.
- Podniesienie wskaźników zatrudnienia w zakładach pracy chronionej; aby mieć status ZPCH pracodawca musi zatrudniać co najmniej 50% niepełnosprawnych, w tym co najmniej 20% powinny stanowić osoby ze znacznym i umiarkowanym stopniem niepełnosprawności (dotychczas odpowiednio 40% i 10%) lub zamiennie co najmniej 30% niewidomych lub chorych psychicznie lub upośledzonych umysłowo ze znacznym i umiarkowanym stopniem niepełnosprawności.
- Zmiana proporcji w podziale środków z tytułu zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych między PFRON i ZFRON (odpowiednio 40% i 60% zamiast dotychczasowego podziału 10% i 90%).
- Likwidacja niektórych ulg i uprawnień podatkowych.
- Wydłużenie normy czasu pracy.

Sytuacja niepełnosprawnych na rynku pracy w świetle zmian ustawowych

Podjętą analizę wpływu zmian ustawowych na poziom aktywności zawodowej niepełnosprawnych należy ją rozpocząć od nakreślenia ogólnej sytuacji na rynku pracy tej grupy osób. W tym celu wykorzystano dane z BAEL¹⁹ i Systemu Obsługi Dofinansowań i Refundacji (SODiR) przy PFRON.

Jak wynika z BAEL, na koniec I kwartału 2012 r. 82,6% niepełnosprawnych w wieku 15 i więcej lat pozostaje poza rynkiem pracy. Główną przyczyną bierności zawodowej jest choroba lub niepełnosprawność (56,5%) oraz emerytura (37,8%). Analizując dane dotyczące aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych w okresie od 2007 r. do 2012 r. (I kwartał) należy zauważyć, że pomimo osiągnięcia wciąż niskich wartości w porównaniu do aktywności zawodowej ogółem (56,0% w 2012 r.) notuje się tendencję wzrostową (od 16,1% w 2007 r. do 17,3% w 2012 r.). Uwzględniając wskaźnik zatrudnienia w tej grupie osób zauważa się jego wahania – powolny wzrost od 13,9% w 2007 r. do 15,0% w 2010 r., po czym spadek do 14,7% w 2012 r. Na poprawę wskaźnika aktywności zawodowej i wskaźnika zatrudnienia niewątpliwie wpływ ma duże zainteresowanie pracodawców zatrudnianiem osób niepełnosprawnych, wynikające z otrzymywanego przez nich wsparcia. Osoby niepełnosprawne znajdują głównie zatrudnienie w sektorze prywatnym (ponad 80%), w charakterze pracowników najemnych (ponad 70%). Dominują przy tym pracujący w pełnym wymiarze czasu pracy (w granicach od 60% do 70%), w branży rolniczej i przetwórstwie przemysłowym. Obniżeniu uległa liczba osób prowadzących działalność gospodarczą z 28 312 w 2010 r. do 18 638 na koniec II kwartału 2012 r.²⁰

Aktywność zawodową osób niepełnosprawnych różnicuje posiadane wykształcenie – im wyższe wykształcenie, tym wyższy współczynnik aktywności zawodowej i wskaźnik zatrudnienia tych osób. Dla porównania wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych z wykształceniem wyższym wyniósł w I kwartale 2012 r. 30,3%, zaś osób z wykształceniem gimnazjalnym i niższym 6,1%.

Istotną rolę w aktywizacji zawodowej odgrywa stopień niepełnosprawności. W 2012 r. pracowało 21,2% osób z orzeczonym lekkim stopniem niepełnosprawności, 16,2% z umiarkowanym i 4,7% ze znacznym. W stosunku do 2007 r. powyższe wskaźniki zatrudnienia wzrosły odpowiednio o 0,1; 2,6 i 1,5 pkt. proc., zaś w stosunku do 2011 r. nastąpił spadek zatrudnienia osób z lekkim stopniem niepełnosprawności o blisko 2 pkt. proc. Dzięki dofinansowaniu z PFRON przewidu-

¹⁹ Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności Polski (z lat 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 oraz I kwartał 2012 r.), GUS, Warszawa.

²⁰ Dane PFRON z 31.05.2012 r.

je się dalszy wzrost zatrudnienia osób niepełnosprawnych, czemu będzie towarzyszyć wzrost kosztów ponoszonych przez Fundusz o około 10% (wynikający ze zmian w strukturze zatrudnienia na korzyść osób ze znacznym i umiarkowanym stopniem niepełnosprawności oraz zmian w wysokości płacy minimalnej, z którą związana jest kwota dofinansowania)²¹.

Podany obraz aktywności zawodowej niepełnosprawnych uzupełniają dane SODiR²². Wynika z nich, że w analizowanym okresie liczba pracowników niepełnosprawnych rosła do 2010 r. – z 203 tys. w 2007 r. do 267 tys., po czym zaczęła maleć i na koniec II kwartału 2012 r. osiągnęła poziom 237 tys. osób. Wzrost zatrudnienia dotyczył przede wszystkim otwartego rynku pracy. Niewielki spadek zatrudnienia nastąpił w grupie osób niepełnosprawnych z lekkim stopniem niepełnosprawności, chociaż udział tej grupy w strukturze niepełnosprawnych ogółem jest nadal znaczący (od 49,4% w 2010 r. do 39,8% w II kwartale 2012 r.).

Odwrotna tendencja miała miejsce w odniesieniu do zakładów pracy chronionej (spadek zatrudnienia ogółem o 15%), jednak pomimo tego spadek udziału pracowników zakładów pracy chronionej w stosunku do ogółu pracowników niepełnosprawnych nadal jest wysoki i wynosi 71%. W okresie od grudnia 2010 r. do kwietnia 2012 r. zmniejszył się udział pracowników z lekkim stopniem niepełnosprawności o 12,5 pkt. proc., przy jednoczesnym wzroście udziału pracowników ze schorzeniami specjalnymi (o 5,6 pkt. proc.). Wynika to ze wstrzymania wypłat dofinansowań do wynagrodzeń dla pracowników z umiarkowanym i lekkim stopniem niepełnosprawności mających uprawnienia emerytalne, jak też ze zmniejszenia kwot wypłat dofinansowań do wynagrodzeń pracowników o lekkim stopniu niepełnosprawności i z cięższymi schorzeniami.

Analiza aktywności zawodowej obejmuje także aspekt bezrobocia. W okresie od 2007 r. do 2009 r. odnotowano obniżenie stopy bezrobocia (z 13,7% do 11,0%). W 2010 r. stopa bezrobocia osób niepełnosprawnych wzrosła do 13,6%, a na koniec II kwartału 2012 r. osiągnęła poziom 15,4%. Nastąpiły zmiany w natężeniu bezrobocia ze względu na stopień niepełnosprawności. Przed 2011 r. najwyższe wskaźniki notowano wobec osób o umiarkowanym i znacznym stopniu niepełnosprawności, po czym wraz z wprowadzanymi zmianami ustawowymi najwyższy poziom stopy bezrobocia odnotowano wobec osób o lekkim stopniu niepełnosprawności (19,9%).

Wobec niepełnosprawnych bezrobotnych podejmowane są działania w kierunku ich aktywizacji zawodowej. W ciągu 2011 r. pracodawcy zgłosili do urzę-

²¹ www.niepełnosprawni.pl (20.08.2012 r.).

²² www.popon.pl (31.05.2012 r.).

dów pracy 41,4 tys. ofert pracy dla osób niepełnosprawnych (rok wcześniej 33,4 tys.). W stosunku do poprzedniego roku liczba ofert pracy dla osób niepełnosprawnych zwiększyła się o 24,4%.

Bezrobotni mają możliwość skorzystania ze szkoleń prowadzonych przez powiatowe urzędy pracy. W 2011 r. z tej formy pomocy skorzystało łącznie 3339 osób niepełnosprawnych (w 2010 r. 7 050), z czego pracę po ukończeniu szkolenia podjęła co trzecia z nich (rok wcześniej co piąta). Z indywidualnego poradnictwa zawodowego w 2011 r. skorzystało 18 769 osób niepełnosprawnych (rok wcześniej 30 370).

Podsumowanie

Reasumując powyższe rozważania należy stwierdzić, że wprowadzane zmiany ustawowe przyczyniły się głównie do wzrostu aktywności zawodowej niepełnosprawnych ze znacznym oraz umiarkowanym stopniem niepełnosprawności i schorzeniami specjalnymi. Przeważają zatrudnieni w charakterze pracowników najemnych o niskim poziomie wykształcenia. Niekorzystną zmianą jest spadek liczby osób prowadzących działalność gospodarczą. Z uwagi jednak na dość krótki okres od wprowadzenia zmian trudno wysuwać zbyt daleko idące wnioski. Z pewnością należy równoległe podejmować inne działania w kierunku pobudzania aktywności zawodowej niepełnosprawnych, takie jak:

- poddanie analizie idei systemu kwotowego i rozważenie założenia, że większą skuteczność w aktywizacji zawodowej mają nie tyle specjalne środki, co działania na rzecz adaptacji środowiska,
- podejmowanie działań w ramach polityki społecznej w kierunku podnoszenia świadomości społeczeństwa i kształtowania postaw wobec niepełnosprawności, a na szczeblu przedsiębiorstw szkoleń dla pełnosprawnego personelu²³,
- podejmowanie dalszych działań mających na celu wyrównanie szans edukacyjnych niepełnosprawnej młodzieży oraz zwiększenie dostępności do wyższych szczebli kształcenia,
- budowanie motywacji do pracy u niepełnosprawnych,
- dążenie do zreformowania ZPCH pod kątem zobowiązania ich do działań w kierunku wprowadzania niepełnosprawnych na otwarty rynek pracy (przez

²³ P. Miązek, S. Sędrowicz, op. cit., s. 60.

ustalenie tzw. wskaźnika powrotu w określonej wysokości – za przykładem Szwecji) w zamian za ulgi i świadczenia finansowe ze strony państwa.

THE HANDICAPPED PEOPLE PROFESSIONAL ACTIVITY IN THE CONTEXT OF THE SYSTEM CHANGES ON THE LABOUR MARKET

Summary

Professional work is a very important in a handicapped person's life. It provides a labour income, personal fulfillment and a job satisfaction, but it is also the only chance to stay in contact with other people. Work plays the essential socialization function (in addition to the income and the rehabilitation function). For the economy professional activity of handicapped people means a better use of human capital and improvement of the rationality of limited public funds.

The aim of this article is the presentation of employment changes of people with handicaps and the analysis of their effect on the activity level of this group. The author takes into account the situation on the open and protected labour market as well as indicates the activation methods used for handicappers.

Jarosław Poteralski

Uniwersytet Szczeciński

DOTACJE NA ROZPOCZĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ DLA OSÓB BEZROBOTNYCH W SYSTEMIE INSTRUMENTÓW RYNKU PRACY – – POZIOM REGIONALNY

Wprowadzenie

Dotacje dla osób bezrobotnych od kilku lat stanowią znaczącą pozycję w instrumentarium instytucji rynku pracy w Polsce. Od 2007 r. z tej formy aktywizacji zawodowej skorzystało blisko 265 tys. osób. Dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej stanowią narzędzie specyficzne, ich podstawowym celem jest samozatrudnienie i cel ten z pewnością jest osiągany, gdyż dotacje, wraz z refundacjami, jako jedyne charakteryzują się 100% wskaźnikiem efektywności zatrudnieniowej. Dotacje te stanowią jednak poważną pozycję wśród wydatków ponoszonych z Funduszu Pracy, a kwoty przeznaczane na jednego beneficjenta zaliczają tę formę pomocy do tych, które charakteryzują się najwyższą efektywnością kosztową. W opracowaniu podjęto próbę analizy miejsca dotacji dla osób bezrobotnych w systemie instrumentów rynku pracy w Polsce, w szczególności, kształtowania się wydatków na ten cel oraz ich efektywności zarówno na poziomie ogólnopolskim, jak i regionalnym. Analiza obejmuje okres od 2007 r. do 2011 r.

Głównym źródłem informacji były statystyki i opracowania Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz raport „Badanie ogólnopolskie nt. stosowanej aktywizacji zawodowej bezrobotnych, jaką jest przyznawanie środków Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej”.

Dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej w systemie instrumentów rynku pracy w Polsce

Zgodnie z ustawą o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, zadania państwa w zakresie promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia oraz aktywizacji zawodowej są realizowane na podstawie uchwalanego przez Radę Ministrów Krajowego Planu Działań na Rzecz Zatrudnienia, a także inicjatyw samorządu gminy, powiatu, województwa i partnerów społecznych. Na poziomie regionalnym samorządy województw corocznie przygotowują regionalne plany działań, uwzględniające specyfikę regionalnego rynku pracy. Do najważniejszych instytucji rynku pracy, realizujących zadania określone w ustawie należą publiczne służby zatrudnienia, które tworzą organy zatrudnienia wraz z powiatowymi i wojewódzkimi urzędami pracy, urzędem obsługującym ministra właściwego do spraw pracy oraz urzędami wojewódzkimi¹.

Do głównych zadań samorządu województwa w zakresie polityki rynku pracy należą:

- określanie i koordynowanie regionalnej polityki rynku pracy,
- podział posiadanych środków Funduszu Pracy, z uwzględnieniem kierunków i priorytetów określonych w regionalnym planie działań na rzecz zatrudnienia.

Z kolei do zadań samorządu powiatu w zakresie polityki rynku pracy należą:

- opracowywanie i realizacja programu promocji zatrudnienia oraz aktywizacji lokalnego rynku pracy,
- pozyskiwanie i gospodarowanie środkami finansowymi na realizację zadań z zakresu aktywizacji lokalnego rynku pracy,
- udzielanie pomocy bezrobotnym i poszukującym pracy w znalezieniu pracy przez pośrednictwo pracy, poradnictwo zawodowe i informację zawodową oraz pomoc w aktywnym poszukiwaniu pracy,
- inicjowanie, organizowanie i finansowanie usług i instrumentów rynku pracy.

Środki z Funduszu Pracy są przekazywane samorządom województw i powiatów przez ministra właściwego do spraw pracy. Kwoty środków, jakie mogą być wydatkowane w roku budżetowym na realizację programów na rzecz promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej oraz innych fakultatywnych zadań w województwie są ustalane przez ministra

¹ Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2008, nr 69, poz. 415 z późn. zm.

właściwego do spraw pracy według szczegółowego algorytmu określonego w drodze rozporządzenia. Na poziomie powiatów kwoty przyznawane na realizację zadań ustalane są przez zarząd województwa według kryteriów określonych przez sejmik województwa. Decydujące znaczenie mają:

- skala napływów do bezrobocia i odpływów z bezrobocia,
- udział osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy w ogólnej liczbie bezrobotnych,
- stopa bezrobocia,
- wskaźnik efektywności realizowanych usług lub instrumentów rynku pracy,
- kwoty środków Funduszu Pracy przeznaczone w powiecie na realizację projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Powiatowe urzędy pracy są dysponentem środków z Funduszu Pracy na poziomie rynku lokalnego, przede wszystkim podejmują decyzje odnoszące się do udzielenia pomocy poszczególnym beneficjentom. Tak jest również w przypadku dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Dofinansowanie wyposażenia miejsca pracy, podjęcia działalności gospodarczej, kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa, w skrócie nazywane dalej dotacjami, stanowi jeden z instrumentów rynku pracy. Zgodnie z ustawą o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy „[...] starosta z Funduszu Pracy może przyznać bezrobotnemu jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej, w tym na pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związane z podjęciem tej działalności, w wysokości określonej w umowie, nie wyższej jednak od 6-krotnej wysokości przeciętnego wynagrodzenia”². Do 2008 r. maksymalna wysokość dotacji wynosiła 5-krotność miesięcznego wynagrodzenia. Szczegółowe warunki i tryb przyznawania bezrobotnemu jednorazowo środków na podjęcie działalności gospodarczej określa minister właściwy do spraw pracy w drodze rozporządzenia. Rozwiązania mają charakter ogólnopolski, ale realizację zadań w kontekście pojedynczych beneficjentów dotacji prowadzą powiatowe urzędy pracy.

² Art. 46, ust. 1 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2008, nr 69, poz. 415.

Wykorzystanie dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych w Polsce w latach 2007-2011

Dotacje na podjęcie działalności gospodarczej przez osoby bezrobotne należą do aktywnych form zwalczania bezrobocia. W tab. 1 przedstawiono, jak w latach 2007-2011 kształtowały się wydatki z Funduszu Pracy, ze szczególnym uwzględnieniem form pasywnych, do których należą zasiłki i świadczenia, jak również form aktywnych, do których zalicza się m.in. dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Tabela 1

Podstawowe kategorie wydatków z Funduszu Pracy w Polsce w latach 2007-2011 (mln zł)

Kategoria	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2011
Wydatki ogółem	5 367,2	5 753,1	11 245,0	12 376,4	8 751,4
Zasiłki i świadczenia	2 267,8	1 911,0	4 504,1	5 013,7	4 796,2
Aktywne formy ogółem	2 709,6	3 362,4	6 204,8	6 747,9	3 327,6
W tym środki na podjęcie działalności gospodarczej	536,7	699,0	1 092,5	1 389,1	419,9
Pozostałe wydatki	389,8	479,7	536,1	614,8	627,6

Źródło: Przychody i wydatki z Funduszu Pracy w latach 2005-2011r. plan 2012, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, www.mpips.gov.pl (15.09.2012 r.).

W latach 2007-2011 nastąpił wzrost wydatków ogółem z Funduszu Pracy o około 63%. W 2007 r. wynosiły one 5,3 mld zł, a w 2011 r. 8,7 mld zł. Należy jednak zauważyć, że w latach 2009 i 2010 były one zdecydowanie wyższe niż w pozostałych latach. Największy wzrost wydatków zaobserwowano w 2009 r. w porównaniu do roku poprzedniego, gdyż wyniósł on blisko 100%. W 2011 r. nastąpił znaczący spadek wydatków z Funduszu Pracy ogółem w porównaniu do roku poprzedniego, wynoszący blisko 30%.

W latach 2007-2010 wydatki na aktywne formy walki z bezrobociem stanowiły ponad połowę wszystkich wydatków z Funduszu Pracy, najwięcej w 2008 r. – 58% wszystkich wydatków. Odsetek ten uległ znaczącemu obniżeniu w 2011 r., gdyż wyniósł jedynie 38%. W ujęciu absolutnym wydatki na aktywne formy zwalczania bezrobocia zmieniały się w podobnym tempie, jak wydatki z Funduszu Pracy ogółem. Do 2010 r. obserwowano ich wzrost – największy zanotowano w 2009 r. w

stosunku do roku poprzedniego, natomiast w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. wydatki na aktywne formy zwalczania bezrobocia spadły o połowę. Spadek ten był zatem większy niż w przypadku wydatków ogółem.

Szczególną kategorię wśród wydatków na aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu stanowiły dotacje na podjęcie działalności gospodarczej przez osoby bezrobotne. Podobnie jak w przypadku kategorii omówionych wyżej, w latach 2007-2010 również wydatki na dotacje rosły. W 2007 r. na tę formę aktywizacji osób bezrobotnych poniesiono wydatki na poziomie około 536 mln zł, natomiast w 2010 r. były wyższe o blisko 160% i wynosiły około 1,39 mld zł. Wzrost wydatków obserwowany w 2009 r. wynikał ze zmian w przepisach, w myśl których podniesiono maksymalną wysokość dotacji dla osoby bezrobotnej z wysokości 5-krotności do 6-krotności przeciętnego wynagrodzenia. W kolejnym roku zanotowano znaczący spadek wydatków na dotacje dla osób bezrobotnych, wynoszący blisko 70%. Należy również podkreślić, że wydatki na ten cel w 2011 r. były niższe w porównaniu do 2007 r. o 21,7%.

W celu określenia roli dotacji w polityce rynku pracy w tab. 2 przedstawiono, jak kształtowała się struktura wydatków z Funduszu Pracy na aktywne instrumenty rynku pracy w latach 2007-2011.

Tabela 2

Struktura wydatków na aktywne instrumenty rynku pracy z Funduszu Pracy w latach 2007-2011 (%)

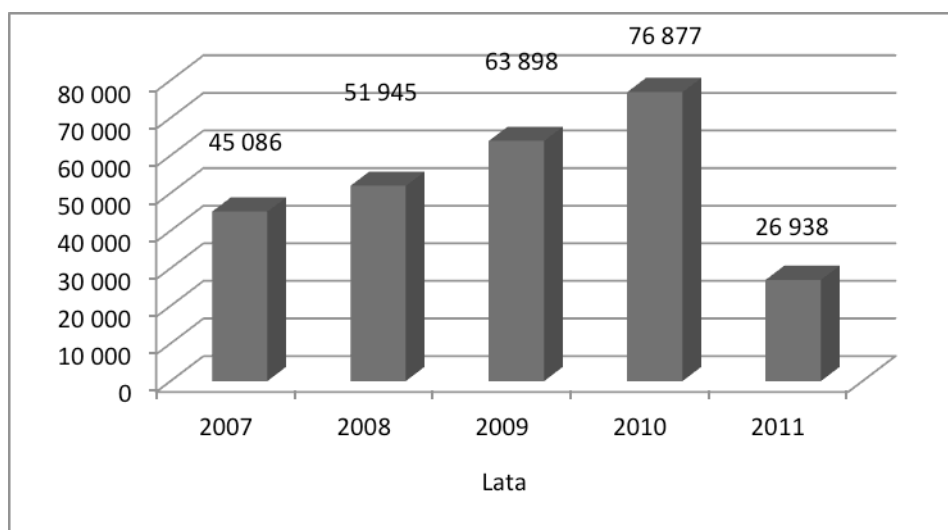
Kategoria	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2011
Szkolenia	10,47	8,82	6,27	4,71	2,59
Prace interwencyjne	8,44	6,18	2,97	3,33	5,61
Roboty publiczne	7,00	7,82	5,49	7,28	4,61
Środki na podjęcie działalności gospodarczej	21,09	22,00	18,19	21,31	13,09
Wyposażenie stanowisk pracy	14,20	12,07	8,56	12,58	5,37
Aktywizacja absolwentów, staże stypendia	27,40	29,00	22,50	31,94	28,94
Przygotowanie zawodowe	8,44	11,02	2,14	0,00	0,00
Stażę dyplomowe lekarzy i pielęgniarek	0,00	0,00	9,45	10,29	22,37
Koszty kształcenia młodocianych pracowników	0,00	0,00	4,23	5,06	8,82
Pozostałe	2,97	3,09	20,20	3,50	8,60
Razem	100	100	100	100	100

Źródło: Ibid.

Największym udziałem wśród aktywnych form zwalczania bezrobocia w Polsce w analizowanym okresie charakteryzowały się wydatki na aktywizację absolwentów, staże oraz stypendia. Ich udział w latach 2007-2011 utrzymywał się na zbliżonym poziomie około 27-30%.

Wydatki na podjęcie działalności gospodarczej przez osoby bezrobotne w latach 2007-2010 stanowiły drugą kategorię wśród aktywnych instrumentów rynku pracy, stanowiąc około 1/5 wszystkich wydatków ponoszonych na te formy aktywizacji z Funduszu Pracy, jednak, jak już wcześniej wspomniano, w 2011 r. nastąpił znaczący spadek wielkości tych wydatków, co znalazło odzwierciedlenie w ich udziale, który osiągnął najniższy w analizowanym okresie poziom około 13%.

Znaczenie dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych w latach 2007-2010 zostało potwierdzone danymi wskazującymi na wzrost wydatków na ten cel, jak również stale utrzymującym się ich znaczącym udziałem wśród aktywnych form zwalczania bezrobocia. Na rys. 1 przedstawiono, jak kształtowała się w latach 2007-2011 liczba osób bezrobotnych, korzystających z tego instrumentu rynku pracy.



Rys. 1. Liczba bezrobotnych, którym przyznano środki na działalność gospodarczą w Polsce w latach 2007-2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie comiesięcznych statystyk Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, www.psz.praca.gov.pl (15.09.2012).

Jak wynika z danych przedstawionych na rys. 1, w latach 2007-2010 liczba beneficjentów dotacji na podjęcie działalności gospodarczej znacząco wzrosła. W 2007 r. z dotacji w skali całego kraju skorzystało około 45 tys. osób. W kolejnych latach liczba ta systematycznie rosła, po czym w 2010 r. osiągnęła blisko 77 tys. Wzrost liczby bezrobotnych w tym okresie wyniósł 70,5%. W 2011 r. liczba beneficjentów pomocy była zdecydowanie niższa zarówno w porównaniu do roku poprzedniego, jak również 2007 r. Liczba osób, które skorzystały z tej formy pomocy w 2011 r. wyniosła niespełna 27 tys. w skali kraju i była o około 65% niższa niż w roku poprzednim i około 40% niższa w porównaniu do 2007 r. Jest to z pewnością wynikiem ograniczonej ilości środków przeznaczonych w 2011 r. z Funduszu Pracy na ten cel.

W podsumowaniu należy zauważyć, że w całym analizowanym okresie zarówno liczba beneficjentów, jak i kwota przeznaczona na dotacje dla bezrobotnych zamierzających rozpocząć własną działalność gospodarczą były znaczące. W okresie od 2007 r. do 2011 r. z tej formy pomocy skorzystało blisko 265 tys. osób, wykorzystując środki o łącznej wartości około 4,1 mld zł. Skala zjawiska jest bardzo duża, ponieważ szacuje się, że przedsiębiorstwa zakładane dzięki środkom z dotacji dla osób bezrobotnych stanowiły około 25% wszystkich nowo zarejestrowanych działalności w latach 2008-2010³.

Efektywność dotacji dla osób bezrobotnych w ujęciu ogólnopolskim i regionalnym

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, główny dysponent środków Funduszu Pracy, stosuje dwa podstawowe wskaźniki efektywności wykorzystania instrumentów rynku pracy – należą do nich wskaźnik efektywności zatrudnieniowej oraz wskaźnik efektywności kosztowej.

Wskaźnik efektywności zatrudnieniowej nazywany jest również wskaźnikiem ponownego zatrudnienia i liczony jest jako stosunek liczby osób, które po zakończeniu udziału w określonej formie aktywizacji w okresie do 3 miesięcy uzyskały zatrudnienie, inną pracę zarobkową lub podjęły działalność na własny rachunek, do liczby osób, które zakończyły udział w danej formie aktywizacji.

Wskaźnik efektywności kosztowej, nazywany wskaźnikiem kosztu ponownego zatrudnienia, liczony jest jako stosunek kwoty poniesionych wydatków na

³ Badanie ogólnopolskie nt. stosowanej formy aktywizacji zawodowej bezrobotnych, jaką jest przyznanie środków Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej, EU-Consult na zlecenie MPiPS, Gdańsk, listopad 2011, s. 16.

daną formę aktywizacji do liczby osób, które po zakończeniu w niej udziału uzyskały w okresie do 3 miesięcy zatrudnienie, inną pracę zarobkową lub podjęły działalność na własny rachunek.

W tab. 3 przedstawiono, jak w latach 2007-2011 kształtowały się podstawowe wskaźniki efektywności dla dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej w porównaniu do średniej dla wszystkich aktywnych form zwalczania bezrobocia. Dodatkowo, w celu podkreślenia specyfiki dotacji w instrumentarium polityki rynku pracy uwzględniono tzw. koszt uczestnictwa osoby bezrobotnej w danej formie aktywizacji. Wskaźnik ten pokazuje, jaki był średni wydatek z Funduszu Pracy na osobę uczestniczącą w danej formie aktywizacji. Obejmuje on wszystkich bezrobotnych, niezależnie od tego, czy ich uczestnictwo w danej formie aktywizacji zakończyło się podjęciem zatrudnienia bądź samozatrudnieniem.

Tabela 3

Efektywność kosztowa i zatrudnieniowa dotacji oraz instrumentów ogółem w latach 2007-2011

Kategoria	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2011
Dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej					
Efektywność zatrudnieniowa (%)	100%	100%	100%	100%	100%
Efektywność kosztowa (zł)*	11 904	13 402	17 102	18 036	16 082
Koszt uczestnictwa (zł)*	11 904	13 402	17 102	18 036	16 082
Wszystkie instrumenty ogółem					
Efektywność zatrudnieniowa (%)	57%	56%	53,2%	54,2%	55,7%
Efektywność kosztowa (zł)*	6 680	9 147	11 590	12 948	9 020
Koszt uczestnictwa (zł)*	3 713	4 769	5 865	6 750	6 357

* Kwoty zaokrąglono do pełnych zł.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej za lata 2007-2011, www.mpips.gov.pl (15.09.2012).

Biorąc pod uwagę wartości średnie dla wszystkich aktywnych form walki z bezrobociem można zauważyć, że wskaźnik efektywności zatrudnieniowej kształtował

się w Polsce w latach 2007-2011 na poziomie około 55%. Oznacza to, że wśród wszystkich osób uczestniczących w aktywnych formach zwalczania bezrobocia niewiele ponad połowa znajdowała zatrudnienie, inną pracę zarobkową lub podejmowała działalność na własny rachunek. Z kolei efektywność kosztowa w przypadku, kiedy uczestnictwo osoby bezrobotnej kończyło się znalezieniem pracy lub samozatrudnieniem zmieniała się w analizowanym okresie od 6680 zł w 2007 r. do około 9000 zł w 2011 r. Koszt ponownego zatrudnienia na 1 osobę uczestniczącą w aktywnych formach zwalczania bezrobocia był najwyższy w latach 2009 oraz 2010. W pierwszym przypadku znalezienie pracy lub samozatrudnienie osoby bezrobotnej wymagało nakładów z Funduszu Pracy na poziomie 11 590 zł, w drugim blisko 13 000 zł. Wskaźnik efektywności zatrudnieniowej na poziomie około 55% w analizowanym okresie oznaczał jednak, że nie wszystkie osoby uczestniczące w aktywnych formach zwalczania bezrobocia znajdowały zatrudnienie. Oznaczało to, że wydatki ponoszone na ten cel z Funduszu Pracy nie zawsze prowadziły do podstawowego celu, jakim jest podjęcie pracy przez osobę bezrobotną. Jak wynika z danych przedstawionych w tab. 3, koszt ten w latach 2007-2011 wzrósł o około 71%. W 2007 r. na każdą osobę uczestniczącą w aktywnych formach zwalczania bezrobocia z Funduszu Pracy wydatkowano około 3700 zł, natomiast w 2011 r. kwota ta wynosiła już około 6300 zł.

W przypadku dotacji na podjęcie działalności gospodarczej przez osobę bezrobotną wskaźniki efektywności zatrudnieniowej oraz kosztowej kształtowały się zupełnie inaczej. Dotacje są bowiem, obok refundacji, jedynym instrumentem aktywnej polityki rynku pracy, która charakteryzuje się 100% efektywnością zatrudnieniową. W statystykach instytucji rynku pracy jest to wskaźnik imponujący, najwyższy z możliwych, ale jednocześnie wynikający ze specyfiki tych form. Środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej w wysokości 6-krotnego przeciętnego wynagrodzenia były zawsze przeznaczane na samozatrudnienie osoby bezrobotnej i przekazywane jej bezpośrednio na zakup niezbędnych środków (głównie środków trwałych). Przy 100% wskaźniku efektywności zatrudnieniowej zachodzi również równość dwóch kolejnych wskaźników, którymi są wskaźnik efektywności kosztowej oraz wskaźnik kosztu uczestnictwa bezrobotnych w tej formie aktywizacji. W latach 2007-2008 na każdą osobę, która ze środków Funduszu Pracy zakładała własną działalność gospodarczą przypadało średnio w skali kraju odpowiednio 11 904 zł i 13 402 zł. Wówczas wysokość dotacji odpowiadała maksymalnie 5-krotności średniego wynagrodzenia. W trzech kolejnych latach analizowanego okresu wydatki te były wyższe, gdyż podniesiono maksymalną wysokość dotacji do poziomu 6-krotności przeciętnego wynagrodzenia. W 2009 r.

wysokość dotacji udzielonej bezrobotnemu na rozpoczęcie działalności gospodarczej wynosiła średnio 17 102 zł, w kolejnych dwóch latach odpowiednio 18 036 zł i 16 082 zł.

Maksymalna wysokość dotacji dla osoby bezrobotnej była wyrażana jako wielokrotność przeciętnego wynagrodzenia, jednak o rzeczywistej wysokości dotacji dla konkretnej osoby decydowano na poziomie poszczególnych powiatowych urzędów pracy. Wielkości te mogły się zatem różnić w zależności od nakładów inwestycyjnych przewidywanych przez beneficjentów i ostatecznych decyzji komisji powoływanych w poszczególnych urzędach. W tab. 4 zaprezentowano statystyki, jak w poszczególnych województwach kształtowało się rzeczywiste wykorzystanie dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej w przeliczeniu na jednego beneficjenta. Jak wynika z tej tabeli, efektywność kosztowa dotacji dla osób bezrobotnych w badanym okresie w poszczególnych województwach nie była identyczna pomimo jednolitych norm prawnych obowiązujących w całym kraju. Największą dysproporcję w analizowanym okresie zaobserwowano w latach 2007 oraz 2011.

Tabela 4

Efektywność kosztowa dotacji według województw w latach 2007-2011

Kategoria	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2011
Efektywność kosztowa (zł)					
Polska ogółem	11 904	13 402	17 102	18 036	16 082
Dolnośląskie	12 416	13 445	17 240	17 982	15 902
Kujawsko-pomorskie	11 342	13 580	16 925	18 262	17 232
Lubelskie	12 054	13 617	17 855	18 673	16 831
Lubuskie	10 543	12 048	15 396	16 299	15 348
Łódzkie	12 039	13 878	17 330	18 752	16 380
Małopolskie	11 893	13 306	16 681	17 735	15 282
Mazowieckie	11 151	13 566	17 356	18 194	17 801
Opolskie	11 904	13 510	16 946	17 659	16 546
Podkarpackie	11 922	13 125	17 183	18 098	14 897
Podlaskie	11 783	13 300	17 328	18 559	16 692
Pomorskie	12 650	13 215	17 135	18 072	15 154
Śląskie	11 970	13 403	17 374	18 634	16 082
Świętokrzyskie	11 686	13 229	16 708	17 073	15 656
Warmińsko-mazurskie	12 005	13 600	16 990	18 027	15 961

cd. tabeli 4

Wielkopolskie	11 789	13 206	15 923	16 760	14 455
Zachodniopomorskie	13 162	13 434	18 737	19 065	17 600
Różnica maks.-min. (zł)	2 619	1 830	3 341	2 766	3 346
Różnica maks.- min. (%)	24,84	15,19	21,70	16,97	23,15

Kwoty zaokrąglono do pełnych zł.

Źródło: Ibid.

W 2007 r. różnica pomiędzy największą wartością wskaźnika efektywności kosztowej dla dotacji, zanotowaną w województwie zachodniopomorskim, a najmniejszą, zaobserwowaną w województwie lubuskim wynosiła 2619 zł, co stanowiło blisko 25%. W 2011 r. najwyższa średnia kwota dotacji została zanotowana w województwie mazowieckim, najniższa w Wielkopolsce. W pierwszym przypadku osoba bezrobotna korzystająca z tej formy aktywizacji otrzymywała średnio około 17 800 zł, w drugim 14 455 zł. W ujęciu absolutnym różnica wynosiła 3346 zł.

Podsumowanie

Dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej przez osoby bezrobotne stanowią szczególny instrument rynku pracy, z którego w latach 2007-2011 w skali całego kraju skorzystało blisko 265 tys. osób, a wydatki z Funduszu Pracy poniesione na ten cel osiągnęły wartość 4 mld zł. Prawdziwy boom związany z przyznawaniem dotacji miał miejsce w latach 2008-2010, a od 2011 r. wydatki, liczba beneficjentów oraz udział dotacji w aktywnych formach zwalczania bezrobocia wyraźnie zmalały.

Wysokość dotacji wynosząca maksymalnie 6-krotność przeciętnego wynagrodzenia, w rzeczywistości, w przypadku każdego beneficjenta była określana na poziomie poszczególnych powiatowych urzędów pracy i uzależniona od wnioskuwanej przez niego kwoty oraz decyzji komisji przyznającej środki. Konsekwencją tego było znaczące zróżnicowanie wysokości dotacji, co jest widoczne już na podstawie danych dla poszczególnych województw.

SUBSIDIES FOR THE UNEMPLOYED ON STARTING BUSINESS ACTIVITY IN THE SYSTEM OF LABOUR MARKET INSTRUMENTS – REGIONAL LEVEL

Summary

For several years subsidies for the unemployed have been one of the main instruments adopted by institutions operating on labour market in Poland. At the same time, they are particularly popular among the unemployed. Nearly 265 000 people have used this form of vocational activation since 2007. Subsidies on starting business activity are specific tool. Their main aim is to promote self-employment and it is beyond any doubt that this objective has been accomplished as subsidies, along with refunds, are the only instruments characterized by 100% effectiveness as far as employment is concerned. Nevertheless, Labour Fund incurs considerable expenditure on subsidies on starting business activity, and spending per beneficiary is considered the form of assistance characterized by the highest cost-effectiveness. The article attempts to analyze the importance of subsidies in the system of labour market instruments used in Poland, both in a macro and mezo-economic perspective, as well as analyze expenditures on this objective and their efficiency. The analysis covers the period from 2007 to 2011.

Information was collected mainly from statistics and compilations published by the Ministry of Labour and Social Policy as well as report entitled "All-Poland survey on vocational activation designed for the unemployed, i.e. resources for starting business activity provided by Labour Fund".

Artur Grabowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ODDZIAŁYWANIE PRZEDSIĘBIORSTW SPORTOWYCH NA NIEMIECKI RYNEK PRACY

Wprowadzenie

Od początku lat 90. XX w. rozwój gospodarczy, postępujące procesy globalizacyjne wpłynęły na przeobrażenia w sektorze usług. Dotyczyło to również sportu zawodowego (w szczególności piłki nożnej), gdzie kluby sportowe stawały się przedsiębiorstwami sportowymi¹. W literaturze niemieckiej dotyczącej ekonomii sportu do tej kategorii zalicza się podmioty (kluby sportowe), które po przekształceniu w spółki prawa handlowego uczestniczą w konkurencji ekonomiczno-sportowej w skali mikro, makro i mega. Wobec przedsiębiorstw z tego sektora usług zaczęto używać określenia przemysł sportu, samą zaś piłkę nożną zaczęto traktować jako usługę produkowaną i konsumowaną globalnie². Znaczenie ekonomiczne sportu w państwach Unii Europejskiej odzwierciedlała siła nabywcy oraz liczba zatrudnionych. W zależności od ujęcia (najwyższe – np. użytkowanie obiektów sportowych, wąskie – np. produkcja artykułów sportowych, szerokie – np. turystyka) wartości te wynosiły odpowiednio: 58 mld EUR siły nabywczej i 1,585 mln zatrudnionych, 242 mld EUR i 8,184 mln, 307 mld EUR i 10,263 mln³. Według danych opublikowanych przez Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii, wydatki poniesione na konsumpcję sportu w RFN, w 2010 r. wynosiły 80 mld EUR, a 75% niemieckich MŚP było zaangażowanych w sponsoring sportu⁴. Swój udział posiadają również niemieckie przedsiębiorstwa sportowe

¹ W dalszej części opracowania pojęcie „przedsiębiorstwo sportowe” będzie używane jako tożsame z określeniem „przedsiębiorstwo piłkarskie”.

² A. von Seggern, *Bal(l)sam der Globalisierung? Skizzen zur Kultur und Sozialgeschichte des globalen Fussballs*, in: *Das Spiel mit dem Fussball. Interessen, Projektionen und Vereinnahmungen*, Hrsg. J.Mittag, J-U. Nieland, Klartext Verlag, Essen 2007, p. 31.

³ D. Dimitrov, C. Helmstein, A. Kleissner, B. Moser, J. Schindler, *Die makroökonomischen Effekte des Sports in Europa. Projektbericht. Studie im Auftrag des Bundeskanzleramts, Sektion Sports. SportsEcon Austria, März 2006*, s. 6-8, 22.

⁴ Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie: *Schlaglichter der Wirtschaftspolitik, Monatsbericht Nr 02-2012*, s. 18-23.

(piłkarskie), których znaczenie ekonomiczne od kilku lat systematycznie wzrasta, co ma skutki również dla rodzimego rynku pracy.

Zakres czasowy badań obejmuje lata 1998-2011, dotyczą obszaru Unii Europejskiej, a w szczególności Republiki Federalnej Niemiec. Podmiotem badań było 36 przedsiębiorstw niemieckich występujących w zawodowych ligach piłki nożnej (1. Bundesliga i 2. Bundesliga). Zastosowano następujące metody badawcze: krytyczną analizę literatury oraz case study research.

Celem opracowania jest identyfikacja czynników wpływających na wzrost zatrudnienia w niemieckich ligach zawodowych oraz oddziaływanie sektora przedsiębiorstw sportowych na niemiecki rynek pracy.

Znaczenie ekonomiczne niemieckich przedsiębiorstw sportowych

Każde przedsiębiorstwo sportowe funkcjonuje w bliższym i dalszym otoczeniu⁵. Bliższe zwane jest mikrootoczeniem, którego częściami składowymi są:

- konkurenci (pozostałe 17 przedsiębiorstw sportowych z 1. Bundesligi oraz 18 przedsiębiorstw z 2. Bundesligi, ale także przedsiębiorstwa z innych lig sportowych na terenie Niemiec, jak również pozostałe podmioty oferujące usługi spędzania czasu wolnego, takie jak np. galerie handlowe, kina, kluby, opery, teatry),
- instytucje finansowe (banki, fundusze inwestycyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe, z usług których często korzystają przedsiębiorstwa sportowe),
- usługodawcy (hotele i restauracje, łączność, ochrona zdrowia, służby porządkowe, transport publiczny),
- wierzyciele (banki, przedsiębiorstwa, a także osoby prywatne – posiadacze długoterminowych pożyczek emitowanych przez przedsiębiorstwa sportowe),
- nabywcy (usługobiorcy) – podmioty, którym przedsiębiorstwo sportowe np. udzieliło licencji na wytwarzanie produktów/usług z ich własnym znakiem handlowym, ale również sponsorzy, media telewizyjne i Web-TV,
- dostawcy (mediów technicznych, cateringu na stadionie, sprzętu sportowego).

Przedsiębiorstwo sportowe wchodzi we wzajemne relacje z otoczeniem bliższym (mikroekonomicznym) i dalszym (makroekonomicznym). Występuje tutaj pięć rodzajów wzajemnych relacji: przedsiębiorstwo sportowe – gospodarstwa

⁵ Przedsiębiorstwo usługowe. *Ekonomika*, red. B. Filipiak, A. Panasiuk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 65.

domowe; przedsiębiorstwo sportowe – państwo; przedsiębiorstwo sportowe – inne przedsiębiorstwa; przedsiębiorstwo sportowe – sektor bankowy; przedsiębiorstwo sportowe – zagranica. W tym kontekście adekwatne wydaje się stwierdzenie, że: „Kierowanie elitarnym zespołem piłkarskim obejmuje również wszystkie problemy związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem w globalnym otoczeniu gospodarczym”⁶. Dlatego w przypadku przedsiębiorstw sportowych należy podkreślić, że podobnie, jak w firmie rynkowej powodzenie wiąże się nierozdzielnie z osiągnięciem „wysokich wskaźników kluczowych czynników sukcesu. [...] Wysoka jakość zasobów ludzkich, pojmowana jako kapitał ludzki, jest niezbędnym warunkiem opanowania kluczowych czynników sukcesu”. Wśród wskaźników znajdują się m.in. rynkowa pozycja przedsiębiorstwa, marka, rentowność, siła finansowa⁷. Lista zawodów związanych z działalnością przedsiębiorstw sportowych sukcesywnie rośnie, sektor ten dostosowuje się w miarę swoich potrzeb do wymagań nowoczesnej gospodarki.

Częściami składowymi rynku piłki nożnej są: sponsoring, merchandising, prawa do transmisji medialnych (televizja, radio, Internet) oraz konsumenci (kibice) odwiedzający stadiony⁸. Natomiast samo przedsiębiorstwo sportowe stwarza bezpośrednio pięć rodzajów miejsc pracy, które obejmują: zawodników, trenerów, pracowników obsługi sportowej, management, zarząd firmy⁹.

Szczególne cechy przedsiębiorstwa sportowego wynikają w pierwszym rzędzie z jego historii oraz lokalizacji, która miała wpływ na jego dalszy rozwój. Uczestnikami sektora jest 36 podmiotów, które tworzą dwie profesjonalne ligi piłki nożnej (1. Bundesliga i 2. Bundesliga, a każda z nich liczy po 18 uczestników).

Tabela 1

Lokalizacja niemieckich przedsiębiorstw sportowych (piłkarskich)

Kraje federalne	1. Bundesliga	2. Bundesliga	Suma
Badenia Wirtembergia	3	2	5
Bawaria	4	3	7
Berlin	-	2	2

⁶ D. Bolchover, Ch. Brady, 90-minutowy menedżer. Lekcje z pierwszej linii zarządzania, Zysk i S-ka, Poznań 2007, s. 15.

⁷ B. Kożuch, Inwestowanie w kapitał ludzki a rozwój gospodarki, w: Przedsiębiorczość i konkurencja, red. J. Kotowicz-Jawor, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001, s. 259.

⁸ D. Swieter, Eine ökonomische Analyse der Fussball-Bundesliga, Duncker & Humblot GmbH, Berlin 2002, s. 30.

⁹ K. Teichmann, Strategie und Erfolg von Fussballunternehmen, Deutscher Universität Verlag, Wiesbaden 2007, s. 58.

cd. tabeli 1

Brandenburgia	-	1	1
Brema	1	-	1
Dolna Saksonia	2	1	3
Hamburg	1	1	2
Hesja	1	1	2
Meklemburgia Pomorze Przednie	-	-	-
Nadrenia Północna-Westfalia	5	4	9
Nadrenia Palatynat	1	1	2
Saara	-	-	-
Saksonia	-	-	-
Saksonia-Anhalt	-	2	2
Szlezwik-Holsztyn	-	-	-
Turyngia	-	-	-
Suma	18	18	36

Źródło: Opracowanie własne, stan na 01.07.2012 r.

Spośród 36 uczestników sektora prawie 60% z nich ma swoje siedziby w trzech landach (Nadrenia Północna-Westfalia 9 podmiotów, Bawaria 7 przedstawicieli i Badenia Wirtembergia 5 podmiotów). Trzy kraje federalne ze wschodniej części RFN (Meklemburgia Pomorze Przednie, Saksonia, Turyngia) oraz po jednym z części północnej (Szlezwik-Holsztyn) i części zachodniej (Saara) nie mają żadnego przedstawiciela w sektorze. Przedsiębiorstwa piłkarskie wpływają na zwiększenie oferty sportowo-rekreacyjnej w swoich macierzystych miastach. Ponadto wspierają prezentację medialną miasta i regionu, stając się dla nich dobrą reklamą i wizytówką, szczególnie, że piłka nożna stała się częścią sektora usług rozrywkowych¹⁰.

Tabela 2

Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw sportowych w sezonie 2010/2011
(dane wyrażone w EUR)

Wyszczególnienie	2010/2011 r.	Zmiana
Przychody	2 299 980 000	+ 216 786
Wydatki	2 266 343 000	+ 79 907
Kapitał własny	707 600 000	+ 216 333
EBITDA*	8 854 000	+ 3 466 000

¹⁰ R. Lindner, H.Th. Breuer, Sind doch nicht alles Beckenbauers, Syndikat Autoren und Verlagsgesellschaft, Frankfurt am Main 1978, s. 85-87.

cd. tabeli 2

Wynik finansowy po opodatkowaniu**	33 637 000	+ 136 879
Pozytywny wynik finansowy***	20	+ 7
Podatki zapłacone****	718 579 683	+ 18 000 000
Zadłużenie	757 348 000	- 14 946

* Średnia na przedsiębiorstwo.

** Łącznie dla 36 przedsiębiorstw.

*** Całkowita liczba przedsiębiorstw wynosi 36.

**** Obrotowy, przemysłowy, dochodowy od osób prawnych, od wynagrodzeń, kościelny oraz ubezpieczenia społeczne i wypadkowe.

Źródło: Report 2012. Die wirtschaftliche Situation im Lizenzfußball, Deutsche Fußball Liga GmbH, (Hrsg.), Frankfurt am Main 2012, s. 28.

Łączne obroty w sezonie 2010/2011¹¹ wynosiły 2,299 mld EUR (84,43% tej kwoty wytworzyły podmioty z 1. Bundesligii, pozostałe 15,57% podmioty z 2. Bundesligii). W porównaniu z poprzednim sezonem (2009/2010) odnotowano wzrost o 10,4%. Pozytywny wynik finansowy odniosło 20 z 36 podmiotów (rok wcześniej tylko 13 podmiotów). Łączny zysk po opodatkowaniu członków sektora wyniósł 33,637 mln EUR, w poprzednim roku rozrachunkowym podmioty te poniosły stratę w wysokości 103,242 mln EUR. O 18 mln EUR wzrosła kwota uiszczonych podatków. Natomiast zmniejszeniu uległo zadłużenie podmiotów sportowych do poziomu 757 mln EUR. Średnia widzów na meczach 1. Bundesligii wynosiła 42 101 (był to najwyższy wynik od początku istnienia ligi, tj. sezonu 1963/1964, a także drugi wynik na świecie po amerykańskiej lidze NFL), a w 2. Bundeslidze było to średnio 14 539 osób.

Oddziaływanie przedsiębiorstw sportowych na rynek pracy

Dla osiągnięcia celów sportowych i ekonomicznych te przedsiębiorstwa wchodzą w różnorodne relacje z tzw. bliższymi (wewnątrz klubu) i dalszymi (zewnętrznym) interesariuszami. „Trzeba dokonać zasadniczego rozróżnienia między stakeholders wewnętrznymi i zewnętrznymi. Do najważniejszych stakeholders wewnętrznych, których ma każde większe przedsiębiorstwo, należą trzy grupy: jego właściciele (posiadacze kapitału), zarząd i pracownicy. [...] Do najbardziej liczących się stakeholders zewnętrznych należą: klienci, obcy dawcy

¹¹ Sezon to okres w sporcie profesjonalnym liczony od 1 lipca bieżącego roku do 30 czerwca następnego roku.

kapitału, dostawcy (towarów, materiałów itp.), konkurenci, a także tak trudne do precyzyjnego ujęcia podmioty, jak państwo i społeczeństwo¹².

Na etapie zakładania przedsiębiorstwa piłkarskiego, jak i w jego dalszej egzystencji istotną rolę odgrywają interesariusze. W fazie produkcji są to trenerzy i współpracownicy. Na rynkach zbytu są nimi publiczność, fani, stacje telewizyjne, sponsorzy. Przy finansowaniu działalności występują banki, inwestorzy, a także sektor publiczny¹³. Przedsiębiorstwo rynkowe funkcjonuje w środowisku, gdzie ma do czynienia z czterema rodzajami wpływów: makroekonomicznymi, polityczno-prawnymi, społeczno-kulturowymi i technologicznymi¹⁴. Strategie niemieckich przedsiębiorstw sportowych są zorientowane na rozwój czterech obszarów działalności: sportowego, ekonomicznego, wizerunkowego (podniesienie wartości marki), infrastruktury.

Tabela 3

Zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw sportowych

Wyszczególnienie	1. Bundesliga	2. Bundesliga	Suma
Przedsiębiorstwa sportowe	6 578	3 981	10 559
Spółki-córki	2 964	571	3 535
Pośrednie zatrudnienie	18 638	8 079	26 717
Suma	28 180	12 631	40 811

Źródło: Report 2012. Die wirtschaftliche Situation im Lizenzfußball, Deutsche Fußball Liga GmbH (Hrsg.), Frankfurt am Main 2012, s. 20.

Zatrudnienie w przedsiębiorstwach sportowych i ich spółkach-córkach obejmowało miejsca pracy: na pełny etat i etaty częściowe, dla personelu pomocniczego oraz praktykantów. W przypadku pośredniego zatrudnienia powstały one w następujących obszarach: zabezpieczenie imprez masowych (np. mecze) i firmy ochroniarskie, przedsiębiorstwa oferujące usługi cateringowe, służby medyczne i pozostałe związane z profilem działalności sektora (np. hotele i transport publiczny oraz prywatny).

Znaczenie sektora przedsiębiorstw i stowarzyszeń sportowych dla gospodarki Niemiec można mierzyć m.in. liczbą zatrudnianych osób. W sezonie 2010/2011 zatrudnienie to wynosiło 40 811 osób (dotyczyło miejsc pracy wytworzonych bezpośrednio w 36 przedsiębiorstwach sportowych, spółkach-córkach, a także pośrednio w innych przedsiębiorstwach współpracujących bezpośrednio z podmio-

¹² R. Marx, *Kapitał. Mowa w obronie człowieka, Homo Dei*, Kraków 2009, s. 233, 235.

¹³ J.C. Lang, *Corporate Governance der Fussballunternehmen. Leitung, Überwachung und Interessen im Sportmanagement*, Erich Schmidt Verlag, Berlin 2008, s. 129.

¹⁴ Ch. Keller, *Steuerung von Fussballunternehmen. Finanziellen und sportlichen Erfolg langfristig gestalten*, Erich Schmidt Verlag, Berlin 2008, s. 158.

tami sportowymi). Oznaczało to w porównaniu z danymi za sezon 2005/2006 wzrost o 6798 miejsc pracy.

Niemieckie zawodowe ligi piłki nożnej (1. Bundesliga i 2. Bundesliga) kreują wartość 5,1 mld EUR (2/3 tej sumy powstaje poza rozgrywkami sportowymi), co stanowi 0,2% PKB Niemiec. 36 podmiotów gospodarczych tworzących ten sektor przyczyniło się do stworzenia 110 tys. miejsc pracy (w tym 70 tys. zatrudnionych pracowało na pełny etat). 10% miejsc powstało w gastronomii i hotelarstwie. Dzięki temu sektorowi wytworzono 3% wszystkich miejsc pracy w przemyśle odzieżowym (swoje macierzyste siedziby w RFN mają koncerny Adidas i Puma, produkujące także dla potrzeb klubów Bundesligi i konsumentów sportu). Prawie 17,4 mln widzów obejrzało mecze na stadionach obu profesjonalnych lig. W Niemczech dla porównania parki rozrywki odwiedza rocznie 20 mln osób, a teatry i musicale (mające siedziby w ponad 300 miejscowościach) 31 mln osób¹⁵.

Ekonomiczno-społeczne efekty dla miast, jak i regionów, w których swoje macierzyste siedziby mają kluby Bundesligi obrazuje przykład HSV (Hamburger SV) dla metropolii Hamburg, który na stały etat zatrudnił 100 osób oraz 1500 osób na czas określony, stworzył tym samym wartość dodatkową dla regionu

w postaci 84 mln EUR i 740 stałych miejsc pracy¹⁶. Mający swoją siedzibę w Zagłębiu Ruhry Schalke 04 Gelsenkirchen zatrudnił łącznie 492 pracowników (29% z nich pracowało w administracji oraz działach marketingu i komunikacji, 28% w spółkach-córkach, 20% w pionie piłkarstwa młodzieżowego łącznie z obsługą i zawodnikami, 19% w pionie piłkarstwa zawodowego łącznie z obsługą i zawodnikami, a 4% w innych sekcjach sportowych klubu)¹⁷. Natomiast występujący do końca sezonu 2011/2012 w najwyższej lidze profesjonalnej 1. FC Kaiserslautern dla miasta (liczącego 100 tys. mieszkańców) wykreował dodatkową wartość 18 mln EUR, a dla landu Nadrenia Palatynat 11 mln EUR¹⁸. Z kolei działalność klubu Borussia Mönchengladbach zwiększyła wpływ na rozwój lokalnego rynku pracy poprzez nową inwestycję (w 2004 r. oddano do użytku nowoczesny stadion). Przed budową Borussia zatrudniała 87 osób, po zakończeniu już 178 osób. Oprócz tego każdy milion euro wydany przez ten

¹⁵ Wirtschaftsfaktor Bundesliga. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des professionellen Fußballs in Deutschland, Deutsche Fußball Liga GmbH (Hrsg.), Frankfurt am Main 2010, s. 4.

¹⁶ H. Vöpel, M. Steinhardt, Wirtschaftsfaktor Fussball. Globale Entwicklung und die regionalwirtschaftlichen Potenziale des HSV, HSH Nordbank AG, Hamburg 2008, s. 41-42.

¹⁷ Na podstawie prezentacji FC Schalke 04 Gelsenkirchen „Das Königsblaue Wertpapier” z maja 2012 r.

¹⁸ T. Könecke, N. Schütte, Ökonomische Auswirkungen des 1.FC Kaiserslautern für Kaiserslautern und Rheinland-Pfalz, Johannes Gutenberg – Universität Mainz 2010, s. 18.

klub na rzecz lokalnych dostawców podnosił produkt regionu Dolnego Renu (Niederrhein) o 1,15 mln EUR. Stworzenie jednego miejsca pracy w klubie powoduje powstanie w regionie 1,05 stanowiska pracy¹⁹. Prężnym ośrodkiem sportu w Badenii Wirtembergii jest TSG Hoffenheim, którego 30-tysięczny stadion (wybudowany kosztem 60 mln EUR przez prywatnego inwestora i otwarty w styczniu 2009 r.) jest położony na terenie gminy Sinsheim. To właśnie tam podczas każdego meczu Bundesligi znajduje zatrudnienie 1700 osób.

Czynnikiem sprzyjającym kreowaniu nowych miejsc pracy w sektorze jest także system licencji. Przedsiębiorstwa sportowe muszą wypełniać katalog wymogów określonych przez spółkę DFL (Deutsche Fussball Liga) zarządzającą oboma ligami profesjonalnymi. Wypełnienie rozmaitych kryteriów (administracyjnych, ekonomicznych, infrastrukturalnych, medialnych, organizacyjnych, osobowych, sportowych) daje dopiero możliwość otrzymania licencji na udział w rywalizacji w ramach 1. Bundesligi lub 2. Bundesligi. W dokumentach aplikacyjnych dany podmiot sportowy jest zobowiązany do zgłoszenia pracowników, którzy są zatrudnieni na następujących stanowiskach: trener, asystent trenera, dyrektor sportowy, menedżer, księgowy, a także w dziale obsługi medialnej

i zabezpieczenia imprezy masowej (meczów). Ponadto obowiązkowe jest zgłoszenie osób odpowiedzialnych za organizację imprezy (kierujących służbami porządkowymi, spikera zawodów, koordynatora ds. kibiców), a także ze sztabu medycznego – trenerów oraz opiekę medyczną i fizjoterapeutów zatrudnionych w centrum treningowym oraz pracowników z pionu marketingowego. Są to minimalne wymogi, jakie musi spełnić każdy z licencjobiorców. Od poziomu rozwoju danego przedsiębiorstwa i potencjału ekonomicznego zależy ostateczna liczba pracowników.

W sektorze odnotowywany jest systematyczny wzrost zatrudnienia, który wynika z trzech czynników: dokonywania nowych inwestycji infrastrukturalnych przez podmioty sportowe, rozwoju specjalizacji zawodowych oraz dywersyfikacji działalności. Nowe inwestycje dotyczą w głównej mierze budowy lub modernizacji stadionów, obiektów treningowych, centrów szkolenia młodzieży. Przyznanie Niemcom organizacji Mistrzostw Świata w piłce nożnej w 2006 r. doprowadziło do boomu inwestycyjnego (na ten cel wydano ponad 1,5 mld EUR), który zaowocował m.in. budową nowych stadionów (np. w Gelsenkirchen, Monachium) lub modernizacją dotychczasowych. Ponadto wzrost zainteresowania konsumentów rozgrywkami Bundesligi spowodował konieczność

¹⁹ W. Wegener, Steilvorlage für die Volkswirtschaft, „Bundesliga Magazin“ 2007, Nr 11, s. 27.

rozbudowy stadionów w kolejnych miejscach (np. w Bremie, Hamburgu, Dortmundzie, Stuttgarcie).

Postępujący profesjonalizm w branży powoduje zapotrzebowanie na nowych specjalistów, którzy znajdują zatrudnienie m.in. w centrach medyczno-rehabilitacyjnych, ale także wśród specjalistów ds. żywienia czy też psychologów sportowych). Rozwój nowych technologii wymusza dbanie o wizerunek, a co za tym idzie rozbudowanie relacji typu B2C, tworzenie platform informatycznych oraz własnych telewizji internetowych.

Wyzwania związane ze sprostaniem postępującej konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym powodują konieczność rozszerzania działalności przedsiębiorstw sportowych. Dlatego podmioty sportowe stają się koncernami dysponującymi coraz większą liczbą spółek-córek odpowiedzialnych za specjalistyczne obszary działalności gospodarczej, takich jak: zarządzanie stadionem, prowadzenie biura podróży, obsługa centrum medycznego, prowadzenie placówki muzealnej, sprzedaż i dystrybucja produktów klubowych, obsługa telewizji internetowej.

Podsumowanie

Przekształcenia własnościowe, jakim podlegały kluby niemieckie w końcowych latach XX w. dały im możliwość funkcjonowania jako spółki prawa handlowego i uwzględniania w strategiach także celów ekonomicznych. Tym samym konieczne stało się zatrudnianie nowych pracowników nie tylko do działów sportowych, ale także menedżerów, którzy byliby odpowiedzialni za poszukiwanie nowych źródeł finansowania zewnętrznego. Obowiązujący w RFN porządek prawno-instytucjonalny (system licencji) wpływa pozytywnie na kreowanie nowych miejsc pracy. Ponadto postępująca komercjalizacja w sektorze i konkurencja międzynarodowa wymusiły rywalizację o nowych pracowników i konsumentów. Dzięki dywersyfikacji działalności przedsiębiorstwa sportowe oferują różnorodne usługi, które wymagają zwiększenia zatrudnienia. Z drugiej strony podnoszenie jakości oferowanych usług przyciąga nowych konsumentów, dla których rozgrywki Bundesligi stały się formą spędzania czasu wolnego. Wzrost znaczenia ekonomicznego sektora przedsiębiorstw sportowych i tworzenie wartości dodanej w postaci 110 tys. miejsc pracy i 5,1 mld EUR dla niemieckiej gospodarki stały się faktem.

THE IMPACT OF SPORT ENTERPRISES ON GERMAN LABOR MARKET

Summary

Professional football clubs that have their headquarters in the Federal Republic of Germany from several years are undergoing serious economic and organizational changes. As a result of economic development and globalization process they have become a part of the service sector. These enterprises carry out their business as commercial, so it may be adequate to name them as sport enterprises (football enterprises). This sector adjusts to suit the needs of the knowledge market. Bold managers' visions make that the competition between sport clubs affects not only sport itself but is also becoming more and more a market competition in a global scale.

In a connection with commercial activities of these sports enterprises, they also affect the labor market creating new jobs, usually at sport stadium, health centers, travel agencies or factories that produce sport equipment. The right of performing in professional football leagues in Federal Republic of Germany depends on the fulfillment of the economic and sport requirements that depend on the license regulations. Those rules make that the licensee (sport enterprise) must have well qualified experts working in business and sport area, thanks to whom their competitiveness will be improved. In addition, new investments in infrastructure, development of new professions and diversification of the activities of sport enterprises, lead to the creation of new job places.