



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



DOSKONALENIE DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI WOBEC PRZEMIAN SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH

INNOWACJE — FINANSE — OTOCZENIE BIZNESU



OPRACOWANIE I REDAKCJA NAUKOWA
JAROSŁAW KACZMAREK, PAWEŁ KRZEMIŃSKI

**DOSKONALENIE DZIAŁANIA
PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI WOBEC
PRZEMIAN SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH**

Innowacje – finanse – otoczenie biznesu

UNIwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
FUNDACJA UNIwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

**DOSKONALENIE DZIAŁANIA
PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI WOBEC
PRZEMIAN SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH**

Innowacje – finanse – otoczenie biznesu

**Opracowanie i redakcja naukowa:
Jarosław KACZMAREK, Paweł KRZEMIŃSKI**

Kraków 2017

Streszczenia w języku polskim i angielskim zostały przygotowane przez poszczególnych Autorów. Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ich treść, formę i styl.

The papers' summaries in Polish and English have been submitted by the Authors. The editors are not responsible for the contents, form and style of the summaries.

RECENZENT

Anna BRZOZOWSKA

© Copyright by Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017

ISBN 978-83-65907-04-2 (wersja drukowana)
ISBN 978-83-65907-05-9 (pdf on-line)

Wydawnictwo:
Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

SPIS TREŚCI

WSTĘP	9
-------------	---

CZEŚĆ I

DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA ORAZ KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI

ROZDZIAŁ 1

Krzysztof Janasz, Joanna Wiśniewska

AKTYWNOŚĆ INNOWACYJNA PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE	17
--	----

ROZDZIAŁ 2

Marta Czyż

WPLYW JAKOŚCI KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO NA INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA	29
--	----

ROZDZIAŁ 3

Mateusz Janas

KONKURENCYJNOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MŚP W POLSCE – ZARYS PROBLEMU	41
--	----

ROZDZIAŁ 4

Natalia Dudzińska-Korczak

ANALIZA I OCENA DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW W SEKTORZE USŁUGOWYM	57
---	----

ROZDZIAŁ 5

Zbigniew Jan Makiela

INNOWACJE JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI UNIWERSYTETU	73
--	----

ROZDZIAŁ 6*Piotr Chechelski*

ZACHĘTY PODATKOWE I DOTACJE DLA PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI INWESTUJĄCYCH W DZIAŁALNOŚĆ B+R W WYBRANYCH KRAJACH	83
---	----

CZĘŚĆ II

**ROZWÓJ RYNKÓW FINANSOWYCH
I FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW**
ROZDZIAŁ 7*Ryszard Węgrzyn*

ROZWÓJ ŚWIATOWEGO RYNKU KONTRAKTÓW FUTURES	95
--	----

ROZDZIAŁ 8*Małgorzata Kowalik, Radosław Łukaszyk*

WPLYW ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO 2007–2010 NA GŁÓWNE INDEKSY GPW W WARSZAWIE	107
---	-----

ROZDZIAŁ 9*Adam Peszko*

POWSZECHNY DOCHÓD PODSTAWOWY I PROGRESYWNY PODATEK OD KAPITAŁU – ILUZJE CZY REALNE CZYNNIKI ROZWOJU GLOBALNEJ GOSPODARKI	119
---	-----

ROZDZIAŁ 10*Piotr Litwa, Adam Jabłoński*

CROWDFUNDING JAKO ALTERNATYWNY SPOSÓB FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW	137
--	-----

ROZDZIAŁ 11*Maciej Woźniak*

CROWDFUNDING JAKO NOWE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW	149
---	-----

CZĘŚĆ III

ZMIANY STRUKTURALNE W GOSPODARCE I OTOCZENIU BIZNESU

ROZDZIAŁ 12

Jarosław Kaczmarek

ISTOTA, CELE I CZYNNIKI ZMIAN STRUKTURALNYCH ORAZ KIERUNKI ICH BADAŃ 163

ROZDZIAŁ 13

Konrad Kolegowicz

KIERUNKI ZMIAN WIELKOŚCI I STRUKTURY NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH
PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA PUBLICZNEGO I PRYWATNEGO W POLSCE W LATACH 2007–2015 . 173

ROZDZIAŁ 14

Piotr Janusz, Maciej Kaliski, Miłosz Karpiński

ZMIANY W SEKTORZE RAFINERYJNYM UE I PERSPEKTYWY JEGO ROZWOJU DO 2040 ROKU . 195

ROZDZIAŁ 15

Beata Kulisa

STRUKTURA RYNKU PRACY W POLSCE W LATACH 2013–2017 209

ROZDZIAŁ 16

Joanna Marcisz

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW WZGLĘDEM PRACOWNIKÓW
W POLSCE – PRZEGLĄD WYNIKÓW BADAŃ 221

ROZDZIAŁ 17

Zofia Gródek-Szostak

ZRÓŻNICOWANIE DEFINIOWANIA INSTYTUCJI OTOCZENIA BIZNESU
W REGIONALNYCH PROGRAMACH OPERACYJNYCH NA LATA 2014–2020 233

ROZDZIAŁ 18

Rafał Bielawski

AKSJOLOGICZNE ASPEKTY FUNKCJONOWANIA INSTYTUCJI PUBLICZNYCH
W KONTEKŚCIE EGZYSTENCJALNYM 245

WSTĘP

Dynamiczne, burzliwe, często nieprzewidywalne zmiany, tworzą współczesny klimat wyzwań dla funkcjonowania, przekształceń oraz rozwoju globalnego systemu ekonomicznego, gospodarek narodowych, ich związków integracyjnych oraz podmiotów sfery realnej. U podstaw przemian legło kreowanie nowego ładu opartego na wiedzy, kapitale intelektualnym, innowacyjności i kreatywności. Nową gospodarkę, według D. Tapscotta i A. D. Williamsa, cechują: otwartość, partnerstwo, udostępnianie zasobów i działanie na skalę globalną, a jej mechanizmem według P. F. Druckera jest generowanie, dystrybucja i zastosowanie wiedzy. W tych warunkach zmieniają się istota, zasady działania i struktura nie tylko gospodarek, ale szerzej – społeczeństwa. Rozwija się społeczeństwo informacyjne, którego idea została zapoczątkowana w drugiej połowie XX wieku w Japonii, a opisana w pracach T. Umehao, K. Koyamy i Y. Masudy. Zdefiniowanie społeczeństwa informacyjnego to wynik wielu wcześniejszych i równoległych prób opisu rzeczywistości: idea „globalnej wioski” M. McLuhana, „społeczeństwa postmodernistycznego” A. Etzioniego, „kultury prefiguratywnej” M. Meada, „społeczeństwa telematycznego” S. Nory i A. Minca, „trzeciej fali” A. Tofflera, czy „społeczeństwa wiedzy” P.F. Druckera.

Właściwości sublimującej się nowej rzeczywistości gospodarczej i społecznej poddają pod wątpliwość prawdziwość wielu teorii i skuteczność licznych działań praktycznych. W poszukiwaniu wyjaśnień istoty i mechanizmu postępujących zmian formułowane są nowe teorie i modele ekonomiczne. Prowadzoną dyskusję wzmaga pytanie, czy kryzys współczesnej gospodarki jest oznaką dysfunkcjonalności tylko jej samej, czy także niektórych nurtów ekonomii. Wiodący krytyk ekonomii neoklasycznej P. Krugman dowodzi tego drugiego, lecz jego tezy są szeroko podważane (J. Cochrane, E.C. Prescott, K. Levine). Występująca niezgodność rzeczywistości z obowiązującą teorią jest bowiem trudna do udowodnienia, a według P. Duhema i W. Quine’a testowi falsyfikacji należałoby poddać cały zbiór przesłanek rozumowania wyjaśniającego ekonomii.

Zdaniem A. Wojtyny następuje obecnie widoczny wzrost zróżnicowania teorii ekonomii – ekonomia znajduje się w punkcie zwrotnym – a wzrost ten uznać należy za przyczynek do jej rozwoju. Obecny w ekonomii monizm teoretyczny ogranicza możliwość zmiany jej paradygmatu (także rozwiązania głównych kontrowersji w ekonomii – monetaryzmu i keynesizmu), który zdaniem J. Stiglitz’a zmienia się na naszych oczach. Nowy nurt to ekonomia informacji, wiedzy. Początki zróżnicowania w ekonomii Z. Hockuba widzi w jej „otwieraniu się” na nurty badawcze należące wcześniej do ekonomicznej heterodoksji, tj. ekonomię behawioralną, instytucjonalną, ekonomię złożoności i chaosu. Wyraża się ono w zwiększaniu jej zakresu, a zdaniem D.C. Northa, postępuje ekspansja domeny ekonomii w kierunku nauk „miękkich” oraz „twardnienie” jej metody – przez wykorzystanie osiągnięć nauk „twardych”.

W rozumianym powyżej ujęciu, model gospodarki opartej na wiedzy, która odgrywa decydującą rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej, stał się zdaniem A.K. Koźmińskiego, pożądanym kierunkiem ewolucji współczesnych gospodarek. Jak podkreślił P.F. Drucker, gospodarka oparta na wiedzy musi

być przy tym wspierana wielopłaszczyznowo. Filarami tego wsparcia są: edukacja i szkolenia, rozwój rynków finansowych i sposobów finansowania, infrastruktura informacyjna, wsparcie gospodarcze i system instytucjonalny oraz system innowacyjności.

Spśród wymienionych filarów, będących mechanizmami wsparcia, uwagę w rozważaniach Autorów w książce zwracają innowacje, konkurencyjność, źródła finansowania, instytucjonalne otoczenie biznesu oraz zmiany strukturalne.

Niewątpliwie kluczowe miejsce wśród nich zajmują innowacje – są katalizatorem efektywnego działania i czynnikiem rozwoju gospodarczego. Dla przedsiębiorstw są specyficznym narzędziem przedsiębiorczości. Są one przekształcane na możliwości rynkowe i kreowanie przewagi konkurencyjnej (J. Kay, G. Hamel, C.K. Prahalad, M.E. Porter, H. Simon). Pojęcie innowacji zostało wyrażenie odcisnięte już w klasycznej teorii przedsiębiorczości J.A. Schumpetera. Dalej widać rozwój myślenia o innowacji od ujęcia technologicznego (Ch. Freeman, E. Mansfield, C. F. Carter), do procesowego i określenia niematerialności jej istoty (H.G. Barnett, R.W. Griffin, M.E. Porter). Ważną stała się nie tylko sama innowacja, ale zdolność do sprawnej jej dyfuzji. Jednostki zdolne do kreowania nowości, jednostki innowacyjne, wykazują przewagę konkurencyjną, a sama konkurencyjność – będąc ściśle związana ze zmianami i stanowiąc materializację konkurencji – wymusza wyprzedzające przystosowanie się do zmieniających się warunków zewnętrznych i wewnętrznych. Jest to ciągły proces, z niemożliwym do wskazania punktem docelowym, ale możliwym kształtowaniem elastyczności reakcji na zmiany (L. Clarke). Syntetyzując zatem – objaśnienie innowacyjności i konkurencyjności prowadzi wprost do opisanego i pomiaru kategorii rozwoju.

Przedsiębiorstwo do sprawnego i skutecznego prowadzenia działalności potrzebuje określonych zasobów. Kapitał odnosi się potrzebę w zakresie finansowania działalności przedsiębiorstw (bieżącej i inwestycyjnej), podporządkowanej realizacji celów przedsiębiorstwa (H. Levy, M. Sarnat). Podejście statyczne (*static tradeoff framework*) oraz koncepcja hierarchii źródeł finansowania przedsiębiorstwa (*pecking order framework*) to dwa główne podejścia teoretyczne w ustaleniu struktury finansowania przedsiębiorstw. Dla pełności obrazu (S. Myers), dodać trzeba teorię menedżerską A. Berle i C. Meansa (*managerial theory*) oraz neutralnej mutacji (*neutral mutation theory*) na bazie koncepcji S. Millera.

Najbardziej znana dla podejścia statycznego teoria M. Millera i F. Modiglianego podkreśla przewagę korzystania z zadłużenia, wynikającą z oszczędności podatkowych. Teoria hierarchii źródeł finansowania, oparta o wczesne wyniki badań G. Donaldsona, priorytet daje wewnętrznym źródłom finansowania, za wyjątkiem nieuniknionych, przejściowych zwiększonych potrzeb kapitałowych (M. Jensen, W. Meckling). Postulowana przez M. Millera i F. Modiglianego rozdzielność decyzji inwestycyjnych od finansowych, opierająca się na teorii separacji J. Hirschielera, nie znajduje praktycznego, powszechnego zastosowania (P. Fernandez, T.E. Copland, T. Koller, J. Murrin), co podtrzymuje tocząca się w tym względzie polemikę. Krytyce poddawana jest także teoria G. Donaldsona. Powstają zatem nowe ujęcia objaśnienia mechanizmu optymalnej polityki inwestycyjnej (M. Harris, A. Raviv). Dotyczą one także różnic rozpoznanych dla przedsiębiorstw (A. Demircug–Kunt, V. Maksimovic) funkcjonujących na rynkach rozwiniętych (A. Singh, J. Hamid) i wschodzących (J. Glen, B. Pinto) oraz faz ewolucji postępujących w tym względzie zmian (R. Rajan, L. Zingales, I. Domowitz, J. Glen, A. Madhavan).

W koncepcjach rozwoju przedsiębiorstwo jest postrzegane jako suma wiedzy o nim samym i jego otoczeniu. Według J.A.F. Stonera granice między otoczeniem a przedsiębiorstwem najczęściej mają charakter rozmyte. M.E. Porter podkreśla przy tym znaczenie otoczenia dla wzrostu konkurencyjności – chodzi o jakość otoczenia instytucjonalnego i ekonomicznego. Potwierdza tę zależność współczesna koncepcja zlokalizowanego konkurowania (*locational competition*) T.J. Hämäläinena oraz teoria instytucjonalnej matrycy D. Northa. Współczesne otoczenie jest silnie dynamiczne, a wyróżnikiem jego zmian jest rozwój infrastruktury techniczno–informacyjnej, znaczenie kapitału intelektualnego oraz procesy globalizacji.

Badania nad jakością otoczenia instytucjonalnego a przedsiębiorczością i konkurencyjnością, przynoszą w ostatnim okresie wiele interesujących ustaleń, które można zebrać w główne nurty dotyczące: barier i warunków wejścia (*red tape*) oraz funkcjonowania przedsiębiorstw (S. Ardagna, A. Lusardi, J. Korosteleva, A. Stel, D. Storey, R. Thurik), relacji między szarą strefą a przedsiębiorczością (T. Putnins, A. Sauka, S. Estrin, T. Mickiewicz), przedsiębiorczości nieproduktywnej i destruktywnej (W. Baumol, A. Sauka, F. Welter, R. Aidis) oraz polityki dotyczącej przedsiębiorczości (W. Barlett, N. Cuckovic, M. Xheneti, D. North, S. Bauerschuster, O. Falck).

Kluczowe, szczegółowe ustalenia wyników tych badań ogniskują się wokół stwierdzenia, że nie wystarczy zwiększać wydatki na innowacje aby osiągnąć sukces gospodarczy, jeżeli nie zmieni się systemu postrzegania wartości w gospodarce i społeczeństwie, co wymaga rozwoju otoczenia instytucjonalnego (S. Shane, G. Hofstede). Jak wskazują Ö. Sölvell, G. Lindqvist i Ch. Ketels, otoczenie instytucjonalne współtworzą oprócz instytucji rządowych tzw. instytucje do współpracy (*Institutions for Collaboration* – IFC). Tworzą one infrastrukturę instytucjonalną, obejmującą ośrodki innowacji i przedsiębiorczości. Ich działanie jest istotnym elementem polityki rozwoju gospodarczego – przede wszystkim ważnym filarem rozwoju lokalnego. Celem ich działania jest zaspokajanie potrzeb informacyjnych, niedoboru wiedzy, inicjowanie zmian i transformacji, a cechą jest ich niekomercyjny charakter (E. J. Blakely, J. Clark, M.J. Esman, N. Uphoff).

W Polsce przesłanki dla instytucjonalizacji wsparcia przedsiębiorczości, innowacji i rozwoju lokalnego zostały stworzone wraz z reformami systemowymi (L. Koziół, R. Panek, A. Skowronek–Mielczarek), a obecnie instytucje otoczenia biznesu obejmują: ośrodki przedsiębiorczości, ośrodki innowacji i instytucje finansowe – ułatwiające dostęp do finansowania.

Podstawowym wnioskiem wypływającym z prac poświęconych strukturalizmowi jest to, że zjawiska i kategorie ekonomiczne w każdej skali mają swoją strukturę (P. S. Florence, J. Lisikiewicz, J. Maciej, S. Ossowski, L. Zacher). Zatem wyodrębnienie i klasyfikacja struktur ekonomicznych jest zasadniczo zbieżna z opisem i odwzorowaniem wszystkiego, co jest gospodarką lub procesem gospodarczym. Jak wskazuje T. Kuhn, struktura pozwala konstruować rzeczywistość hierarchicznie. Chęć, ale i konieczność poznania relacji między elementami procesu gospodarowania oraz między tymi elementami a całością – co jest istotą badań strukturalnych – wynika z ogólnych celów poznawczych, jak również z potrzeby weryfikacji prawa proporcjonalności rozwoju (K. Kukula), a ten zawsze jest związany ze zmianami strukturalnymi (A. Karpiński). Według S. Kuzneta, cechą struktur gospodarczych jest ich zmienność w czasie, a jednym z głównych czynników jest postęp technologiczny – innowacje, wyznaczające poziom nowoczesności gospodarki. Szerzej ujmując, chodzi o procesy postępującej reindustrializacji i internacjonalizacji oraz wejścia w nowe stadium rozwoju cywilizacyjnego – społeczeństwa postprzemysłowego opartego na wiedzy (J. Naisbitt, A. Barcik i B. Winiarski). Innowacje oraz towarzyszące im zmiany strukturalne w zasobach produkcyjnych powodują nie tylko rozwój, ale i decentralizację struktur gospodarki (R.A. Jenner, W. Hubner) – wzrasta rola mniejszych przedsiębiorstw i powstają grona konkurencyjnych przedsiębiorstw (M.E. Porter, M.H. Best).

Postępujące współcześnie przemiany, krótko powyżej zasygnalizowane w prowadzonych rozważaniach, wyznaczają nowe warunki oraz drogi rozwoju gospodarek i przedsiębiorstw. Wejście w trzecią fazę przemian w postaci społeczeństwa opartego na wiedzy, przynosi stały i szybko rozprzestrzeniający się dostęp do informacji, a wiedza i informacja stają się krytycznymi czynnikami w osiągnięciu sukcesu oraz kluczowymi zasobami strategicznymi. W poszukiwaniu i wykorzystaniu czynników rozwoju, formułowane są nowe sądy i oceny, koncepcje, teorie i modele ekonomiczne oraz kierunki i strategie zmian, tak na poziomie makro, jak i mikroekonomicznym.

Jak ukazano, gospodarka oparta na wiedzy wspiera się wielu filarach. Spośród nich, będących mechanizmami wsparcia, uwagę w rozważaniach Autorów w książce zwracają innowacje, konkurencyjność, źródła finansowania i rozwój rynków finansowych, instytucjonalne otoczenie biznesu oraz zmiany strukturalne. To one tworzą centrum zainteresowania i oś konstrukcyjną książki

pt. "Doskonalenie działania przedsiębiorstw i instytucji wobec przemian społeczno-gospodarczych. Innowacje – finanse – otoczenie biznesu". Z niej wypływa struktura wypełniona treściami, które w sposób logiczny i ścisły uwidaczniają cechę spójności podjętej problematyki. Oczekujemy i wyrażamy nadzieję, że książka oddana Czytelnikom będzie jedną z wielu ważnych pozycji wydawniczych, poszerzającą ofertę zasobu wiedzy o przemianach w funkcjonowaniu współczesnych gospodarek i przedsiębiorstw.

Całość rozważań Autorów zastała podzielona na trzy części tematyczne, wypełnione rozdziałami objaśniającymi kluczowe kategorie i procesy zawarte w tytułach części oraz ściśle ze sobą powiązanych:

I. Działalność innowacyjna oraz konkurencyjność przedsiębiorstw i instytucji.

II. Rozwój rynków finansowych i finansowania przedsiębiorstw.

III. Zmiany strukturalne w gospodarce i otoczeniu biznesu.

Książkę i jej część pierwszą otwierają interesujące rozważania Krzysztofa Janasza i Joanny Wiśniewskiej poświęcone omówieniu szerokich wyników badań aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce, którą uznaje się za wyznacznik sukcesu całej gospodarki. Ocena ta została przeprowadzona z punktu widzenia krajowej polityki innowacyjnej, z wykorzystaniem danych statystycznych GUS i wzmocniona analizami Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Kolejne rozdziały rozwijają wielowątkową dyskusję poświęconą innowacjom, koncentrując się na wpływie kapitału intelektualnego na innowacyjność przedsiębiorstwa, wybranych warstwach oceny konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw sektora MŚP, a także problematyce innowacyjności w działalności i budowaniu konkurencyjności uczelni wyższych. Końcowe rozważania tej części książki skierowano na zagadnienia zachęt podatkowych i dotacji dla podmiotów inwestujących w działalność B+R.

Część drugą książki zatytułowaną „Rozwój rynków finansowych i finansowania przedsiębiorstw” rozpoczynają ważne i pogłębione studia analityczne i oceny Ryszarda Węgrzyna poświęcone rozwojowi światowego rynku kontraktów futures. Autor dokonał w nich identyfikacji i analizy zmian zachodzących na światowym i polskim rynku kontraktów futures w ostatnim dziesięcioleciu w kontekście rozwoju całego rynku giełdowego instrumentów pochodnych, wobec odnotowanego istotnego spadku wolumenu obrotów tymi instrumentami. Rozważania kolejnych autorów zogniskowane zostały wokół problematyki wpływu ostatniego światowego kryzysu finansowego na indeksy giełdowe w Polsce oraz identyfikacji powszechnego podatku podstawowego i progresywnego podatku od kapitału jako czynnika rozwoju globalnej gospodarki (Adam Peszko). Warstwę zagadnień dotyczących finansowania przedsiębiorstw wypełniają rozważania poświęcone crowdfundingowi, jako alternatywnemu źródłu finansowania, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw.

Ostatnia część książki poświęcona jest omówieniu zagadnień zmian strukturalnych w gospodarce i otoczeniu działalności gospodarczej. Otwiera je pogłębione studium teoriopoznawcze Jarosława Kaczmarka odnoszące się do istoty, celów i czynników zmian strukturalnych. Ich waga i wpływ na rozwój gospodarczy stanowią przesłankę do odnowienia prowadzenia tych badań, w ramach wielowymiarowej i wielokierunkowej analizy ekonomicznej. Jako przykład praktycznego zastosowania badań strukturalnych służą kolejne rozważania autorstwa Konrada Kolegowicza, skoncentrowane na ocenie kierunków zmian wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego w Polsce. Dalej analiza strukturalna biegnie z odwołaniem się do zmian w kluczowym, strategicznym sektorze gospodarki, jakim jest przemysł rafineryjny oraz do postępujących zmian na rynku pracy. Po zaprezentowaniu roli i znaczenia instytucji otoczenia biznesu w Regionalnych Programach Operacyjnych nowej perspektywy finansowej, końcowa dyskusja tej części książki dotyczy problematyki społecznej odpowiedzialności biznesu oraz aksjologicznych aspektów funkcjonowania instytucji publicznych.

Kończąc słowo wstępne, jako redaktorzy naukowi mamy nadzieję, że oddana Czytelnikom książka wpisuje się w szeroką, złożoną, wielowymiarową analizę problematyki funkcjonowania gospodarek i jej podmiotów, podejmowaną w dociekaniach i szczegółowych badaniach Autorów. Można żywić

oczekiwania, że przyczyni się ona także do powstania nowych przemyśleń, analiz i krytycznej dyskusji nad efektywnością gospodarki, skutecznością polityk gospodarczych oraz funkcjonowaniem współczesnych przedsiębiorstw. Zagadnienia te, wplecione w przebiegające procesy globalizacji, tworzenia gospodarek nowej ekonomii, wysokiej turbulencji otoczenia i niepewności działania podmiotów gospodarczych, nabierają bowiem nowego kształtu i ujęcia poznawczego.

Jarosław Kaczmarek, Paweł Krzemiński

CZEŚĆ I

**DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA
ORAZ KONKURENCYJNOŚĆ
PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI**

Krzysztof Janasz, Joanna Wiśniewska
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem
Instytut Zarządzania i Inwestycji
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński

AKTYWNOŚĆ INNOWACYJNA PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Streszczenie

Innowacje stanowią główny czynnik osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Dlatego niezbędne jest wprowadzanie ich w przedsiębiorstwach, które muszą konkurować na rynkach krajowych, jak i europejskich. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce jest więc wyznacznikiem sukcesu całej gospodarki. W rozdziale przedstawiono ocenę aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw wdrażających innowacje w Polsce w latach 2012–2015, dokonaną przez pryzmat krajowej polityki innowacyjnej. Opracowanie powstało na bazie studiów literatury oraz analiz w oparciu o dane udostępnione przez GUS.

* * *

Wprowadzenie

Innowacje bezdyskusyjnie należą obecnie do głównych wyznaczników rozwoju społeczno-ekonomicznego każdego kraju. Stanowią one siłę napędową całej gospodarki, stąd też dążenia do wprowadzania innowacji zauważalne są we wszystkich jej dziedzinach. Innowacje stały się już wyznacznikiem i wymogiem współczesnego postępu cywilizacyjnego.

Pod pojęciem innowacji kryje się zmiana istniejącego układu gospodarczego, polegająca na opracowywaniu i wdrażaniu nowych dla przedsiębiorstwa rozwiązań oraz ulepszaniu istniejących, które mają na celu podnoszenie skuteczności jego funkcjonowania, a co za tym idzie celowości działania i korzyści ekonomicznej¹.

Podjęcie decyzji innowacyjnych stanowi jedno z podstawowych źródeł osiągnięcia przewagi konkurencyjnej przez podmioty gospodarujące. Podmiot działania chcąc się rozwijać potrzebuje innowacji, a więc nowych produktów (usług), nowej technologii, systemów organizacji i nowych rynków. W związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej i postępującą globalizacją, innowacyjność

¹ J. Wiśniewska, K. Janasz, *Wstęp*, [w:] *Innowacyjność organizacji w strategii inteligentnego i zrównoważonego rozwoju*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, Difin, Warszawa 2012, s. 9.

organizacji powinna rosnąć, aby uzyskać wzrost konkurencyjności całej gospodarki, a jednocześnie rozwój gospodarczy i podnoszenie poziomu zamożności społeczeństwa².

Celem rozdziału jest ocena aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw wdrażających innowacje w Polsce w latach 2012–2015, dokonana przez pryzmat polityki innowacyjnej państwa, w kontekście zidentyfikowanych głównych determinant innowacyjności podmiotów gospodarczych. Opracowanie powstało na bazie analizy literatury krajowej i zagranicznej, z wykorzystaniem wnioskowania dedukcyjno-indukcyjnego. W pracy wykorzystano dane pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego obejmujące lata 2012–2015.

Determinanty innowacyjności gospodarki i przedsiębiorstw

Przyjmuje się, że sukces w zakresie innowacyjności determinowany jest następującymi warunkami:³

- zakres wykorzystywania nowych pomysłów,
- wykonalność,
- uzasadnienie ekonomiczne,
- orientacja na klienta,
- klimat sprzyjający innowacjom w organizacji.

Nowy paradygmat rozwojowy wymusza zmiany w relacjach między organizacjami, władzami samorządowymi, instytucjami pozabiznesowymi i rządem. Jedną z podstawowych ról administracji publicznej w XXI wieku powinno być koncentrowanie się na strategicznych celach i wyzwaniach, które wynikają z globalnej gospodarki. Takim celem z pewnością będzie kształtowanie warunków sprzyjających podnoszeniu stopnia innowacyjności kraju, regionów i przedsiębiorstw. Uważa się powszechnie, że sukces ekonomiczny i cywilizacyjny odnosią te społeczności, kraje, regiony i przedsiębiorstwa, które wykształcą i wywołą w sobie zdolność do generowania kreatywności, innowacji (wiedza kreatywna, kapitał intelektualny)⁴.

Nowe instrumenty prorozwojowe występujące w strategii Europa 2020 przewidują zwiększenie wsparcia dla działalności prywatnych ośrodków badawczo-rozwojowych, a przede wszystkim podejmują projekt „Unia Innowacji”, postrzegany jako koncepcja prowadząca do poprawy warunków i dostępu do finansowania badań i rozwoju. W celu materializacji „Unii Innowacji” i podniesienia jej skuteczności kraje członkowskie UE będą zmuszone do podejmowania wielu różnorodnych działań zmieniających kraje polityki innowacyjne.⁵

- niezbędność reformowania krajowych i regionalnych systemów i prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej (rozwijanie określonych specjalizacji, zacieśnianie współpracy międzyuczelnianej) ze społecznością badawczą i biznesem, dostosowanie krajowych procedur finansowania stymulujących rozpowszechnianie technologii na całym terytorium UE, zapewnienie odpowiedniej liczby absolwentów nauk ścisłych, matematycznych, wprowadzenie do edukacji szkolnej elementów kreatywności, przedsiębiorczości i innowacyjności),
- promowanie wydatków na wiedzę przez stosowanie systemu ulg podatkowych, a także instrumentów finansowych stymulujących wzrost prywatnych przedsięwzięć (inwestycji) w sferę badawczo-rozwojową,

² Ibidem, s. 10.

³ *Kreatywność i innowacje według Johna Adaira*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2009, s. 44.

⁴ W. Janasz, *Determinanty kształtowania innowacyjności organizacji*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania: Ekonomiczne Problemy Usług, nr 88/703, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012, s. 742–743.

⁵ M. Ołędrowicz, R. Krupowicz, *Europa 2020: Komisja Europejska przedstawia nową strategię gospodarczą dla Europy*, Portal Innowacji: www.pi.gov.pl/aktualnosci. 6.08.2010, s. 203.

- wprowadzenie wsparcia pośredniego, regulacyjnego, tj. zmian podatkowych na rzecz inwestycji wspierających pochodzących z otoczenia biznesu, dotyczyć to także powinno innych instytucji, których funkcjonowanie sprzyjać może zwiększaniu rozwoju technologicznego i innowacyjnego poszczególnych krajów. W ciągu najbliższych lat projektowane zmiany przebiegać mają pod hasłem, jak nadmieniono – Unia Innowacji – i stać się częścią strategii Europa 2020.

Nawiązując do tzw. nowej teorii wzrostu P. M. Romera, uważa się, że postęp technologiczny jest przede wszystkim rezultatem aktywności badawczo–rozwojowej przedsiębiorstw⁶. Wspomniana aktywność sprzyja zarówno działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, jak również zdolności do absorpcji innowacji z zewnątrz (tzw. „druga twarz B+R”)⁷. Od lat osiemdziesiątych XX wieku występuje proces umiędzynarodowienia tej działalności poprzez rozwój sieci powiązanych ze sobą ośrodków B+R w różnych państwach świata⁸.

Niezależnie od występujących cyklicznie okresów ożywienia i recesji w gospodarce światowej i w poszczególnych regionach, którym odpowiadają wahania na poziomie wydatków państw na badania i rozwój, to ocena danych faktograficznych w długim okresie wskazuje na ich trend wzrostowy, co wyraża się szybszym tempem wzrostu nakładów brutto na B+R niż tempo wzrostu PKB. W Polsce, choć dynamika wzrostu nakładów na działalność B+R również przewyższa tempo wzrostu PKB, ich wielkość (z uwagi na wieloletnie niedoinwestowanie tego obszaru zarówno ze środków budżetowych, jak i samych przedsiębiorstw), jest nadal niewystarczająca (tabela 1).

Tabela 1. Dynamika wzrostu PKB i nakładów ogółem na działalność B+R w Polsce w latach 2012–2015

Wyszczególnienie	2012	2013	2014	2015
	Rok poprzedni=100			
Dynamika PKB	101,6	101,4	103,3	103,9
Dynamika nakładów ogółem na B+R	122,8	100,5	112,1	111,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji GUS.

Z dotychczasowych badań wynika, że innowacyjność polskich przedsiębiorstw, oceniana na podstawie wykorzystywanych wskaźników do pomiaru tego rodzaju działalności odbiega in minus od poziomu notowanego w większości krajów UE. Odnosi się to do wszystkich rodzajów innowacji, tj. produktowych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych. Polskie organizacje zajmują jedne z ostatnich miejsc, jeśli wziąć pod uwagę: średnie nakłady na działalność innowacyjną, odsetek podmiotów wdrażających innowacje, średnią wartość produkcji sprzedanej wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych, niską pozycję w zakresie działalności badawczo–rozwojowej zarówno pod względem nakładów, jak i liczby organizacji prowadzących taką działalność⁹.

⁶ P.M. Romer, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, no. 98(5), s. 71–102.

⁷ Por.: R. Griffith, S. Redding, J. van Reenen, *Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries*, „Review of Economics and Statistics” 2004, nr 86(4), s. 883–895.

⁸ Ma to miejsce także w krajach Europy Środkowo–Wschodniej. Por.: K.M. Kraj, K. Poznańska, *Badania i rozwój w korporacjach transnarodowych. Organizacja i umiędzynarodowienie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.

⁹ Por.: W. Janasz, K. Janasz, *Determinanty innowacyjności organizacji*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 48/3, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2017, s. 13–14.

Przyjmuje się, że permanentna innowacyjność organizacji charakteryzuje się podejmowaniem istotnych decyzji innowacyjnych w różnych sferach ich działalności i tworzenia trwałej przewagi konkurencyjnej, wymaga zdecydowanych zmian w systemach: nauki, edukacji, kreatywności i prawa, a także kształtowania relatywnie stabilnych rozwiązań instytucjonalnych. Liczne badania empiryczne potwierdzają fakt, że potencjał innowacyjny, aktywność i poziom innowacyjności organizacji zależą zarówno od czynników zewnętrznych i wewnętrznych¹⁰. M. Romanowska przedstawia modelowe ujęcie determinant innowacyjności przedsiębiorstwa, sprowadzając je do zewnętrznych – związanych z oddziaływaniem otoczenia (czynniki bezpośredniego oddziaływania, czynniki sektorowe) i wewnętrznych – identyfikujące zasoby, kompetencję oraz motywację do podejmowania aktywności w dziedzinie innowacji¹¹.

Wprowadzane obecnie zmiany, takie jak na przykład reorganizacja ministerstw, powołanie Rady ds. Innowacyjności przez Ministra Rozwoju w dniu 11 stycznia 2016 roku, czy ogłoszenie Planu na rzecz Odpowiedzialnego rozwoju z dnia 16 lutego 2016 roku, nowej ustawy o zmianie niektórych ustaw określających warunki prowadzenia działalności innowacyjnej z dnia 4 listopada 2016 roku, ze względu na krótki okres nie mogły jeszcze wywrzeć istotnego wpływu na stan i perspektywy rozwoju innowacyjności organizacji w Polsce¹².

Krajowa polityka innowacyjna

Poziom innowacyjności organizacji w istotnej mierze determinowany jest wyborem i konstrukcją narzędzi i instrumentów polityki innowacyjnej ponadnarodowej, krajowej i regionalnej¹³.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, główne przyczyny negatywnej oceny polskiej polityki innowacyjnej sprowadzić można do:¹⁴

- niedostatków długookresowej ambitnej polityki/strategii państwa w zakresie rozwoju techniki, polityki przemysłowej, w tym reindustrializacji przemysłu po okresie transformacji,
- podejmowania podstawowych decyzji dotyczących kierunków rozwoju przemysłu nie zawsze z uwzględnieniem celów całej gospodarki,
- zbyt niskich nakładów finansowych na działalność badawczo-rozwojową zwłaszcza ze strony przedsiębiorstw przemysłowych,
- słabej współpracy polskich jednostek naukowo-badawczych i przedsiębiorstw przemysłowych z czołowymi ośrodkami badawczymi i przedsiębiorstwami przemysłowymi za granicą,
- nieprecyzyjnego i niestabilnego prawa.

Do jednej z najważniejszych bolączek należą niewątpliwie niskie nakłady finansowe na działalność innowacyjną. Nakłady na tę działalność kształtują się w relacji do PKB w ostatnim okresie transformacji na prawie niezmiennym niskim poziomie. Ponadto istotną wadą struktury przedmiotowej prowadzonych prac B+R w kraju jest relatywnie duży udział badań podstawowych w stosunku do badań stosowanych i prac rozwojowych. W konsekwencji oznacza to nikle przesłanki lub małe jej rozmiary prowadzące do płaszczyzny wspólnych badań przedsiębiorstw i szkolnictwa wyższego, które koncentruje się na badaniach podstawowych.

¹⁰ *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, Raport NBP, Warszawa 2016.

¹¹ M. Romanowska, *Determinanty innowacyjności polskich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2016, nr 2.

¹² W. Janasz, K. Janasz, *Determinanty innowacyjności ...*, op. cit., s. 17.

¹³ J. Czerniak, *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2013, s. 275–282; M. A. Weresa, *Polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014, s. 194–230.

¹⁴ *Warunki zdynamizowania innowacji w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych*, Raport z realizacji grantu NCN, red. K. Poznańska, S. Sudoł, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie im. Prof. L.J. Krzyżanowskiego, Warszawa 2016, s. 15–16.

Polscy przedsiębiorcy na czołowym miejscu wymieniają jako barierę brak wystarczających własnych środków na innowacje. Najbardziej to ograniczenie odczuwają małe przedsiębiorstwa innowacyjne. W krajowym systemie podatkowym nie ma wystarczających zachęt dla wspierania działalności badawczo-rozwojowej (niski poziom zaufania). Dotychczas występujące preferencje podatkowe okazują się nieskuteczne. Potwierdza ten fakt niewielki krąg podmiotów, które z nich korzystają.

Wśród form wsparcia działalności B+R przedsiębiorstw przemysłowych, proponowanych przez ekspertów, które powinny być stosowane (zwiększone) ze strony państwa, wymienia się:¹⁵

- ulgi podatkowe przyznawane przedsiębiorstwom realizującym efektywną działalność B+R, prowadzącą do innowacji technologicznych,
- kredyty dla przedsiębiorstw na działalność innowacyjną,
- udzielanie przedsiębiorstwom, zwłaszcza dużym, państwowej gwarancji na spłatę kredytów zaciągniętych na działalność B+R,
- zmniejszenie rygorów przyznawania jednostkom naukowym i przedsiębiorstwom statusu centrum badawczo-rozwojowego.

Przedsiębiorstwa napotykać na znaczne trudności w finansowaniu innowacji ze źródeł zewnętrznych. Dotyczy to w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw. Na przykład pozyskanie środków finansowych Unii Europejskiej na innowacje technologiczne jest utrudnione przez nadmiernie skomplikowaną procedurę i konkurencję ze strony programów operacyjnych. Problemem jest także brak w pełni ukształtowanego rynku B+R, niedostateczna współpraca między sektorem B+R biznesem, duża liczba aktów normatywnych, częste ich zmiany, nadmierna formalizacja i biurokratyzacja.

W związku z tym rozważyć należałoby koncepcję powstania profesjonalnych pośredników, funkcjonujących między jednostkami naukowymi a przedsiębiorstwami – brokerów innowacji. Zadaniem brokerów innowacji byłoby przekazywanie informacji o nowych wynikach badawczych, pośrednictwo przy zawieraniu umów kupna-sprzedaży wyników badań, pośrednictwo w transferze wiedzy i technologii (sprzedaż, nieodpłatne przekazanie wyników badań), zakładanie spółek typu *spin off*, zajmowanie się tworzeniem sieci kontaktów, organizowanie spotkań przedsiębiorców z pracownikami naukowymi. W ocenie OECD brak efektywnych pośredników technologii stanowi istotny problem polskiego systemu innowacji¹⁶.

Diagnoza aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2015

Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw oznacza podejmowanie różnego rodzaju działań na rzecz wdrażania innowacji i ponoszenia nakładów na ten cel. Zgodnie z definicją GUS za przedsiębiorstwo innowacyjne uznaje się podmiot, który w badanym okresie wprowadził na rynek przynajmniej jedną innowację. W Polsce odsetek tego rodzaju przedsiębiorstw jest od lat niski zarówno w przemyśle, jak i sektorze usług. Przy tym zauważyć należy, że na przestrzeni analizowanych lat w przemyśle nie zwiększa się znacząco, a w sektorze usług spada (tabela 2).

¹⁵ Ibidem, s. 26.

¹⁶ Szerzej w: W. Janasz, K. Janasz, *Restrukturyzacja kreatywna współczesnych inteligentnych organizacji w świetle globalnych przepływów kapitału, wiedzy i wartości*, „Przegląd Organizacji” 2015, nr 9, s. 14–15.

Tabela 2. Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych w Polsce w latach 2012–2015

Przedsiębiorstwa innowacyjne	2012	2013	2014	2015
Innowacje ogółem				
Przemysł	16,51	17,13	17,52	17,58
Usługi	12,38	11,41	11,41	9,79
Innowacje produktowe				
Przemysł	11,19	11,01	11,72	11,77
w tym wdrażające innowacje na skalę rynkową	5,63	5,71	6,20	6,49
Usługi	7,05	5,81	6,78	4,82
w tym wdrażające innowacje na skalę rynkową	3,43	2,81	3,95	2,28
Innowacje procesowe				
Przemysł	12,44	12,82	12,95	13,03
Usługi	9,11	8,50	8,39	7,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z przedstawionych danych wynika, że w badanym okresie częściej wprowadzane były innowacje procesowe niż produktowe zarówno w przedsiębiorstwach przemysłowych, jak i usługowych. O ile jednak odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle w całym badanym okresie wzrasta o ok. 6,5%, to w przypadku przedsiębiorstw usługowych maleje aż o ok. 21%.

Niestety jedynie około połowa przedsiębiorstw innowacyjnych, wprowadzających innowacje produktowe w przemyśle, oferuje rozwiązania nowe na skalę rynkową. Biorąc pod uwagę bardzo mały odsetek innowacyjnych firm przemysłowych w Polsce oznacza to, że szanse przemysłu na konkurowanie nowoczesnymi produktami w kraju czy zagranicą są niewielkie. Podobna sytuacja występuje w przypadku innowacyjnych firm usługowych wdrażających innowacje produktowe. Jedynie połowa z nich oferuje rozwiązania nowe na skalę rynkową. Sytuacja jest tym trudniejsza, że istnieje niewiele firm innowacyjnych w tym sektorze.

W analizowanym okresie udział przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle, które wdrażały innowacje procesowe wzrósł o ok. 4,7%. Natomiast w sektorze usług zmalał o ponad 18%.

Należy podkreślić, że największy odsetek przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie i innowacyjnych występował wśród podmiotów o liczbie pracujących 250 osób i więcej. Podmioty te znacznie częściej niż firmy mniejsze wdrażają innowacje produktowe, stanowiące nowość na skalę rynkową. Ten rodzaj innowacji wdrażany był w mniej niż 4% innowacyjnych firm małych, 11% innowacyjnych przedsiębiorstw średnich i w ponad 25% innowacyjnych podmiotów dużych.

Badania GUS wskazują, że innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce jest zróżnicowana pod względem regionalnym (tabela 3).

Tabela 3. Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych w poszczególnych województwach w latach 2012–2015

Województwo	Przemysł				Usługi			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Dolnośląskie	20,74	18,98	22,07	17,05	12,92	13,39	10,48	11,27
Kujawsko-pomorskie	17,54	13,60	14,87	16,12	10,81	8,41	9,96	8,86
Lubelskie	15,90	15,92	21,19	18,39	11,39	10,13	17,53	8,59
Lubuskie	16,45	19,22	15,50	15,38	12,20	9,49	5,48	7,76
Łódzkie	13,73	15,58	15,21	15,38	11,39	10,40	11,87	9,71
Małopolskie	17,37	18,05	15,55	20,43	13,05	11,81	11,50	10,04
Mazowieckie	15,27	18,46	19,06	17,20	16,86	15,16	15,09	11,81
Opolskie	22,30	19,95	19,53	21,52	5,68	10,14	15,73	8,55
Podkarpackie	17,94	19,89	18,42	17,28	11,58	9,47	10,80	11,15
Podlaskie	21,95	23,37	18,73	20,59	8,08	12,03	10,65	10,05
Pomorskie	11,04	15,30	16,51	15,60	10,71	9,63	8,07	9,67
Śląskie	19,07	15,40	19,91	19,58	8,92	10,78	11,39	6,65
Świętokrzyskie	18,23	17,58	14,17	13,69	8,41	6,71	8,07	9,13
Warmińsko-mazurskie	18,57	20,11	17,38	16,31	5,32	9,08	4,38	6,25
Wielkopolskie	12,04	15,73	14,90	17,34	11,59	8,48	7,68	8,68
Zachodniopomorskie	18,15	16,72	17,44	18,49	11,67	12,51	10,70	13,06
POLSKA	16,51	17,13	17,52	17,58	12,38	11,41	11,41	9,79

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji GUS.

Z przedstawionych danych wynika, że odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2012–2015 wzrósł o ok. 6,5%, natomiast wśród innowacyjnych przedsiębiorstw usługowych spadł o ok. 21%.

Wśród liderów wojewódzkich można wyróżnić dwa województwa, tj. małopolskie i mazowieckie, w których poziom innowacyjności mierzony udziałem przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych, w badanym okresie zwykle przekraczał przeciętną w kraju. Natomiast w całym badanym okresie największy odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych odnotowano w 2012 roku w woj. opolskim (22,30%), a najniższy w 2013 roku w woj. kujawsko-pomorskim (13,6%).

Z kolei w sektorze usług w badanym okresie największy udział przedsiębiorstw innowacyjnych wystąpił w 2014 roku w woj. lubelskim, najniższy odnotowano również w tym roku w woj. warmińsko-mazurskim.

Z danych GUS wynika, że w badanym okresie, niemal co piąte przedsiębiorstwo przemysłowe z woj. opolskiego wdrażało innowacje. Podobna sytuacja występowała w grupie przedsiębiorstw przemysłowych woj. dolnośląskiego, podlaskiego i śląskiego. Poziom innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych z ww. regionów był w badanym okresie wyższy niż przeciętna dla całego kraju.

Natomiast w sektorze usług, w całym badanym okresie, poniżej przeciętnej w kraju kształtował się odsetek firm innowacyjnych z woj. kujawsko-pomorskiego, lubuskiego, łódzkiego, pomorskiego,

śląskiego, świętokrzyskiego, warmińsko-mazurskiego i wielkopolskiego. Z kolei w województwach: dolnośląskim, małopolskim i mazowieckim odsetek ten był wyższy niż przeciętna w kraju.

Interesującym przypadkiem jest województwo śląskie. O ile poziom innowacyjności mierzony odsetkiem firm innowacyjnych w przemyśle w badanym okresie był wyższy od przeciętnej w kraju, o tyle dla firm usługowych z tego terenu kształtował się poniżej średniej.

Wśród przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie w latach 2013–2015 największą innowacyjnością według działów PKD wykazały się:¹⁷

1. Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej – 46,7%,
2. Produkcja wyrobów farmaceutycznych – 44,9%,
3. Wydobywanie węgla kamiennego i węgla brunatnego – 44,8%,
4. Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych – 44,0%,
5. Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych – 39,1%.

Natomiast wśród przedsiębiorstw usługowych aktywnych innowacyjnie pierwsze miejsca zajęły następujące działy:¹⁸

1. Ubezpieczenia, reasekuracja i fundusze emerytalne – 68,7%,
2. Badania naukowe i prace rozwojowe – 58,3%,
3. Działalność usługowa w zakresie informacji – 28,6%,
4. Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki – 27,9%,
5. Nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych – 26,6%.

Wspomniane wyżej działy przemysłu i sektora usług, w których znalazł się najwyższy odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych, właściwie od lat pozostają niezmiennie (produkcja wyrobów farmaceutycznych, produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, czy ubezpieczenia, reasekuracja i fundusze emerytalne).

Jak wskazuje GUS wśród innowacji procesowych wprowadzonych przez przedsiębiorstwa przemysłowe w latach 2013–2015 największy odsetek stanowiły nowe lub istotnie ulepszone metody wytwarzania (produkcji) wyrobów i usług, a w przedsiębiorstwach usługowych – nowe lub istotnie ulepszone metody (systemy) wspierające procesy w przedsiębiorstwie¹⁹.

Należy zauważyć, że w latach 2012–2015, zarówno w małych, jak i dużych przedsiębiorstwach utrzymywała się tendencja zmniejszająca aktywność innowacyjną. Jest to element niepokojący i wymagający reakcji samych przedsiębiorców, jak i państwa. Zwłaszcza, że jak wiadomo dystans innowacyjny dzielący Polskę od większości krajów UE nie zmniejsza się (niewystarczający poziom nakładów na sferę B+R, odwrócona struktura finansowania, gdzie państwo wydaje więcej niż sektor prywatny, co ogranicza możliwości komercjalizacji).

Ogólną przeszkodą w zdynamizowaniu innowacji technologicznych jest wysoka biurokratyzacja polskich instytucji publicznych, co zmniejsza skłonność do podejmowania ryzykownych działań innowacyjnych przez podmioty gospodarcze. Pociąga to za sobą niezbędność deregulacji, poluzowania szeregu ograniczeń, co może stymulować i otwierać nowe przestrzenie innowacyjne.

W zdecydowanie małym stopniu realizowane są innowacje technologiczne w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Dzieje się tak głównie z powodu niesprzyjającego klimatu społecznego dla tej formy współpracy²⁰. Zauważyć trzeba, że rośnie rola tego instrumentu w krajach rozwiniętych (rynek zamówień publicznych).

¹⁷ *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2015. Informacje i Opracowania Statystyczne*, GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2016, s. 42.

¹⁸ *Ibidem*, s. 43.

¹⁹ *Ibidem*, s. 43.

²⁰ W. Janasz, K. Janasz, *Restrukturyzacja kreatywna jako nowy paradygmat rozwoju inteligentnej organizacji*, [w:] *Studia Oeconomica Posnaniensia*, vol. 4, no.2, Poznań 2016.

Zakończenie

Powszechnie uważa się, że sukces finansowy i ekonomiczny odnoszą te społeczności, państwa i przedsiębiorstwa, które wykształcą i wyzwolą w sobie zdolność do generowania innowacji. Powinny one cechować się klarownością, konsekwencją i przewidywalnością w stosunku do rynku. Innowacje te, jak słusznie wspomina J. Bogle, powinny służyć inwestorom w długim horyzoncie czasu. Innowacje, które sprawdzą się w przyszłości, a nie innowacje opierające się na tym, co działało wczoraj²¹.

P. Drucker określił innowacje jako wyjątkowe narzędzie w rękach przedsiębiorców, które stwarza okazję do podjęcia nowej działalności gospodarczej lub świadczenia nowych usług. Od okazji do realizacji takich przedsięwzięć jest jednak daleka droga, choćby z powodu ograniczeń kapitałowych. Wśród ograniczeń zgłaszanych przez przedsiębiorców jest utrudniony dostęp do finansowania innowacji (brak kapitału). W związku z tym postuluje się w dalszym ciągu wzrost nakładów na działalność innowacyjną, zwłaszcza ze strony przedsiębiorstw. Jak wynika bowiem z danych GUS, udział nakładów na działalność B+R w nakładach na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce jest stosunkowo niski. Natomiast w strukturze wspomnianych nakładów dominują nakłady na zakup środków trwałych. Niepokojącym jest natomiast fakt stosunkowo niskiego udziału nakładów na zakup wiedzy w nakładach ogółem.

Według badania Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości ważnym czynnikiem utrudniającym działalność innowacyjną jest dla 20,2% polskich przedsiębiorstw brak wystarczających środków finansowych. Ankietowane przedsiębiorstwa aż w 63% wskazały na ważność tego hamulca innowacyjności²². Brak kapitału jest oczywiście nie jedyną przyczyną niskiej aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce. Wśród innych zgłoszonych przez ekspertów warunków zdynamizowania innowacji w przedsiębiorstwach przemysłowych jest silne przywództwo i angażowanie ludzi utalentowanych. Cechy, które mają silny wpływ na innowacyjność to:²³

- połączenie kreatywności i dyscypliny,
- akceptacja niepewności, ryzyka i porażek,
- wysoki stopień zaangażowania w misję krzewienia innowacyjności oraz poszukiwania technologii i pomysłów na zewnątrz,
- gotowość eksperymentowania, odwaga przerwania projektów, połączona z wyczuciem kiedy i przy których trwać, a które należy zakończyć,
- talent budowania zespołów i kierowania nimi, w tym umiejętność przyciągania i zatrzymywania innowatorów,
- umiejętności zarządzania projektami.

Kształtowanie działań innowacyjnych we współczesnych, burzliwych czasach pociąga za sobą nie tylko zmianę filozofii postępowania z kategorii podmiotu lokalnego na globalny, ale przede wszystkim kształtowania i przyjmowania modelu konkurencji jako integralnej składowej inteligentnej organizacji (sfera B+R w podmiotach). Rodzi to nowe zachowania konkurencyjne (innowacyjne) na konkretnych rynkach, co wynika z prowadzenia działalności w wielonarodowym i wielokulturowym otoczeniu.

W rozważaniach dotyczących strategicznego kształtowania innowacyjności przedsiębiorstw wymienia się wiele czynników, które utrudniają tę działalność. Najogólniej mówiąc, można je podzielić na takie czynniki ekonomiczne, jak: brak środków własnych i zewnętrznych niezbędnych do finansowania działalności innowacyjnej oraz wysoki koszt prowadzenia takiej działalności. Ponadto poczesne miejsce zajmują czynniki, które wiążą się z szeroko rozumianą wiedzą. Chodzi tu przede wszystkim o brak odpowiednio kwalifikowanych zasobów ludzkich (kapitał intelektualny), informacji na temat nowych

²¹ Por.: J.C. Bogle, *Dość. Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia*, PTE, Warszawa 2009, s. 100.

²² *Innowacyjność i przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, red. P. Zadura–Lichota, PARP, Warszawa 2015.

²³ *Warunki zdynamizowania innowacji ...*, op. cit., s. 54.

technologii, nierozpoznanie rynków, kwestie związane z poszukiwaniem nowych partnerów, a także pozostałe czynniki rynkowe (np. daleko posunięta monopolizacja rynku, niepewny popyt)²⁴. Wśród pozostałych czynników wpływających na niską aktywność przedsiębiorstw wymienia się brak potrzeby podejmowania tego typu działalności, bądź brak popytu na innowacje.

Bibliografia

1. Bogle J.C., *Dość. Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia*, PTE, Warszawa 2009.
2. Czerniak J., *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2013.
3. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2015, Informacje i Opracowania Statystyczne*, GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2016.
4. Griffith R., Redding S., van Reenen J., *Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries*, „Review of Economics and Statistics” 2004, nr 86(4).
5. *Innowacyjność i przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, red. P. Zadura–Lichota, PARP, Warszawa 2015.
6. Janasz W., *Determinanty kształtowania innowacyjności organizacji*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania: Ekonomiczne Problemy Usług, nr 88/703, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.
7. Janasz W., Janasz K., *Determinanty innowacyjności organizacji*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 48/3, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2017.
8. Janasz W., Janasz K., *Restrukturyzacja kreatywna jako nowy paradygmat rozwoju inteligentnej organizacji*, Studia Oeconomica Posnaniensia, vol. 4, no. 2, Poznań 2016.
9. Janasz W., Janasz K., *Restrukturyzacja kreatywna współczesnych inteligentnych organizacji w świetle globalnych przepływów kapitału, wiedzy i wartości*, „Przegląd Organizacji” 2015, nr 9.
10. Kraj K. M., Poznańska K., *Badania i rozwój w korporacjach transnarodowych. Organizacja i umiędzynarodowienie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
11. *Kreatywność i innowacje według Johna Adaira*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2009.
12. Olędrowicz M., Krupowicz R., *Europa 2020: Komisja Europejska przedstawia nową strategię gospodarczą dla Europy*, Portal Innowacji: www.pi.gov.pl/aktualnosci.
13. *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, Raport NBP, Warszawa 2016.
14. Romanowska M., *Determinanty innowacyjności polskich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2016, nr 2.
15. Romer P. M., *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, no. 98(5).
16. *Warunki zdynamizowania innowacji w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych*. Raport z realizacji grantu NCN, red. K. Poznańska, S. Sudoł, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie im. Prof. L. J. Krzyżanowskiego, Warszawa 2016.
17. Weresa M.A., *Polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.
18. Wiśniewska J., Janasz K., *Wstęp*, [w:] *Innowacyjność organizacji w strategii inteligentnego i zrównoważonego rozwoju*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, Difin, Warszawa 2012.
19. Wojnicka E., Klimczak P., *Procesy innowacyjne w sektorze MSP w Polsce i regionach*, [w:] *Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, projekty badawcze, metody wspierania*, red. A. Żołnierski, PARP, Warszawa 2008.

²⁴ Por.: E. Wojnicka, P. Klimczak, *Procesy innowacyjne w sektorze MSP w Polsce i regionach*, [w:] *Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, projekty badawcze, metody wspierania*, red. A. Żołnierski, PARP, Warszawa 2008, s. 56–57.

Summary

INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IN POLAND

Innovative activity of the enterprises and also determinants of innovation in the contemporary organization have been presented in the article. Innovation is a key element for achieving competitive advantage in the market. The innovative activity of enterprises in Poland is therefore a determinant of the success of the entire economy. The chapter presents the diagnosis of innovative activity of enterprises in Poland in the years 2012–2015 on the basis of data from the Central Statistical Office.

Marta Czyż

Katedra Ekonomii, Finansów i Zarządzania Środowiskiem

Wydział Zarządzania

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

WPŁYW JAKOŚCI KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO NA INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA

Streszczenie

Proces innowacyjności przedsiębiorstwa jest ściśle związany z jakością kapitału ludzkiego, tzn. z jego zdolnościami, kwalifikacjami, a przede wszystkim potencjałem kompetencyjnym. Współcześnie przyjmuje się, że jakość kapitału intelektualnego jest ważnym determinantem wpływającym na tworzenie i efektywne wprowadzanie do praktyki innowacji. Zarówno jakość kapitału intelektualnego, jak też innowacyjność przedsiębiorstwa są bardzo ważnymi, wzajemnie warunkującymi się procesami. W nowoczesnych, określanych mianem przedsiębiorstw przyszłości, bardzo istotną rolę odgrywają innowacje będące podstawą działania organizacji inteligentnych przyciągających i umiejętnie korzystających z potencjału tkwiącego w talentach pracowników.

Innowacyjność często kojarzona jest z procesem technologicznym, natomiast niewystarczająco jest doceniana w tym postępowaniu rola człowieka, który stanowi o kapitale intelektualnym i w nowoczesnej działalności zajmuje ważne miejsce. Badania wykazują, że tylko w pewnej części strona techniczna warunkuje postęp i innowacyjność, natomiast w większości źródłem są: doświadczenie, wiedza oraz poziom wykształcenia pracowników. Istnieje bowiem ścisły związek między innowacyjnością a kreatywnością pracowników. Kapitał ludzki stanowi składową część kapitału intelektualnego i jest ważnym czynnikiem niematerialnych aktywów przedsiębiorstwa.

* * *

Wprowadzenie

Angażowanie w procesie gospodarczym pracowników wyróżniających się działaniem innowacyjnym jest niezmiernie ważne dla całokształtu rozwoju. Osoby takie charakteryzują się bowiem wszechstronnością postrzegania wszelkich zjawisk i procesów, twórczym myśleniem, trafnym ujmowaniem problemów, ciągłym rozwojem i poszukiwaniem nowych kwestii oraz sposobów ich rozwiązań, jednym słowem ich postępowanie jest antycypowaniem przyszłości. Słusznie zauważono, że „ludzka kreatywność to

podstawowy kapitał ekonomiczny¹. Obecnie takie cechy uznawane są za kluczowe z punktu widzenia efektywności funkcjonowania podmiotów gospodarczych.

Innowacyjność jest kategorią bardzo złożoną i wymaga interdyscyplinarnego ujęcia oraz spojrzenia z wielu perspektyw. Całościowe podejście do tego zagadnienia powinno integrować wiedzę z nauk psychologicznych zajmujących się wspieraniem indywidualnych i grupowych kompetencji innowacyjnych u pracowników z naukami o zarządzaniu, w ramach których zawiera się analiza kontekstu instytucjonalnego przejawiającego się w zachowaniach organizacyjnych. Innowacyjność jest zjawiskiem kluczowym w generowaniu wartości, a jednocześnie ściśle związanym z kapitałem ludzkim, który jest głównym kreatorem wartości. Analiza tej problematyki wymaga dwojakiego podejścia, a mianowicie z jednej strony uwzględnienia rynkowych innowacyjności w postaci efektów procesu twórczego, tj. np. liczby wdrożonych innowacji produktowych lub procesowych oraz z drugiej – analizy samego procesu innowacyjnego, traktowanego w kategoriach procesu twórczego zdeterminowanego czynnikami ekonomiczno-społecznymi oraz organizacyjnymi.

Tworzenie innowacji jest w ścisłym związku z jakością kapitału ludzkiego, jego zdolnościami, kwalifikacjami, a szczególnie potencjałem kompetencyjnym. Coraz częściej do determinantów tworzenia i efektywnego wprowadzania innowacji, obok czynników zewnętrznych (np. konkurencyjność) i organizacyjnych, zalicza się i podkreśla znaczenie czynników społecznych, które mają niewątpliwie wpływ na jakość kapitału intelektualnego.

Ze względu na wspomniane ważne kwestie związane z kapitałem intelektualnym i rozwojem innowacyjności warto skupić uwagę na analizie przemian dokonujących się współcześnie w tej dziedzinie.

Kreatywność kapitału ludzkiego a innowacyjność

Kapitał ludzki przypisywany konkretnej osobie odgrywa bardzo ważną rolę w kreowaniu kapitału intelektualnego. Oprócz osoby ludzkiej w tym procesie uczestniczy również kapitał strukturalny należący do organizacji. Te dwa rodzaje kapitału mogą być traktowane jak odrębnie funkcjonujące systemy, wzajemnie na siebie oddziałujące, między którymi zachodzą sprzężenia zwrotne, wywierające wpływ na rozwój przedsiębiorstwa i wzmacniające jego konkurencyjność w warunkach ciągle zmieniającego się otoczenia.

W literaturze prezentowany jest przez wielu autorów pogląd o kluczowej roli kapitału ludzkiego w procesie tworzenia wartości ekonomicznej. Zdaniem niektórych, „potencjał kompetencyjny pracowników oraz wiedza organizacyjna stały się głównym sposobem uzyskiwania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej”². Fakt ten wynika ze specyfiki cech ludzkich, a mianowicie z umiejętności elastycznego działania, co z kolei warunkuje możliwość szybkiego dostosowywania się do zachodzących zmian w strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jednakże szczególnie istotne znaczenie ma potencjał generacyjny kapitału ludzkiego, który zawarty jest w możliwościach tworzenia wiedzy będącej źródłem innowacyjności.

Najczęściej innowacyjność kojarzona jest z procesami technologicznymi, natomiast nie docenia się roli człowieka i jego uwarunkowań natury psychologicznej, które mają nie mniej ważne znaczenie. Z jednej bowiem strony wywierają wpływ na ożywienie aktywności i zdolności twórczych pracowników, a z drugiej przyczyniają się do podtrzymywania motywacji do kreowania, przyswajania i dyfuzji innowacji. Zdaniem niektórych specjalistów, zauważane jest niestety, marnotrawienie wiedzy, kreatywności, otwartości na zmiany, zdolności ciągłego uczenia się, otwartej komunikacji i współpracy zespołowej. A niewątpliwie kreatorami nowych rozwiązań lub twórczego przekształcania już istniejących

¹ R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 9.

² M. Juchnowicz, *Kapitał ludzki w organizacji wiedzy*, [w:] *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji wiedzy*, red. M. Juchnowicz, Difin, Warszawa 2007, s.13.

są właśnie ludzie. I również od ludzi zależy efektywne ich wykorzystanie w praktyce. W warunkach ograniczoności zasobów rzeczowych i finansowych, niezwykle ważnego znaczenia nabiera mądre spożytkowanie zasobów ludzkich w rozwoju innowacyjności.

Z wielu analiz wynika, że innowacje tylko w pewnej części uwarunkowane są technologicznymi *know-how* i działalnością B+R, natomiast w większości ich źródłem są doświadczenia, wiedza (w tym menedżerska) oraz ogólny poziom wykształcenia. Istnieje ścisły związek między innowacyjnością przedsiębiorstwa, a kreatywnością jego pracowników, gdyż kreowanie wartości zależy od dostępu do informacji i nowych pomysłów. Kompetencje pracowników wiążą się bezpośrednio z inicjowaniem procesów innowacyjnych, ale też z ich efektywnym wdrażaniem na wszystkich etapach działalności przedsiębiorstwa³. Niewątpliwie o sukcesie we wdrażaniu innowacji decydują także kompetencje organizacyjne, do których zaliczyć należy wszystko to co stanowi specyfikę organizacji związaną z procesami, produktami, czy też systemami konkretnej jednostki, gwarantującymi jej konkurencyjność i które są rezultatem umiejętności zbiorowego uczenia się. Tak ujęte kompetencje obejmują zarówno infrastrukturę, jak i zasoby pracowników.

Kapitał ludzki stanowi składową część kapitału intelektualnego i jest ważnym elementem niematerialnych aktywów organizacji. Podstawą konstytuującą dla kapitału ludzkiego są: wiedza, umiejętności, możliwości oraz potencjał do rozwoju i wprowadzania innowacji przez pracowników danej firmy⁴. Do składowych części ponadto zalicza się także zdolności i uzdolnienia, postawy, motywację do pracy, wartości, zdrowie (kondycja fizyczna i poczucie dobrostanu psychicznego). Wymienione cechy i właściwości znajdujące uosobienie w pracownikach mają konkretną wartość i stanowią źródło przyszłych przychodów zarówno dla nich samych, jak i dla organizacji w której są zatrudnieni.

Wśród kluczowych atrybutów pozwalających na wyodrębnienie kapitału ludzkiego, spośród innych rodzajów kapitału, wymienić należy m. in.:⁵

- wyjątkowość,
- indywidualny charakter,
- problematyczność dokładnego pomiaru,
- zmienność w czasie (zmiany pozytywne i negatywne),
- dużą podatność na wpływy zewnętrzne,
- jakościowy charakter,
- potencjał rozwojowy,
- możliwość symultanicznego wykorzystania niektórych jego składowych i ich niewyczerpywalność,
- generatywność.

Podkreślić należy, że szczególnie generatywność kapitału ludzkiego decyduje o fakcie, iż stanowi on kluczowy element rynkowej wartości firmy. Wprawdzie w koncepcji kapitału ludzkiego akcentowany jest fakt świadczący, że efektywne wykorzystywanie kompetencji pracowników pozwala na budowanie wartości firmy, jednakże analizy związku innowacyjności z kapitałem ludzkim nie pozwalają na wskazanie jednoznacznie pozytywnego wpływu jego składowych, jak np.: poziomu wykształcenia, kompetencji, motywacji, na powstawanie innowacji produktowych, czy też procesowych. Niektóre badania wskazują bowiem istnienie ich bezpośredniego wpływu na innowacyjność firmy, w innych zaś zauważa się brak takiego wpływu. Różnice w uzyskiwanych rezultatach badawczych tłumaczy się odmiennym ujmowaniem samej istoty kapitału ludzkiego, ponadto znaczenie poszczególnych składowych

³ E. Malicka, *Kompetencje menedżerów w kontekście przedsięwzięć innowacyjnych*, [w:] *Zarządzanie kompetencjami w organizacji*, red. E. Masłyk-Musiał, Oficyna Wydawnicza WSM, Warszawa 2005.

⁴ A. Baron, M. Armstrong, *Zarządzanie kapitałem ludzkim. Uzyskiwanie wartości dodanej dzięki ludziom*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2008, s. 18.

⁵ H. Król, *Kapitał ludzki w organizacji*, [w:] *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, red. H. Król, A. Ludwicyński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 97.

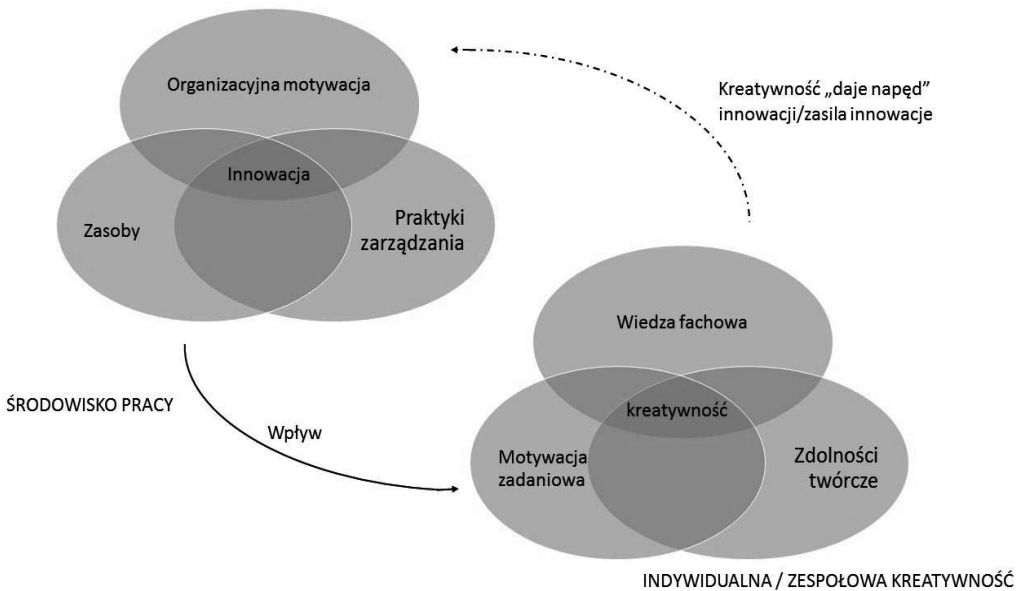
kapitału ludzkiego może być moderowane przez różne czynniki podmiotowe i organizacyjne, które wchodząc we wzajemną interakcję determinują empiryczny obraz zależności.

Dotychczasowe badania teoretyczne i empiryczne pozwalają stwierdzić istnienie pozytywnego związku innowacyjności organizacji z niektórymi składowymi kapitału ludzkiego. Mamy tu na uwadze związek z:

- poziomem wykształcenia,
- doświadczeniem zawodowym w odpowiednich sektorach.

Z punktu widzenia innowacyjności, istotne znaczenie dla całokształtu kapitału ludzkiego mają następujące jego składowe: wiedza, umiejętności, postawy, motywacja oraz niektóre cechy osobowości. W teorii organizacyjnej kreatywności, obok zasobów, zarządzania i motywacji wskazuje się czynniki podmiotowe, które są zaliczane do kapitału ludzkiego, chodzi tu mianowicie o wiedzę specjalistyczną i zdolności twórcze oraz motywację (rysunek 1).

Rysunek 1. Teoria organizacyjnej kreatywności w ujęciu T. Amabile



Źródło: J. Moultrie, A. Young, *Exploratory Study of Organizational Creativity in Creative Organizations*, „Creativity and Innovation Management” 2009, Vol. 18, No. 4, s. 301.

Na rysunku 1 łatwo można zauważyć, że każdy z elementów wchodzi w interakcję z innymi przez co wpływa na poziom innowacyjności. Głównym czynnikiem sprawczym innowacji jest kreatywność, której zaistnienie jest wynikiem wiedzy profesjonalnej, motywacji zadaniowej i zdolności twórczych. Te trzy składowe kapitału ludzkiego, uznawane są bowiem za kluczowe z punktu widzenia innowacyjności organizacji.

Badania nad wpływem kapitału ludzkiego na innowacyjność prowadzone są również w aspekcie typów, czy też wymiarów innowacyjności. Wyniki tak prowadzonych badań analizy czynnikowej pozwalają na wyszczególnienie dwu czynników. Pierwszy z nich wiąże się z rozwojem i wprowadzaniem zarządzania innowacyjnością i przyczynia się do poprawy zyskowności firmy, okreśłany jest mianem:

„zarządzania wydajnością innowacyjną”. Drugi czynnik dotyczy wprowadzania innowacji produktowych i procesowych, który też przyczynia się do wzrostu zyskowności firmy, a także znaczenia innowacji dla obniżenia kosztów i innych usprawnień. Nazywany jest „wydajnością innowacyjnych produktów i procesów”⁶.

Z punktu widzenia wpływu kapitału ludzkiego na innowacyjność wyszczególniane są następujące trzy czynniki mające ważne znaczenie w tym względzie:⁷

1. tworzenie wiedzy,
2. innowacyjna postawa firmy, menedżerów i pracowników,
3. zachęcanie do innowacyjności.

W zakres tworzenia wiedzy zalicza się talent i umiejętności pracowników oraz wartość kreatywności i potencjał jaki reprezentują sobą. W tym wymiarze zawiera się również poziom satysfakcji pracownika.

Innowacyjna postawa odnosi się do stopnia ułatwiania przez firmę tworzenia nowych pomysłów, rozwijania wynalazczości oraz określania, w jakim stopniu innowacyjność jest traktowana jako istotne zadanie mające wpływ na proces budowania wartości organizacji.

Zachęcanie do innowacyjności ma wyraz w ocenie, w jakim stopniu pracownicy wykazują skłonność do innowacyjności i jak firma wspiera ich inicjatywę.

Na podstawie wspomnianych badań stwierdzono, że tylko niektóre aspekty kapitału ludzkiego wpływają bezpośrednio na produkt procesu innowacyjnego. Właśnie takie oddziaływanie mają zachowania innowacyjne i zachęcanie do innowacyjności. Natomiast tworzenie wiedzy nie ma bezpośredniego przełożenia ani na produkt, ani na zarządzanie innowacyjnością. Wywołuje to duże zaskoczenie wśród autorów badających tę problematykę, gdyż wiedza jest uznana za kwintesencję innowacji. Dodać należy ponadto, że żaden z rozpatrywanych wymiarów kapitału ludzkiego nie ma bezpośredniego wpływu na zarządzanie innowacyjnością. Natomiast znaczący wpływ na innowacyjny produkt i proces mają innowacyjne postawy oraz zachęcanie do innowacyjności.

Należy zauważyć, że przytoczone badania – pomimo niejednoznacznego obrazu ich wyników – wskazują na ważną rolę kapitału ludzkiego w innowacyjności i mogą być punktem wyjścia do identyfikowania najważniejszych jego wymiarów łączących się z innowacyjnością. Wyniki te świadczą też o znacznym zróżnicowaniu i złożonym charakterze zagadnienia, dlatego wymaga ono szerokiego spojrzenia uwzględniającego wiele aspektów.

Kapitał ludzki poza czynnikami natury ekonomicznej i społecznej, konstytuują czynniki psychologiczne mające wpływ na proces zdobywania wiedzy, przetwarzania informacji i uczenia się nowej wiedzy. Na proces zdobywania wiedzy składają się trzy czynniki:⁸

1. selektywne kodowanie, polegające na odrzuceniu nieistotnych informacji,
2. selektywne łączenie, podczas którego następuje strukturalizacja wybranych informacji,
3. selektywne porównanie, tzn. odniesienie nowej informacji do poprzednio utrwalonej.

Podsumowując należy stwierdzić, iż miarą inteligencji w procesie nabywania wiedzy są nie tyle różnice indywidualne w samym zasobie posiadanej wiedzy, co raczej różnice indywidualne w zakresie możliwości jej nabywania. Wniosek ten ma ważne znaczenie z punktu widzenia oceny potencjału innowacyjnego u pracownika. Wiedza zdobyta wcześniej zwiększa zdolności jednostki do jej powiększania i użytkowania w sposób twórczy, a z kolei duży zasób wiedzy i zdobyte doświadczenie pozwalają na większą sprawność w rozwiązywaniu problemów. W odniesieniu do zdolności twórczych, które są istotne dla innowacyjności, należy mieć na uwadze różne typy uzdolnień dających łącznie ogólny potencjał twórczy.

⁶ H. Santos-Rodrigues, P.F. Dorrego, C.F. Jardon, *The Influence of Human Capital on the Innovativeness of Firm*, „International Business & Economics Research Journal” 2010, Vol. 9, No. 9, s. 53–63.

⁷ Ibidem.

⁸ J. Strelau, *Temperament i inteligencja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 107.

Uwzględniając inne właściwości psychologiczne, np. elastyczność, należy zauważyć, że stopień jej rozwoju u jednostki determinuje sposób wykorzystywania posiadanych umiejętności. Rozwiązywanie zadań i umiejętność radzenia sobie w określonych sytuacjach wymagają od pracownika zróżnicowanego poziomu funkcjonowania. Czynności nawykowe wykonywane w znanych sytuacjach wywołają mniej złożone procesy przystosowawcze aniżeli zadania społeczne, czy twórcze. Z kwestią elastyczności wiąże się ponadto umiejętność transferu sposobów działania i przenoszenia wiedzy między różnymi dziedzinami.

Badania empiryczne wykazują, że o kreatywności i innowacyjności decyduje skumulowanie i odpowiednia konstelacja indywidualnych atrybutów, takich jak: osobowość, styl i zdolności poznawcze, posiadana wiedza w określonej dziedzinie i umiejętności, motywacja autonomiczna, postawy i przekonania oraz zdolności twórcze i zachowania. Ważne znaczenie ma również kontekst organizacyjny, a także czynniki genetyczne i środowiskowe⁹.

Moderatorami wpływu wymienionych elementów na twórcze wyniki są też zmienne podmiotowe, do których należy zaliczyć: przekonania i postawy oraz percepcję pracy. Z punktu widzenia podejmowania aktywności innowacyjnej ważne znaczenie ma przekonanie jednostki o jej własnym potencjale w zakresie generowania twórczych rezultatów. Na podstawie badań stwierdzono, że zarówno przekonanie o skuteczności w zakresie osiągania twórczych wyników, jak i postawa optymizmu wpływają na podejmowanie przez pracowników innowacyjnych zachowań. Nie mniej istotna jest też percepcja pracy, pozytywna ewaluacja treści pracy, jak i stopień otrzymywanego wsparcia organizacyjnego w połączeniu z innymi czynnikami w miejscu pracy, które będzie skłaniać pracownika do podejmowania aktywności twórczej. Przejawiać się to będzie w różnego rodzaju zachowaniach, które w sposób bezpośredni będą przekładać się na twórcze wyniki.

Ogólnie ujmując można stwierdzić, że im bogatsze są zasoby kapitału ludzkiego, tym wyższa jest dynamika procesów innowacyjnych, a przez to większa efektywność i wyższy poziom wzrostu i rozwoju gospodarczego w danym kraju. Udział ludzi z wyższym, a także średnim wykształceniem w całkowitych zasobach pracy jest kluczowym czynnikiem tworzenia i upowszechniania innowacji.

Aktywności twórcze i etapy zachowań innowacyjnych

Metody oceny stanu i roli kapitału ludzkiego oraz jego związków z poziomem innowacyjności w danej gospodarce są różne i zależą od poziomu wykształcenia społeczeństwa, od struktury gałęziowej zatrudnienia uwzględniającej kwalifikacje pracowników oraz od roli kapitału ludzkiego we wzroście i rozwoju gospodarczym. Niewątpliwie proces przygotowania wysokiej klasy kadry pracowniczej ściśle związany jest z systemem edukacji na wszystkich szczeblach kształcenia, który powinien zapewniać kształtowanie osobowości kreatywnych i innowacyjnych, zdolnych do podjęcia działalności w różnych obszarach, przygotowanych do wyzwań globalnej gospodarki.

W literaturze zapisane są liczne definicje ujmujące istotę innowacyjnego zachowania pracowników¹⁰, które ogólnie można określić jako wszelkie działania zmierzające do tworzenia i adaptowania nowości w konkretnym procesie wytwórczym. Mogą to być zarówno nowe produkty, technologie, jak też zmiany w procedurach organizacyjno-administracyjnych, które będą poprawiać operatywność i efektywność funkcjonowania w miejscu pracy, np. na stanowisku pracy, funkcji kierowania, lub w odniesieniu do całej organizacji.

Istotne znaczenie ma fakt, iż innowacyjność zawiera w swej treści zamierzenia wprowadzania i zastosowania nowych bądź ulepszonych sposobów działania, jest to zatem aktywność zmierzająca do osiągnięcia określonego rezultatu. W przeciwieństwie do kreatywności, która polega na generowaniu

⁹ A. Wojtczuk–Turek, *Zachowania innowacyjne w pracy*, Difin, Warszawa 2012, s. 20.

¹⁰ Ibidem, s. 25–26.

pomysłów. Przegląd różnych definicji innowacyjności pozwala zauważyć jakie są jej cechy charakterystyczne, jest to mianowicie: generatywność, efektywność, intencjonalność, złożoność, wielowymiarowość, procesualność, heurystyczność. Ważne jest również to, że innowacyjność znajduje zastosowanie i przynosi znaczące korzyści dla jednostki, grupy, organizacji i społeczeństwa¹¹. Wspomniane korzyści znajdują odniesienie zarówno w bardziej wydajnym funkcjonowaniu organizacji, jak i w wymiarze społecznym dającym poczucie pracy na właściwym stanowisku, większej satysfakcji z pracy i lepszej, efektywniejszej komunikacji interpersonalnej.

Proces innowacyjny składa się z trzech etapów, a mianowicie:

1. generowania pomysłów,
2. gromadzenia, przeglądu i oceny pomysłów,
3. tworzenia i wdrażania pomysłów.

Należy zauważyć, że nowy pomysł w początkowym etapie oceniany jest z punktu widzenia dwu kryteriów – nowości i użyteczności. Nowy wytwór powinien spełniać ponadto konkretne warunki w realnej rzeczywistości, zatem konieczne jest też spełnianie innych kryteriów ocen jakimi są: odpowiedniość i stosowność. Zatem trafna ocena diagnozowania i definiowania problemów ma bardzo ważne znaczenie ze względu na podejmowanie właściwych działań, optymalnie dostosowanych do realnych potrzeb i możliwości ich zaspokojenia. Niewątpliwie istotną rolę odgrywa także konieczność społecznej akceptacji, która zależy od stopnia poprawy funkcjonowania pracowników w różnych obszarach aktywności danej organizacji.

Kryterium nowości urzeczywistnia się nie tylko w postaci zupełnie nowych rozwiązań (np. nowy produkt), ale też jako nowe linie produktu, udoskonalenia dotychczas istniejących wyrobów, ewentualnie lokowania starego produktu na nowy segment rynku lub jego nowatorskie, oryginalne zastosowanie. To stwierdzenie odnosi się również do innowacji procesowych, np. systemów sprzedaży produktów, ulepszonych metod egzekwowania należności, stylu zarządzania, systemów obsługi klientów, itp. Jednakże niezależnie od faktu, czy mamy do czynienia z innowacjami kreatywnymi, czy imitacjami, wprowadzane rozwiązania muszą być możliwe do zastosowania w danej organizacji oraz dostosowane do jej strategii. Wymaga to często dokonania zmian w sposobie funkcjonowania systemów, jak chociażby w zarządzaniu, czy alokacji zasobów.

Przytoczone wcześniej trzy etapy procesu innowacyjności uzupełnione o inne rodzaje aktywności o charakterze twórczym dały podstawy do wyodrębnienia pewnych typów zachowań, które ostatecznie pozwalają na określenie pięciu ogólnych wymiarów zachowania innowacyjnego:¹²

1. poszukiwanie możliwości – rozumiane jako szukanie i rozpoznawanie możliwości innowacji oraz gromadzenie informacji na temat tych szans,
2. generatywność – odnosząca się do działań służących dobru innych, a także przynosząca rozwój i korzystne zmiany w organizacji,
3. ewaluacja formatywna – dotycząca analizy i popierania pomysłów, rozwiązań i opinii,
4. propagowanie i obrona – mająca związek z zachowaniami: krzewienia i promowania,
5. zastosowanie – które znajduje wyraz we wdrażaniu rozwiązań, ich modyfikowaniu i rutynowym stosowaniu, przez co innowacja zaczyna tracić status nowości, a staje się exinnowacją.

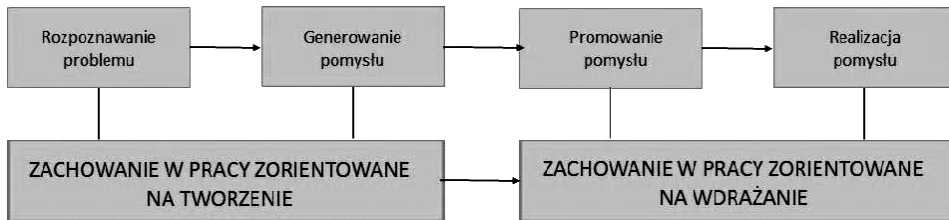
Aktywność tworzącą podstawę zachowania innowacyjnego można porównać do etapów składających się na proces twórczy, chociaż stanowi ona tylko pewną część, bowiem oprócz rozpoznania problemów i generowania pomysłów, do aktywności innowacyjnej zalicza się również promowanie i realizację pomysłu.

¹¹ M. West, *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 25–30.

¹² R.F. Kleysen, Ch.T. Street, *Toward a Multi-dimensional Measure of Individual Innovative Behavior*, „Journal of Intellectual Capital” 2001, Vol. 2, No. 3.

W pierwszym etapie zachowania innowacyjnego zorientowanego na tworzenie, niezbędna jest kreatywność dająca szansę na dostrzeganie problemów i pojawianie się pomysłów. W drugim etapie następuje implementacja pomysłu, co zazwyczaj poprzedzone jest jego prezentacją i promowaniem. Etapy zachowania innowacyjnego zaprezentowano na rysunku 2.

Rysunek 2. Etapy innowacyjnego zachowania w pracy



Źródło: L. Dorenbosch, M. L. van Engen, M. Verhagen, *On-the-job Innovation: The Impact of Job Design and Human Resource Management through Production Ownership*, „Creativity and Innovation Management” 2005, Vol.14, No.2, s.130.

Etap pierwszy zawiera dwie kluczowe aktywności, tj. rozpoznawanie problemu oraz generowanie pomysłu. Realizacja tego etapu wymaga od pracownika podjęcia działań typowych dla procesu twórczego, tzn. twórczego rozwiązywania problemów polegającego na strukturalnym ujęciu procesu. Rozpoznanie problemu, jak i generowanie rozwiązania dokonuje się przy udziale czynników natury obiektywnej (informacje składające się na zasób wiedzy), jak i subiektywnej (np. intuicja, wgląd, styl poznawczy). Wykorzystanie istniejącej wiedzy w procesie generowania innowacji jest szczególnie ważne w odniesieniu do problemów otwartych, gdzie dysponuje się niewielką liczbą danych wstępnych, niejasnym celem lub brakiem jasnych kryteriów jego osiągnięcia. Są to więc warunki niejasności i niepewności, które narzucają potrzebę przygotowania wielu planów rozwiązań i przeprowadzania złożonych czynności poznawczych. Proces definiowania i generowania rozwiązań problemów wymaga posługiwania się zbiorami wiedzy i informacji. Z uwagi na fakt, iż strukturę wiedzy tworzy się w znacznym stopniu w oparciu o posiadane doświadczenie, szczególną przewagę w zachowaniach zorientowanych na tworzenie zdobywają eksperci. Wymiar wiedzy ukrytej, tzw. wymiar poznawczy stanowią schematy mentalne, modele i przekonania. Ten wymiar odzwierciedla subiektywne postrzeganie rzeczywistości, które może stanowić ograniczenie w generowaniu pomysłów niekonwencjonalnych. Dlatego też szczególnie potrzebna jest elastyczność poznawcza w podejściu do problemu, która umożliwi jego redefiniowanie i wielostronną analizę. Przejawem elastyczności jest giętkość myślenia. Ważną rolę odgrywa również otwartość rozumiana jako cecha twórczego stylu działania. Styl ten polega na akceptacji dopływających sygnałów i koncentracji na ich niezniekształconym znaczeniu. Wiedza jest także niezbędna do ewaluacji wygenerowanego pomysłu i rozwiązania z punktu widzenia potencjalnych korzyści, które mają być osiągnięte. Kolejnym krokiem są postępowania zmierzające do implementacji pomysłu w postaci konkretnego rozwiązania.

Na drugi etap zachowania innowacyjnego składają się postępowania nastawione na wdrażanie pomysłu i obejmują promowanie oraz realizację. Decyzja o wdrożeniu danego rozwiązania podejmowana jest w oparciu o konkretne racjonalne kryteria, uwzględniające aktualną i przyszłą sytuację organizacji. Jest to jedna z perspektyw w patrzeniu na zjawisko innowacyjności, której kryterium jest skuteczność. W tym wypadku przyjmuje się, że zachowania innowacyjne mają przynosić wymierne efekty zarówno dla organizacji, jak i dla samego pracownika. To z kolei wzmacnia motywację do podejmowania aktywności twórczej w miejscu pracy. A zatem zachowanie innowacyjne pracownika jest kreowane przez jego

oczekiwania odnoszące się do potencjalnego wpływu na wydajność pracy. Dalszym krokiem mającym na celu wdrożenie pomysłu jest znalezienie podstaw do przekształcenia pomysłu w kapitał finansowy oraz uzyskanie akceptacji społecznej dla jego realizacji, a także zbudowanie kapitału społecznego na rzecz jego wdrożenia. Kluczową aktywnością o charakterze społecznym na tym etapie jest promowanie pomysłu. Etap drugi stanowi zatem kolejną, społeczno–polityczną perspektywę postrzegania innowacyjności, która ukazuje znaczenie relacji interpersonalnych w inicjowaniu i realizowaniu aktywności innowacyjnej w miejscu pracy. Szczególnie ważne na tym etapie jest umiejętne zarządzanie własnym wizerunkiem.

Angażowanie się w zachowania innowacyjne jest ważnym sygnałem w organizacji bowiem przynosi informację o tym procesie do społecznego kontekstu. Potencjalna percepcja ze strony innych osób z organizacji w odpowiedzi na przedstawienie pomysłu może być ważną determinantą w podejmowaniu wysiłków na rzecz wdrażania zaproponowanego rozwiązania. Nie zawsze jednak można liczyć na akceptację i wdrożenie pomysłu, czasem może zdarzyć się brak powodzenia, co w konsekwencji spowoduje pojawienie się u pracownika poczucia niezadowolenia ze swojej pracy. Mogą też wystąpić inne negatywne skutki innowacji, jak np. konflikty w zespołach, zmniejszenie się ich spójności, większy stres i ryzyko wystąpienia syndromu wypalenia, antycypacja ryzyka, porażki, brak jasności celu. Są to skutki o wymiarze zarówno indywidualnym, grupowym, jak też organizacyjnym. Identyfikacja ich charakteru jest niezbędna w celu neutralizowania negatywnych konsekwencji twórczej aktywności w miejscu pracy. Natomiast znajomość mechanizmów prowadzących do pozytywnych skutków innowacyjności może być przydatna w kreowaniu właściwych warunków organizacyjnych i podejmowaniu aktywnych działań ze strony kadry kierowniczej.

Konsekwencje wynikające z procesów innowacyjnych mogą być pozytywne, ale też może się zdarzyć, że zaistnieją skutki negatywne. Dla przedsiębiorstwa jako całości, głównymi korzyściami płynącymi z innowacyjności są korzyści ekonomiczne osiągnięte w wyniku zastosowania nowatorskich rozwiązań. Wymienić tu należy przede wszystkim korzyści finansowe, chociaż nie tylko te, bowiem istotne znaczenie dla firmy ma także prestiż, wizerunek firmy oraz utrzymywanie wysokiej pozycji na rynku. Natomiast po stronie kosztów są wysokie nakłady finansowe, ponoszone głównie na działania B+R, skutki podejmowanego ryzyka oraz konieczność rozwiązywania różnych, nieznanych problemów, które mogą zaistnieć w procesie innowacyjnym.

Reasumując należy stwierdzić, że efekty innowacyjności są wypadkową czynników podmiotowych i organizacyjnych. Zarówno indywidualne, jak też organizacyjne mechanizmy kreatywności prowadzą do najlepszych wyników w odniesieniu do poziomu innowacyjności.

Wyzwania dla przedsiębiorstw przyszłości

Przedsiębiorstwo współczesne funkcjonuje w otoczeniu permanentnie zmieniającym się, co jest równoznaczne z koniecznością wprowadzania coraz większej elastyczności w strukturach organizacyjnych i systemach zarządzania pozwalających w większym stopniu i w szybszym tempie reagować na sytuację zewnętrzną. Tego rodzaju rozwiązania prowadzą z kolei do radykalnej zmiany opinii dotyczącej źródeł rozwoju przedsiębiorstwa. W nowoczesnej gospodarce są dwa ważne czynniki produkcji, a mianowicie kapitał finansowy i kapitał ludzki. Przedsiębiorstwo, aby mogło obronić swoją pozycję na konkurencyjnym rynku dóbr i usług, zobligowane jest do generowania, zarządzania i wykorzystywania wiedzy. Analiza zmian zachodzących w sposobach funkcjonowania i gospodarowania przedsiębiorstw wykazuje, że coraz większą rolę odgrywa wartość wiedzy zatrudnionych pracowników. Przedsiębiorstwa będące liderami w swojej działalności charakteryzują się cechami organizacji uczącej się. Najbardziej wyrazistym przejawem tej koncepcji rozwoju jest silna presja wywierana w tych organizacjach na nieustanne doskonalenie umiejętności przez pracowników. Specjaliści prowadzący badania nad kapitałem intelektualnym w organizacji stwierdzają, że przedsiębiorstwu przyszłości nie wystarczą działania reaktywne, sprowadzające się do naśladownictwa konkurencji i reagowania na dynamicznie zmieniające

się otoczenie. Konieczne stają się działania aktywne, wyprzedzające współczesność i generujące nową wiedzę zawierającą innowacyjność. Przedsiębiorstwo przyszłości jest zobligowane do elastycznego, niekonwencjonalnego i innowacyjnego działania.

Można zauważyć, że tak jak w miejsce przedsiębiorstwa produkcyjnego w latach sześćdziesiątych XX wieku, pojawił się model organizacji zorientowanej rynkowo, tak obecnie kształtuje się przedsiębiorstwo wiedzy, którego głównym źródłem rozwoju staje się wiedza zatrudnionych pracowników. Szczególnymi atutami koncepcji tego typu organizacji stają się kwestie dostosowania jej strategii do możliwości kreowania i zastosowania wiedzy, oparcia się na utalentowanych pracownikach, jak też wypracowania zrównoważonej wewnętrznej struktury elastycznie dostosowującej się do zmian zachodzących w otoczeniu. Jest to zatem droga do osiągnięcia sukcesu nowoczesnego przedsiębiorstwa wiodąca przez rozeznanie i przydzielenie odpowiednich ról pracownikom wiedzy, gdyż właśnie kreatywność ludzka jest przyczyną sprawczą rozwoju ekonomii wiedzy. Zdaniem specjalistów, to właśnie inteligencja jest efektem łącznego oddziaływania: genotypu, otoczenia, uczenia się i całokształtu żywej aktywności¹³. Można zatem stwierdzić, że takie przedsiębiorstwo jest wyższą formą organizacji uczącej się, potrafiącym czerpać korzyści z przyrostu wiedzy i podnoszenia wartości kapitału intelektualnego. Jest to przykład przedsiębiorstwa inteligentnego potrafiącego przyciągać najzdolniejszych pracowników, w którym funkcjonuje system kreujący i wykorzystujący zbiorową inteligencję. Organizacja tego rodzaju charakteryzuje się funkcjonowaniem opartym na pewnych, wzajemnie przenikających się cyklach, a mianowicie: poznaniu, adaptacji, innowacyjności i realizacji¹⁴. Wszystkie te etapy są możliwe do zrealizowania tylko dzięki umiejętnościom człowieka, co jest równoznaczne ze stwierdzeniem, że przedsiębiorstwo można uznać za inteligentne jeżeli potrafi efektywnie korzystać z inteligencji swoich pracowników.

Przyjęcie koncepcji inteligentnej organizacji jest przyczyną nowego podejścia inwestorów do kwestii konkurencyjności przedsiębiorstwa, która przede wszystkim zależy od możliwości efektywnego wykorzystania posiadanego kapitału ludzkiego i wiedzy z tym związanej. W takim przedsiębiorstwie podstawowym atutem staje się przekształcanie wiedzy indywidualnej poszczególnych pracowników, w wiedzę organizacyjną. W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu pojedynczy pracownik dysponuje tylko pewną częścią wiedzy, dopiero odpowiednie skoordynowanie różnych zasobów wiedzy przez kierownictwo firmy, może skutkować pożądanymi rezultatami. Stopień wdrożenia nowoczesnych metod poznania, wykorzystania i kumulacji wiedzy decyduje o tym, czy dana jednostka organizacyjna może być uznawana za inteligentną. W procesie funkcjonowania takiej organizacji zaznaczają się cztery cykle:¹⁵

- cykl poznania,
- cykl innowacji,
- cykl realizacji,
- cykl adaptacji.

Działania podejmowane w ramach wymienionych, wzajemnie przenikających się cykli są podstawą do tworzenia organizacji inteligentnej, której celem nadrzędnym jest zwiększanie zasobu wiedzy kreowanej i wykorzystywanej w działalności przedsiębiorstwa.

Analiza zaprezentowanej problematyki prowadzi do wniosku, że nasilenie i dynamika zmian wpływających na działalność gospodarczą przedsiębiorstwa, niejako obliguje je do nieustannego poszukiwania nowych metod osiągania sukcesów. W dobie współczesnej niewątpliwie takim sposobem jest poszerzanie zakresu wykorzystania innowacji poprzez wprowadzanie systemu kształcenia permanentnego oraz zastosowania zarządzania wiedzą w sterowaniu działalnością przedsiębiorstwa. System kształcenia ustawicznego pracowników wzbogaca ich o nowe umiejętności i tym samym

¹³ J. Niemczyk, *Organizacja ucząca się*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody*, red. K. Perechuda, Placet, Warszawa 2000, s. 76.

¹⁴ W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Przedsiębiorstwo w perspektywie przemian*, [w:] *Menedżer u progu XXI wieku*, red. S. Borkowska, P. Bohdziewicz, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna, Łódź 1998, s. 35–36.

¹⁵ W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004, s. 143–149.

przyczynia się do rozwoju wiedzy danej jednostki gospodarczej. Należy stwierdzić, że proces planowania, organizowania i kierowania wiedzą, zarówno w ujęciu indywidualnym, jak i w odniesieniu do całokształtu jednostki organizacyjnej, prowadzi do zdynamizowania rozwoju w sposób odpowiadający szybkości zmian zaznaczających się w otoczeniu.

Zakończenie

Reasumując należy stwierdzić, że w aktualnych warunkach funkcjonowania przedsiębiorstw, zagadnieniem decydującym o szansach ich powodzenia są innowacje stanowiące główną zasadę działania organizacji inteligentnych. Podkreślić trzeba, że w tym procesie istotną rolę odgrywa czas, dlatego też zdolność szybkiego identyfikowania obszarów poddawanych modyfikacji oraz szybkiej implementacji nowych idei, stanowią obecnie kluczowe kwestie zarządzania. Szybkość z jaką przebiega proces implementacji nowości zależy od odwagi działania, otwartości umysłu i zdolności przezwycięzania trudności. Są to cechy utalentowanych pracowników i to właśnie oni coraz częściej mają wpływ na siłę przewagi rynkowej przedsiębiorstwa. Stąd też zadaniem rozwijającej się organizacji jest przyciąganie i umiejętne korzystanie z potencjału tkwiącego w talentach pracowników.

P. Drucker wymienia czynniki wewnętrzne i zewnętrzne będące źródłem innowacji¹⁶. Do czynników wewnętrznych zalicza:

- nieoczekiwane powodzenie lub niepowodzenie oraz zdarzenie zewnętrzne,
- niezgodność rzeczywistości z wyobrażeniem o niej,
- innowację wynikającą z potrzeb procesu,
- zaskakujące zmiany w strukturze rynku lub przemysłu.

Wśród czynników zewnętrznych wylicza:

- sytuację demograficzną,
- zmiany w postrzeganiu, wartościach i nastrojach,
- pojawienie się nowej wiedzy.

Wszystkie wymienione czynniki mają niewątpliwie wpływ na proces tworzenia innowacji, jednakże najistotniejsze znaczenie ma wiedza i umiejętność jej zastosowania przez ludzi. Dlatego też zasadnicze znaczenie odgrywa kwestia kreowania, konwersji i dyfuzji wiedzy. Wprowadzenie w przedsiębiorstwie nowych rozwiązań wymaga od pracowników kreatywności, wiedzy i szczególnych zdolności, które w połączeniu z przedsiębiorczością i umiejętnością przywódczą kadry zarządzającej, mogą skutecznie odpowiadać na wyzwania współczesności. Faktem jest, że proces innowacji jest ściśle związany zarówno z kapitałem ludzkim, jak i strukturalnym. Można więc zauważyć, że ludzie odgrywają główną rolę w tymże procesie, dzięki nim – inicjatorom, liderom nowych rozwiązań i kreatywnie myślącym pracownikom, możliwe jest pojawianie się nowości, a także ich implementacja do sfery praktycznej.

Warto zauważyć, że system, aby był rzeczywiście efektywny, powinien być oparty na dwu zasadniczych kwestiach, z jednej bowiem strony istotną rolę odgrywa zarządzanie talentami, a z drugiej podnoszenie poziomu akceptowalności innowacji przez osoby zatrudnione w przedsiębiorstwie.

Bibliografia

1. Baron A., Armstrong M., *Zarządzanie kapitałem ludzkim. Uzyskiwanie wartości dodanej dzięki ludziom*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2008.
2. Dorenbosch L., van Engen M. L., Verhagen M., *On-the-job Innovation: The Impact of Job Design and Human Resource Management through Production Ownership*, „Creativity and Innovation Management” 2005, Vol. 14, No. 2.

¹⁶ P. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 39.

3. Drucker P., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
4. Florida R., *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.
5. Grudzewski W.M., Hejduk I.K., *Przedsiębiorstwo w perspektywie przemian*, [w:] *Menedżer u progu XXI wieku*, red. S. Borkowska, P. Bohdziewicz, Wyższa Szkoła Humanistyczno–Ekonomiczna, Łódź 1998.
6. Grudzewski W.M., Hejduk I.K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004.
7. Juchnowicz M., *Kapitał ludzki w organizacji wiedzy*, [w:] *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji wiedzy*, red. M. Juchnowicz, Difin, Warszawa 2007.
8. Kleysen R.F., Street Ch.T., *Toward a Multi-dimensional Measure of Individual Innovative Behavior*, „Journal of Intellectual Capital” 2001, Vol.2, No.3.
9. Król H., *Kapitał ludzki w organizacji*, [w:] *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, red. H. Król, A. Ludwiczynski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
10. Malicka E., *Kompetencje menedżerów w kontekście przedsięwzięć innowacyjnych*, [w:] *Zarządzanie kompetencjami w organizacji*, red. E. Masłyk–Musiał, Oficyna Wydawnicza WSM, Warszawa 2005.
11. Moultrie J., Young A., *Exploratory Study of Organizational Creativity in Creative Organizations*, „Creativity and Innovation Management” 2009, Vol.18, No.4.
12. Niemczyk J., *Organizacja ucząca się*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody*, red. K. Perechuda, Placet, Warszawa 2000.
13. Santos–Rodrigues H., Dorrego P.F., Jardon C.F., *The influence of Human Capital on the Innovativeness of Firm*, „International Business & Economics Research Journal” 2010, Vol. 9.
14. Strelau J., *Temperament i inteligencja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
15. West M., *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
16. Wojtczuk–Turek A., *Zachowania innowacyjne w prac*, Difin, Warszawa 2012.

Summary

INFLUENCE OF QUALITY OF INTELLECTUAL CAPITAL ON COMPANY'S INNOVATIVENESS

The process of company's innovation is closely related to the quality of human capital, i.e. its capabilities, qualification, and first of all competence potential. Nowadays, it is assumed that the quality of intellectual capital is important determinant of creating innovation and also of effective implementation into practice. Both, the quality of intellectual capital and company's innovativeness are very important, mutually dependent processes. In modern, so-called smart cities, the crucial role plays innovation which is the basis of activities of intelligent organizations attracting and expertly using the potential of employees.

Innovation, very often is associated with technological process, in contrast to the role of human who is unappreciated although he provides intellectual capital and holds important position in modern businesses. Research indicates, that progress and innovation are determined only in some way by technical side, while the sources of most are: experience, knowledge and the level of employees' education. There is, in fact, a tight connection between innovation and employees' creativity. The human capital is a component of intellectual capital and it is a crucial factor of immaterial assets of a company.

Mateusz Janas

n/a

KONKURENCYJNOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MŚP W POLSCE – ZARYS PROBLEMU

Streszczenie

W dobie gospodarki XXI wieku, określanej mianem gospodarki opartej na wiedzy (GOW), konkurencyjność przedsiębiorstwa i jego pozycja zależy w dużej mierze od wprowadzonych innowacji w oferowanych produktach i usługach. W gospodarce krajów Unii Europejskiej podmiotami, które określa się jako jej „siłę napędową”, są przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MŚP (mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa). Z tego też względu w niniejszym opracowaniu uwaga została skupiona na tematyce konkurencyjności i innowacyjności tych przedsiębiorstw w Polsce.

W rozdziale podjęto rozważania na temat istoty konkurencyjności oraz innowacyjności przedsiębiorstwa, ze wskazaniem na czynniki kształtujące wpływ innowacyjności na pozycję konkurencyjną. Realizacja zmian, jakie łączą się z działalnością innowacyjną przedsiębiorstw, rozumiana jest jako zdolność do wdrożenia ulepszeń produktowych, procesowych, organizacyjnych oraz marketingowych. Przedstawiono też rodzaje innowacji oraz ich możliwe efekty, które oddziałują na pozycję przedsiębiorstwa na konkurencyjnym i dynamicznie zmieniającym się rynku gospodarczym.

Wprowadzenie

Współcześnie problematyka konkurencyjności przedsiębiorstw jest bardzo ważnym i jednym z zasadniczych aspektów badań w dziedzinie zarządzania¹. Ekspansywne zmiany zachodzące w gospodarce światowej są powodem zmieniających się oczekiwań klientów, szybszego postępu technicznego i technologicznego w gospodarce, w tym w szeroko rozumianym świecie biznesu. Determinanty te stają się wyznacznikiem funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku.

Dostosowanie procesów przedsiębiorstwa do wymagań rynku, może stać się efektywną strategią jego rozwoju, a także szansą przetrwania w okresie kryzysowym. Ciągła praca oraz budowanie długofalowej

¹ M. Kłak, *Zarządzanie widzą we współczesnym przedsiębiorstwie*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Prawa w Kielcach, Kielce 2010, s. 14.

strategii rozwoju przedsiębiorstwa opartego na wdrażaniu i opracowywaniu nowoczesnych rozwiązań w zakresie produktów i usług, a także procesów, może być bodźcem, który wspiera maksymalizację wartości przedsiębiorstwa.

Wieloaspektowo rozumiana konkurencyjność pomiędzy podmiotami gospodarczymi uważana jest za czynnik pobudzający innowacyjność, co również przekłada się na wartość organizacji.

Celem niniejszego opracowania jest analiza zależności pomiędzy budową konkurencyjności, zagospodarowaniem potencjału zasobów przedsiębiorstwa, a działaniami innowacyjnymi podejmowanymi przez przedsiębiorstwa sektora MŚP w Polsce. W tym też zakresie należy podkreślić, iż osiągnięcie dobrej pozycji na rynku związane jest z utrzymaniem wysokiego poziomu innowacyjności, a strategia rozwoju przedsiębiorstwa oparta na innowacyjności jest procesem długofalowym oraz kosztownym, co ma bezpośredni wpływ zarówno na poziom konkurencyjności, jak i innowacyjności krajowych MŚP.

Istota konkurencyjności przedsiębiorstwa

Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem stawia przed właścicielami oraz menadżerami wiele wyzwań. Wyzwania dotyczą funkcjonowania bieżącego firmy, jak i podejmowanych w nich działań rozwojowych. Ciągła walka przedsiębiorstw na rynku powoduje, że konkurencyjność staje się wyznacznikiem ich funkcjonowania². Konkurencyjność jest główną cechą gospodarki rynkowej, a zatem, aby podmiot mógł utrzymać się na rynku, powinien umiejętnie wykorzystywać posiadane zasoby oraz potencjał wewnętrzny³. Przejawia się to w odniesieniu do wielu sektorów gospodarki, w tym tzw. branż działalności, dotyczy wielu płaszczyzn o różnych metodach, formach i sposobach działaniach przedsiębiorstw.

Wpływ na charakter konkurencyjności mają ciągle zmieniające się realia rynkowe oraz specyfika prowadzonej działalności, zaś sama konkurencyjność jest określana jako zdolność do osiągnięcia sukcesu przedsiębiorstwa w gospodarczej rywalizacji⁴. Konkurencyjna walka odbywa się za pomocą takich czynników, jak⁵:

- aspekt jakości i ceny oferowanych produktów/usług,
- wdrożenie oraz odmiennosc produktu/usługi w porównaniu oferowanych dóbr konkurencyjnych,
- spełnienie oczekiwań klientów nowej generacji,
- zwiększony wachlarz asortymentowy,
- gwarancja dostępności,
- marketing oraz kształtowanie marki.

Można wskazać, że potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa jest wyrażony przez *know-how*, zasoby materialne i niematerialne, kapitał ludzki, w tym umiejętności oraz zdolności kadry zarządzającej, które mogą przyczynić się do budowy przewagi na innymi podmiotami.

Konkurencyjność jest determinowana czynnikami nie tylko wewnętrznymi, jak wyżej wymienione zasoby i potencjał, ale także zewnętrznymi, na które często zarządzający nie mają wpływu, jak np. zła

² H.G. Adamkiewicz–Drwiłło, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2010, s. 19–20.

³ M. Grzybek, *Koncepcja klastra a współdziałanie i konkurowanie przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo i region*, Zeszyt Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego: Konkurencyjność a innowacyjność, nr 1, Rzeszów 2009, s. 18–20.

⁴ M. Wojdyła–Bednarczyk, *Konkurencyjność i innowacyjność jako wyzwania dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Przegląd Naukowo–Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa, nr 1, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa w Poznaniu, Poznań 2014, s. 164.

⁵ R. Tylzanowski, *Wpływ innowacji na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 25, Szczecin 2012, s. 397.

polityka państwa, czy stan infrastruktury⁶. Zatem konkurencyjność to nie tylko umiejętność wykorzystania posiadanego potencjału wewnątrz przedsiębiorstwa, lecz również radzenie sobie z wpływem czynników zewnętrznych. Konkurencyjność ma względny charakter dla każdej branży, a czynniki determinujące ją mogą być zróżnicowane. Dlatego należy rozpatrywać ją w czterech aspektach:⁷

- potencjału konkurencyjnego, rozumianego jako kluczowe zdolności, warsztat kompetencji, całokształt posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych, które przyczyniają się do uzyskania mocnej przewagi nad konkurentami,
- instrumentów konkurowania, wyrażających się świadomym i planowanym użytkowaniem narzędzi taktyk, budowania wartości firmy oraz kapitału klientów,
- przewagi konkurencyjnej, oznaczającej efektywne wykorzystanie dostępnych potencjałów konkurencyjnych, które ułatwiają przedsiębiorstwu kreowanie atrakcyjnej oferty na rynku oraz skuteczny mechanizm, zapewniający utrzymanie jej konkurencyjności,
- pozycji konkurencyjnej, jako ugruntowanej pozycji przedsiębiorstwa na skali korzyści ekonomicznej i pozaekonomicznej, jakie przedsiębiorstwo dostarcza swoim interesariuszom na tle przedsiębiorstw konkurencyjnych.

Składniki budujące konkurencyjność przedsiębiorstwa mają charakter jakościowy i ilościowy⁸. Wyznaczają one obszary i kierunki działań w realnych warunkach otoczenia, często wymagają odpowiedniego czasu, aby przynieść oczekiwane wyniki. Od tego, jak zostaną wykorzystane czynniki konkurencyjne zależy sformułowanie celów w strategii, jej sposobie działania, jak również sprawność realizacji tej strategii⁹.

Rozwój technologii, wzrost otwartości gospodarek wielu krajów, rosnąca atrakcyjność inwestycyjna na obszarze Unii Europejskiej rodzi tendencje konkurencyjne, które można wskazać, iż charakteryzują się wręcz permanentnością. Determinanty te przyczyniają się do zaostrzenia warunków funkcjonowania na rynku, ale także kreują coraz większe wyzwania przed jakimi stają przedsiębiorcy¹⁰.

Wśród badaczy problematyki konkurencyjności występuje zgodność, że dotyczy ona „umiejętności konkurowania”. Ta cecha może zostać oceniona przez szereg porównań z innymi podmiotami gospodarczymi, funkcjonującymi w podobnych uwarunkowaniach¹¹. Konkurowanie można zatem rozumieć jako zdolność do:¹²

- zrównoważonego rozwoju w długim okresie,
- podnoszenia efektywności wewnętrznego funkcjonowania jednostki,
- osiągnięcia zysków,
- osiągnięcia sukcesu w rywalizacji gospodarczej,
- osiągnięcia i utrzymywania przewagi konkurencyjnej na rynku.

W dobie procesów globalizacji konkurencyjność przedsiębiorstwa jest niejako wyznacznikiem jego istnienia na rynku. Ważnym aspektem budującym konkurencyjność jest przyjęcie odpowiedniej strategii rozwoju, opartej w szczególności na nowoczesnych rozwiązaniach. To właśnie konkurencyjność

⁶ M. Matejun, *Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań w mikroregionie łódzkim*, [w:] *Teoria i praktyka zarządzania rozwojem organizacji*, red. S. Lachiewicz, A. Zakrzewska-Bielawska, Politechnika Łódzka, Łódź 2008, s. 151–153.

⁷ M. Gorynia, E. Łąźniewska, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 17–20.

⁸ Z. Pierścioneł, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 184–185.

⁹ W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2005, s. 174.

¹⁰ Ibidem, s. 164

¹¹ I. Gorzeń-Mitka, *Bariery prowadzenia działalności gospodarczej a konkurencyjność przedsiębiorstw w obszarze Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] *Przedsiębiorstwo i państwo – wybrane problemy konkurencyjności*, red. T. Bernat, Wydawnictwo Print Group, Szczecin 2007, s. 8.

¹² R. Tyłzanowski, *Wpływ innowacji ...*, op. cit., s. 394.

budowana na bazie innowacyjnych rozwiązań może być szansą na uzyskanie długotrwałej przewagi rynkowej przedsiębiorstwa¹³. Warto wspomnieć, że współczesne podejście do innowacji i wykorzystanie jej jako potencjału konkurencyjnego jest zupełnie inne, aniżeli ujęcie tradycyjne. W koncepcjach tradycyjnych koncentrowano bowiem uwagę na czynnikach takich, jak: marketing, jakość, koszty, pozycja na rynku. Jednakże obecnie do kluczowych, klasycznych czynników dołączyły inne, m.in.: postęp technologiczny, innowacyjność, systemy zdobywania wiedzy, czy umiejętności inwestowania¹⁴.

Współcześnie innowacje stanowią element gry rynkowej, który zapewnia przewagę konkurencyjną. Europejskie przedsiębiorstwa decydujące się na uczestnictwo w tej grze, muszą wprowadzać szeroko pojęte zmiany, przełomowe rozwiązania, ukierunkowane na rozwój¹⁵. Dlatego zarządzający są zobowiązani tworzyć środowisko, które zapewnia warunki rozwojowe, stymuluje innowacyjność, co w efekcie prowadzi do uzyskania lepszej pozycji konkurencyjnej.

Zmiany w procesach produkcji lub samych produktach, powinny prowadzić do poprawy jakości, bądź obniżenia kosztów produkcji, zaś przedsiębiorstwa decydujące się na tego typu strategię mają większe szanse uzyskania powodzenia na rynku. Pozycja konkurencyjna uzyskana przez firmy może być okupiona wyższą jakością proponowanych produktów, ale zarazem wyższymi kosztami wytworzenia. Jeśli podczas procesu produkcji zostanie uzyskany przyrost jakości w relacji do przyrostu kosztu, to produkt ma szansę „odniesienia powodzenia” na rynku. Dzieje się tak, ponieważ nabywca uzyskuje lepszą jakość w płaconej cenie, niżeli w przypadku produktu, który nie zawiera nowoczesnego rozwiązania.

Tego typu działanie przez poprawę jakości produktu, ale również poprawą żywotności produktu, wyższych parametrów produktowych, niższych kosztów eksploatacyjnych staje się źródłem dodatkowej satysfakcji użytkownika oraz nośnikiem podwyższonej konkurencyjności w stosunku do innych podmiotów proponujących podobną gamę produktową¹⁶. Ciągłe dążenie przedsiębiorstwa do uzyskania przewagi nad rywalami, powinno powodować rozwój, ale przede wszystkim pobudzać motywację przedsiębiorstwa do jeszcze bardziej intensywnych działań innowacyjnych, które poprawią pozycję konkurencyjną.

Przedsiębiorstwa funkcjonujące na niezwykle konkurencyjnym rynku europejskim, pragnące utrzymać pozycję na rynku, powinny dostarczać klientom dobra i usługi, zgodne z zapotrzebowaniem rynkowym. Wymagania klientów, przy uwzględnieniu oczekiwanej jakości, powinny być spełnione:

- przy odpowiedniej cenie,
- w określonym czasie i miejscu,
- oraz przy wskazanej ich ilości.

Dlatego jednym z głównych czynników pobudzających konkurencyjność jest innowacyjność. Prowadzi ona do zmian procesowych, korzystniejszego wytwarzania zasobów, jak i konstruowania atrakcyjniejszej gamy produktów. Pośród innych determinant, to właśnie innowacyjność jest głównym orężem budowy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, a dodatkowo kształtuje ona zachowania na rynku i wywiera wpływ na inne podmioty gospodarcze¹⁷.

¹³ M. Żelichowska, *Innowacyjność jako determinanta konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Seria: Zarządzanie, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec 2009, s. 48–49.

¹⁴ T. Kraśnicka, G. Głód, *Innowacje a konkurencyjność przedsiębiorstwa województwa śląskiego*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 187, s. 208.

¹⁵ K. Firlej, A. Makarska, *Działania innowacyjne firm przemysłu spożywczego jako element ich strategii*, Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis, Series: Oeconomica nr 68/2012, s. 38–45.

¹⁶ A. Czarnota, *Wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej, nr 13, Koszalin 2009, s. 88.

¹⁷ P. Urbanek, E. Walińska, *Ekonomia i nauki o zarządzaniu w warunkach integracji gospodarczej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2016, s. 154–155.

Innowacje jako znamieny czynnik konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw

Współczesny rynek europejski cechuje się wysoką konkurencyjnością, z którą wiąże się potrzeba wysokiej operatywności, efektywności, sprawności oraz innowacyjności¹⁸. Działania innowacyjne są następstwem podjętych prac badawczo-rozwojowych, często naukowo-technicznych, jednakże innowacje wdrażane do biznesu produktowe i/lub procesowe, są obciążone wysokim ryzykiem¹⁹.

W literaturze przedmiotu „innowacja” odnosi się do nowoczesnych i innych niż dotychczasowe rozwiązania. Przedsiębiorstwa, które zdecydują się na kreowanie środowisk innowacyjnych muszą być również zdolne do komercjalizacji nowości, czyli do szybkiego ich wdrożenia²⁰.

Wzrost wymagań klientów, coraz większa konkurencja produkcyjna powodują, że przedsiębiorstwa w innowacji poszukują szans na zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Powoduje to rozwój dotychczasowych procesów, ale również daje większe perspektywy rozwoju potencjału. Można przyjąć, że innowacje dla europejskich przedsiębiorstw są bardzo istotne. Innowacyjność jest efektem intensywnego rozwoju firmy i szybkich zmian za nią idących, a zmieniające się uwarunkowania rynkowe potwierdzają, że między przełomowymi odkryciami mija coraz mniej czasu. Czas wdrożenia innowacji uległ wyraźnej redukcji, co wynika m.in. ze skróconego cyklu życia produktów²¹. Szczególnie dotyczy to branż, opierających swą działalność i funkcjonujących w obszarze wysokich technologii, w których innowacyjność jest podstawowym czynnikiem wzrostu²². Już w pierwszej dekadzie XX wieku J. Schumpeter uznał innowacyjne działania za egzogenny czynnik wzrostu gospodarczego i dostrzegł w innowacjach unikalny charakter, znaczący więcej niżeli sam kapitał. Uważał bowiem, że dzięki innowacji zasoby mają nowe możliwości tworzenia wartości dodanej dla firmy. Według J. Schumpetera działania innowacyjne odnoszą się do²³:

- „wprowadzenia na rynek nowego produktu lub produktów o nowych właściwościach,
- wprowadzenia nowej metody produkcji i nowego procesu technologicznego,
- otwarcia nowego rynku zbytu,
- zdobycia nowych źródeł organizacji jakiegoś przemysłu,
- wprowadzenia nowej organizacji jakiegoś przemysłu”.

W tym też aspekcie można wskazać za P. Druckerem, iż „... innowacja jest szczególnym narzędziem przedsiębiorców, za pomocą którego zmiany prowadzą do podjęcia nowej działalności gospodarczej lub świadczenia nowych usług. Jest specyficznym narzędziem przedsiębiorczości, działaniem, które nadaje zasobom nowe możliwości i tworzenie bogactwa”²⁴.

Samo pojęcie innowacji może być rozumiane w wąskim, jak i w szerokim znaczeniu. Warto zwrócić uwagę na szerszy aspekt tego pojęcia²⁵. We współczesnym rozumieniu (jak wskazano w Podręczniku Oslo Manual, stanowiącym niejako „wykładnię” dla urzędów statystycznych) innowacja jest pojmowana

¹⁸ J. Bossak, *Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy*, [w:] *Polska – Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, red. M. A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej – Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2006, s. 249.

¹⁹ E. Stawiarska, *Innowacje organizacyjne, techniczne, procesowe, marketingowe i finansowe, powstałe w klastrach sektora TSL*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie, nr 76, Katowice 2014, s. 64–65.

²⁰ R. Tylżanowski, *Wpływ innowacji ...*, op. cit., s. 399.

²¹ A.I. Szymańska, *Innowacyjność produktowa przedsiębiorstw produkcyjnych a preferencje konsumentów*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, nr 20/2012, s. 148–150.

²² M. Jurczyk-Bunkowska, *Metoda planowania procesu innowacji dla małych przedsiębiorstw*, „Zarządzanie Przedsiębiorstwem” 2010, nr 1, s. 14.

²³ J. Schumpeter, *Teoria wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 64.

²⁴ P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 29.

²⁵ Definicje innowacji (w okresie po II wojnie światowej) były przedstawiane zarówno w szerokim, jak i wąskim znaczeniu, od początkowego podkreślania ich aspektów technologicznych, po bardzo szerokie kategorie obejmujące takie dziedziny,

jako „wdrożenie nowego lub ulepszanego produktu lub procesu, nowej metody marketingu lub nowej metody organizacji w praktyce biznesowej, w miejscu pracy”²⁶. Zgodnie z tą definicją przedsiębiorstwo, które wprowadziło w okresie trzech lat przynajmniej jedną innowację, nowoczesne bądź ulepszone rozwiązania w odniesieniu do produktu, marketingu, procesu, można uznać za innowacyjne.

Innowacja związana jest ze zmianą, lecz – co należy podkreślić – nie każda zmiana jest innowacją. Jak zauważa W. Świtalski zmiany potraktowane jako innowacje powinny posiadać następujące cechy:²⁷

- skonkretyzowany efekt prac nad modyfikacją lub wprowadzeniem nowych sposobów funkcjonowania określonego podmiotu,
- zmiany powinny być przeprowadzone świadomie, celowo, na długi okres,
- innowacje powinny prowadzić do:
 - efektywniejszego funkcjonowania przedsiębiorstwa,
 - podwyższenia wydajności podmiotu gospodarczego,
- powinny przyczyniać się do zwiększenia wydajności przez niższe koszty okresowe, jednostkowe, a także skrócenie czasu realizacji,
- powinny zwiększać poziom użyteczności funkcjonowania poprzez wyższą użyteczność techniczną, obniżenie kosztów; przy równie atrakcyjnej jakości oferty, poprawiać relacje: jakość – koszty,
- zmiany powinny być możliwe do upowszechniania przez inne podobne podmioty, które też wprowadzają zmiany o podobnej charakterystyce.

Każda zmiana mająca miano innowacji musi prowadzić do korzyści ekonomicznych. Często zmiany o charakterze innowacyjnym cechują się dużą różnorodnością, a ich motywem głównym jest osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwo musi tworzyć i wprowadzać innowacje, jednak powinno znaleźć źródła popytowe i podaży, tj. te, które znajdują się w jego wnętrzu oraz te, które wynikają z otoczenia.

Potencjał wewnętrzny przedsiębiorstwa innowacyjnego to między innymi kreatywna kadra pracowników, którzy dostarczają pomysłów, działania marketingowe prowadzone na rodzimym rynku, ale również za granicą. Do wewnętrznych determinant innowacji zalicza się odpowiednie komórki organizacyjne odpowiedzialne za konstrukcje produktów/procesów lub badania rozwojowe²⁸. Oprócz ekonomicznych wartości innowacja przyczynia się również do podwyższenia poziomu wiedzy w organizacji. Natomiast do zewnętrznych determinant można zaliczyć, np.: klientów, kontrahentów, wyniki badań naukowych, firmy konsultingowe czy publikacje naukowo-badawcze²⁹. Sukces powodzenia innowacyjnej organizacji jest zależny także od innych czynników, jak np. kultura organizacyjna, w tym: wartości, normy, sposób myślenia, czy zachowania uczestników przedsiębiorstwa. Dlatego podstawową proinnowacyjną rolę odgrywają ludzie, przyczyniając się jednocześnie do rozwoju oraz wyzwolenia kreatywności i otwartości na zmiany, które mogą przybliżyć do najlepszych rozwiązań³⁰. Innowacja bowiem to działania twórcze i procesowe. Tworzenie wartości dla klienta to przemyślane działanie, wiążące innowacyjność z konkurencyjnością przedsiębiorstwa.

jak: życie społeczne i gospodarcze, technika, czy przyroda [w:] M. Zastempowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, UMK, Toruń 2010, s. 57–60.

²⁶ *The measurement of scientific and technological activities. Proposal guidelines for collecting and interpreting innovation data*, Third Edition, Oslo Manual, OECD 2006, s. 31.

²⁷ W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność ...*, op. cit., s. 68–69.

²⁸ A. Wziątek–Kubiak, E. Balcerowicz, *Determinanty rozwoju innowacyjności firmy w kontekście poziomu wykształcenia pracowników*, PARP, Warszawa 2009, s. 24–28.

²⁹ E. Więcek–Janka, *Czynniki determinujące obsługę klienta w przedsiębiorstwach rodzinnych. Wyniki badań*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego: Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu, t. 1, nr 41/875, Szczecin 2015, s. 403.

³⁰ B. Kokot, *Innowacyjność i jej znaczenie dla przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, nr 39, Kraków 2016, s. 40.

Przedstawienie typologii innowacyjności jest uzależnione od przyjętych kryteriów, zaś ich dobór jest zależny od specyfikacji celu. Przedstawione rodzaje innowacji w tabeli 1 tworzą zestaw uwarunkowań działań innowacyjnych, które określają siłę, kierunek oraz skuteczność podjętych działań. Procesy zmian są uwarunkowane wieloma czynnikami, mającymi charakter: psychologiczny, ekonomiczny, historyczny, filozoficzny, socjologiczny czy organizacyjny. Determinanty oraz rodzaj podjętych działań mogą być współzależne oraz łączone w różny sposób³¹ (tabela 1).

Tabela 1. Rodzaje innowacji w przedsiębiorstwie

Lp.	Rodzaj innowacji	Efekt wdrożenia
1.	Innowacja produktowa	Wprowadzenie na rynek produktu materialnego lub niematerialnego, ulepszonych w relacji do dotychczas oferowanego pod względem jego przeznaczenia: <ul style="list-style-type: none"> • lepszych parametrów technicznych, które poprawią jakość oraz trwałość produktu, • lepszych substytutów, komponentów, materiałów użytych przy produkcji, • zastosowanie bardziej efektywnego oprogramowania, łatwiejszej obsługi, co prowadzić może do lepszych wyników procesowych.
2.	Innowacja procesowa	Wdrożenie do podstawowych procesów nowych lub ulepszonych metod produkcji, dostaw, czy opieki posprzedażowej.
3.	Innowacja organizacyjna	Zastosowanie nowych koncepcji biznesowej lub organizacyjnej w miejscu pracy lub z relacjami z kontrahentami.
4.	Innowacja marketingowa	Preorientacja w sferze działalności marketingowej, nowe i ulepszone rozwiązania produktowe, pozycjonowanie, polityka cenowa, wyposażenie, szeroko pojmowana działalność promocyjna, zastosowanie modeli biznesowych wynikającej z nowo przyjętej strategii marketingowej. Kształtowanie kanałów dystrybucji i relacji z klientami, komercjalizacja nowych produktów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Niedzielski, J. Markiewicz, K. Rychlik, T. Rzewuski, *Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw. Kompendium wiedzy*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007, s. 11.

Na arenie rynku europejskiego przedsiębiorstwa sektora MŚP nie należą do tej grupy przedsiębiorstw, które można określić, jako wysoce innowacyjne. Względnie niski udział innowacyjnych przedsiębiorstw wśród ogółu MŚP wynika m.in. z faktu, że przedsiębiorstwa te napotykają liczne bariery i utrudnienia, blokujące lub całkowicie uniemożliwiające podjęcie przedsięwzięć innowacyjnych. Utrudnienia pochodzą nie tylko z otoczenia, ale również z wnętrza przedsiębiorstw. Dużą blokadą jest brak środków finansowych, które firmy mogą przeznaczyć na działania innowacyjne. Wysokie koszty kredytów powodują, że przedsiębiorstwa nie podejmują działalności innowacyjnej. Problem z brakiem wykwalifikowanej kadry również jest powodem zaniechania tego typu działań. Dlatego też należy zaznaczyć, iż działania

³¹ A. Moczala, *Zarządzanie innowacjami*, ATH w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała 2005, s. 27.

innowacyjne powinny zmierzać do utrzymywania stałej przewagi konkurencyjnej oraz ciągłego doskonalenia w organizacji. Innowacja bowiem – mając szeroki zakres – może przyczynić się do powstania zupełnie nowych rozwiązań rynkowych, które w efekcie będą prowadziły do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa i powodzenia w zakresie podjętego przedsięwzięcia³².

Innowacyjność jako podstawowy element budowy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw sektora MŚP

Przedsiębiorstwa sektora MŚP w Polsce stanowią trzon gospodarki narodowej. Wiąże się to m.in. z ich udziałem w tworzeniu Produktu Krajowego Brutto (wartość dodana brutto wytworzona przez sektor przedsiębiorstw według danych PARP w 2016 roku stanowiła 73,5%, w tym sektora MŚP – 50,1%³³), udziałem w zatrudnieniu (w 2015 roku liczba pracujących w przedsiębiorstwach sektora MŚP wyniosła 6,4 mln osób, co stanowiło 67,8% ogółu pracujących w sektorze przedsiębiorstw³⁴) oraz ich liczebnością wśród przedsiębiorstw ogółem (1,9 mln podmiotów, tj. 99,8% w sektorze przedsiębiorstw³⁵).

Zagadnienie rozwoju sektora MŚP jest podejmowane w praktyce gospodarczej, ale również w badaniach teoretycznych z zakresu tej problematyki, stąd wiele kwestii dotyczących innowacyjności MŚP wpisuje się w literaturę tego przedmiotu. Postępujące procesy globalizacyjne wpływają na charakter zmian, które zachodzą na rynku oddziałując na poziom konkurencyjności gospodarki i funkcjonujących w niej podmiotów gospodarczych, w tym MŚP.

Wzmacnianie przewagi konkurencyjnej opierającej się na działaniach innowacyjnych znajduje odzwierciedlenie w przyjętych strategiach Unii Europejskiej. W Strategii Lizbońskiej (marzec 2000 roku) na lata 2000–2010, której kontynuacją jest Strategia Europa 2020 – w założeniach bazowych przyjęto uczynienie gospodarki Unii Europejskiej dynamiczną i konkurencyjną, opartą na wiedzy, innowacyjności oraz działaniach badawczo-rozwojowych³⁶. Ma to bezpośrednie odzwierciedlenie na funkcjonowanie rynku, a także na podmioty zaliczane do sektora MŚP. Aktywność wskazana w strategiach Unii Europejskiej wśród MŚP nie opiera się bezpośrednio na wytwarzaniu nowoczesnych produktów i technologii, tak jak to ma miejsce wśród wielu dużych przedsiębiorstw (udział innowacyjnych MŚP wprowadzających innowacje produktowe lub procesowe w ogólnej ich liczbie w Polsce stanowił 13,3% (średnia w UE – 30,9%), zaś udział MŚP wprowadzających innowacje marketingowe lub procesowe wyniósł 11,4% (średnia w UE – 34,9%)³⁷).

Występujące ograniczenia finansowe dotyczące małych i średnich przedsiębiorców, hamują realizację badań rozwojowych, ale i podjęcie samej inicjatywy ich realizacji. Głównym motywem podejmowania działania innowacyjnego jest rynek, na którym są realizowane i równocześnie są generowane potrzeby klientów. Bez wątplenia wprowadzane innowacje w przedsiębiorstwach sektora MŚP pozwalają im uzyskać bardziej korzystną pozycję na rynku w porównaniu do przedsiębiorstw, które takich działań nie podejmują. Jednakże europejskie MŚP, w tym polskie, napotykać na coraz to nowe wyzwania

³² A. Pomykański, *Innowacyjność w rozwoju organizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie, nr 53, Łódź 2013, s. 141.

³³ *Raport o stanie sektora MŚP w Polsce*, PARP, Warszawa 2016, s. 9.

³⁴ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 r.*, GUS, Warszawa 2016, s. 48.

³⁵ *Ibidem*, s. 48.

³⁶ A. Limański, *Rola innowacyjności w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego: Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 23, Rzeszów 2011, s. 140.

³⁷ Dane statystyczne odnoszą się do 2014 roku – por.: *European Innovation Scoreboard 2017*, European Commission, European Union 2017, s. 82; B. Siuta-Tokarska, *Podobieństwa i różnice w rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP z kapitałem krajowym i z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Analiza i ocena wyników badań*, Difin, Warszawa 2015, s. 213–219.

związane z konkurencją, pojawianiem się nowych technologii, które dyskwalifikują tradycyjne metody zarządzania i organizowania przedsiębiorstwa³⁸.

Sektor MŚP – jak wskazano wcześniej – uważany jest za stymulator rozwoju gospodarczego i stanowi przejaw zdrowej konkurencji, ale również odzwierciedla społeczny potencjał przedsiębiorczy³⁹. Odgrywa on ważną rolę społeczną i gospodarczą, bowiem przyczynia się do ograniczenia bezrobocia (tworząc nowe miejsca pracy), aktywnego przeprowadzania zmiany struktur przemysłowych w krajach europejskich (demonopolizacja), a także poprawy w zakresie oferowanych produktów/usług⁴⁰.

Podczas wdrażania innowacji podmioty z sektora MŚP mogą napotykać na wiele barier, przy czym część z nich wynika ze złej polityki państwa⁴¹. Innowacyjność przedsiębiorstw jest uzależniona również od zasobów, jakie posiada przedsiębiorstwo. Zasoby finansowe warunkują zarówno wykorzystanie własnych pomysłów, ale też umożliwiają zakup licencji, czy zatrudnienie pracowników o wysokich kwalifikacjach. Polepszenie pozycji konkurencyjnej poprzez innowacje stanowi zatem wynik zaplanowanych działań i efekt podjęcia strategii rozwoju.

Zadaniem innowacji jest także wyróżnienie proponowanych przez przedsiębiorstwo produktów i umiejętność adaptacji – poprzez innowacje – do zmian zachodzących na rynku. Zdolność wprowadzenia zmian dowodzi, że organizacja dysponuje odpowiednimi zasobami i jest gotowa na wdrażanie innowacji. Aby mogły być podjęte działania innowacyjne w przedsiębiorstwie, zarządzający powinni dysponować określonymi możliwościami i pozbyć się ograniczeń/barier o charakterze wewnętrznym. Sami potencjalni odbiorcy, nie są zainteresowani działaniami podjętymi przed firmę lecz efektem; konkretnymi korzyściami, jakie płyną z użytkowania danego produktu oraz z faktu, czy produkt poddany innowacji przewyższa dotychczasowe rozwiązania. Niejednokrotnie zdarza się, iż przedsiębiorcy mają bierny stosunek do tworzenia środowisk innowacyjnych. Działania rozwojowe są często imitacyjne, zoptymalizowane do punktu widzenia władz przedsiębiorstwa⁴².

Każde podjęcie innowacji jest bezpośrednio związane z działaniami wprowadzającymi nowoczesność i rzutują na konkurencyjność, a w efekcie przyczyniają się do podniesienia wartości przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo jest gotowe, aby wdrażać innowacje, jeśli dysponuje odpowiednimi zasobami. W oparciu o dostępne zasoby budowane są strategie rozwoju, a wszystkie elementy organizacji powinny być ukierunkowane na wspieranie innowacji (rysunek 1).

³⁸ K. Szopik–Dępczyńska, *Aktywność innowacyjna sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w aspekcie konkurencyjności przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 25, Szczecin 2012, s. 378–380.

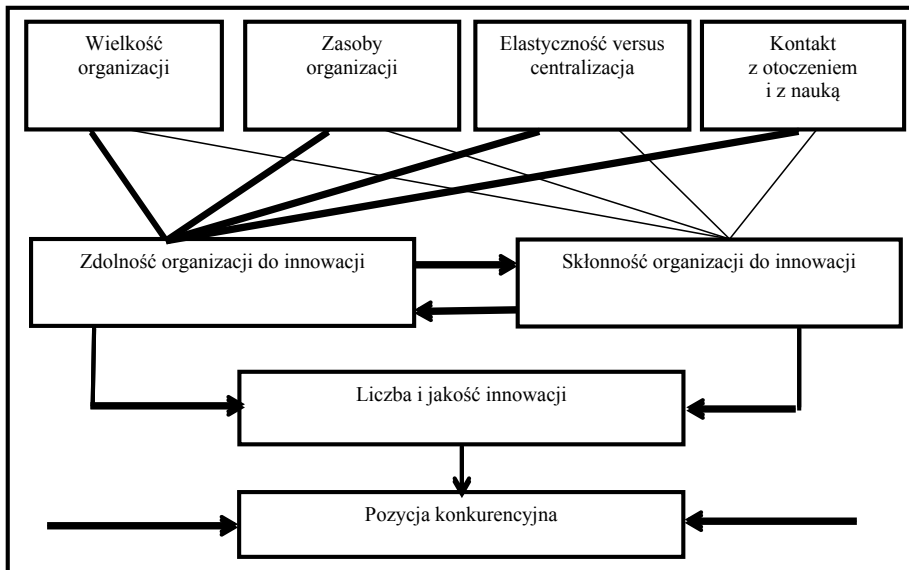
³⁹ K. Rogala, *Uwarunkowania przedsiębiorczości w obszarze mikroprzedsiębiorstw na przykładzie miasta Leszno*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2011, s. 36.

⁴⁰ T. Piecuch, *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, C.H. Beck, Warszawa 2010.

⁴¹ Wśród czynników ograniczających innowacyjność MŚP wskazuje się na czynniki wewnętrzne, jak np.: ograniczenia finansowe, niedostatek umiejętności marketingowych, nieprawidłowości w zarządzaniu, ograniczenia czasowe oraz czynniki zewnętrzne: brak woli politycznej oraz długookresowej strategii rozwoju gospodarki, brak zrozumienia dla priorytetowego znaczenia innowacyjności i brak aktywności państwa w strategicznych przedsięwzięciach; niskie nakłady na B+R i edukację, brak systemu finansowania innowacji oraz nieudolność w wykorzystywaniu funduszy pomocowych UE; brak aktywności jednostek B+R w komercjalizacji wyników prac badawczych przy jednoczesnych niekomercyjnych wynagrodzeniach w najważniejszych dla innowacji obszarach; niedojrzałość instytucji finansowych, brak venture capital; słaby rynkowy popyt na innowacje technologiczne; niedostatki w edukacji innowacyjnej przedsiębiorczości oraz niedoskonałe przepływy informacyjne, a także niedoskonałości infrastruktury telekomunikacyjnej i komunalnej – por.: J. Mądra, *Bariera innowacyjności przedsiębiorstw z sektora MŚP*, [w:] *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją, Zakopane 2013, s. 206 [za:] *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, red. E. Okoń–Horodyńska, PTE, Warszawa 2004.

⁴² M. Koczerga, *Niedocenione naśladownictwo – rozwój nowych przedsiębiorstw a konkurencja*, [w:] *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, red. A. Adamik, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 138.

Rysunek 1. Uwarunkowania zdolności i skłonności organizacji do innowacji



Źródło: *Innowacyjność przedsiębiorstw Małopolski i Śląska*, red. J. Targalski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008, s. 121.

Przedstawione na rysunku 1 uwarunkowania zdolności innowacyjnych mogą powstać tylko w przypadku, gdy w przedsiębiorstwie następuje efektywne zarządzanie zasobami w konfrontacji z wpływami bliższego i dalszego otoczenia jednostki. Skłonność do podjęcia innowacji kreuje klimat inwestycji, a warunki powodzenia inwestycji zależą również od stabilizacji przedsiębiorstwa, doświadczenia, stopnia niepewności i zaufania, komunikacji, czy stylu kierowania⁴³. Bardzo ważną kwestią jest sama skłonność do podjęcia innowacji. Określa ona chęć podjęcia zmian lub ich konieczności⁴⁴ i można ją rozumieć jako ocenę roli innowacji w procesach poprawy wyników przedsiębiorstwa (np. lepsza pozycja konkurencyjna na rynku, czy korzyści ekonomiczne). Skłonność przedsiębiorstwa do realizacji innowacji jest postrzegana jako stan niepewności (społecznej, ekonomicznej, finansowej), która staje się podstawą podjęcia decyzji w zakresie rozwoju innowacyjnego⁴⁵.

Co więcej, skłonność do podjęcia innowacji, można określić również jako efekt synergii korzyści płynących do przedsiębiorstwa, którym bezwzględnie musi towarzyszyć otwartość na dokonywane zmiany, będące następstwem:

- chęci wykorzystania szans rynkowych,
- sprawniejszego funkcjonowania procesów, a także
- otwartości na poprawę jakości oferowanych dóbr i usług.

⁴³ M. Czerna, R. Rutka, *Kształtowanie innowacyjnej kultury organizacyjnej poprzez styl kierowania*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2014, s. 33–35.

⁴⁴ *Innowacyjność przedsiębiorstw Małopolski i Śląska*, red. J. Targalski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008, s. 19–20.

⁴⁵ E. Stawasz, *Innowacyjność polskiego sektora MŚP w świetle badań własnych*, [w:] *Polityka innowacyjna państwa wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – analiza uwarunkowań i ocena realizacji*, red. P. Niedzielski, R. Stanisławski, E. Stawasz, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego: Ekonomiczne Problemy Usług, nr 70/654, Szczecin 2011.

Tabela 2. Wybrane efekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw

Lp.	Obszary działalności innowacyjnej (rodzaje innowacji)	Przykładowe efekty działalności innowacyjnej
1.	Innowacje produktowe	<ul style="list-style-type: none"> • zwiększenie asortymentu produkowanych wyrobów, • wejście na nowe rynki zbytu, • zwiększenie udziału na dotychczasowych rynkach, • poprawa jakości produktów.
2.	Innowacje procesowe	<ul style="list-style-type: none"> • zwiększenie (poprawa) elastyczności produkcji, • zwiększenie zdolności produkcyjnych, • obniżenie kosztów pracy na jednostkę produktu, • zmniejszenie materiałochłonności i energochłonności produktu na jednostkę produktu, • zmniejszenie szkodliwego oddziaływania przedsiębiorstwa na środowisko, • poprawa warunków i bezpieczeństwa pracy.
3.	Innowacje nietechniczne (innowacje marketingowe i innowacje organizacyjne)	<ul style="list-style-type: none"> • skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców, • lepsze dostosowanie się do zmiennych potrzeb klientów i rynku, • podniesienie wydajności i efektywności pracy, • racjonalizacja zatrudnienia pracowników w przedsiębiorstwie.

Źródło: M. Żelichowska, J. Furman, *Efekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych*, Materiały z XV Międzynarodowej Konferencji Naukowo–Technicznej, pt.: *Produkcja i Zarządzanie w Hutnictwie*, Zakopane 2007, s. 157.

Dysproporcja w podejmowaniu działań innowacyjnych w przedsiębiorstwach sektora MŚP w różnych regionach Europy, jest znacząca. Stąd też jednym z priorytetowych działań europejskich przedsiębiorstw sektora MŚP jest wzrost ich konkurencyjności, co wymusza podejmowanie działań innowacyjnych takich, jak: rozwój nowoczesnej technologii, stosowanie nowych systemów zarządzania, czy produkcja nowszych produktów/usług⁴⁶. Przedsiębiorstwa MŚP w zależności od regionu Europy działają w określonych warunkach gospodarczych, pozwalających na uzyskanie określonych środków do tworzenia wartości gospodarczej, poziomu konkurencyjności gospodarki, a poprzez to także spełniania oczekiwań klientów.

Przedsiębiorstwa MŚP w UE charakteryzują się różnymi warunkami na drodze ich rozwoju, dlatego w „*Small Business Act*”⁴⁷ wskazano na działania, które winny zostać podjęte w krajach Unii Europejskiej, a związane m.in. z tworzeniem uwarunkowań, które pozwolą na rozwój innowacyjności tych firm. Unia Europejska powinna wspierać działania innowacyjne, szczególnie sektora MŚP poprzez

⁴⁶ R. Pastusiak, *Rola innowacyjności w budowaniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 5, s. 18.

⁴⁷ *Small Business Act* to dokument, w którym określono ramy dla polityki Unii Europejskiej w stosunku do sektora MŚP. Jego celem jest poprawa ogólnego podejścia politycznego do przedsiębiorczości w Europie, uproszczenia środowiska regulacji prawnych, a także usunięcie barier rozwoju MŚP.

wykorzystywanie odpowiednich instrumentów, jak np.: dotacje i subwencje, kontrakty programowe, umowy uzgodnione, czy naciski na integrację środowisk naukowych z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw⁴⁸. Wyzwaniem jest również usuwanie barier, które mogą blokować innowacyjność. Przedsiębiorstwa, które chcą działać na rynku, powinny bezustannie poszukiwać nowoczesnych, bardziej zaawansowanych oraz bardziej efektywnych rozwiązań. Zdobyć lepszej pozycji konkurencyjnej jest związane z podejmowaniem działań innowacyjnych przez przedsiębiorstwa, ale również ich dostosowaniem się do zmian wewnętrznych, jak również wynikających z otoczenia.

Każde wdrożenie innowacji wymaga czasu i nakładów finansowych. Skuteczne wdrożenie innowacji jest możliwe przy zrównoważonym rozwoju zasobów finansowych organizacji. Dzięki temu przedsiębiorstwo będzie dysponować środkami finansowymi, które może poświęcić na realizację nowych inwestycji.

Przedsiębiorcy sektora MŚP powinny być świadomi, że kluczem do sukcesu jest permanentny rozwój, stanowiący imperatyw współczesnych podmiotów gospodarczych. Rozwój może być realizowany poprzez działania innowacyjne, które przyniosą wartość dla klientów, a w efekcie lepszą pozycję konkurencyjną podmiotu⁴⁹. Efekty, jakie przedsiębiorstwa mogą osiągnąć w związku z podjęciem działań innowacyjnych przedstawiono w tabeli 2.

Innowacja utożsamiana jest z lepszymi parametrami technicznymi, niższymi kosztami eksploatacyjnymi, wszystko po to, aby spełnić oczekiwania klientów i umocnić pozycję na rynku⁵⁰. Dlatego też realizacja przedsięwzięć innowacyjnych prowadzi do wymiernych korzyści. W wyniku tych działań następuje poprawa produktywności, wydajności, unowocześnienia procesów, czy zwiększenie ogólnej sprawności i efektywności działań. Innowacje produktowe i nietechniczne przyczyniają się do poprawy jakości organizacji działalności.

Zakończenie

Badając innowacyjność i jej wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw można wskazać, że dla osiągnięcia wysokiej pozycji konkurencyjnej współczesnych podmiotów gospodarczych, niezbędne jest utrzymanie wysokiego poziomu ich innowacyjności. Można określić ją jako zdolność generowania i realizacji działań innowacyjnych, które są przyjmowane przez odbiorców ze względu na ich nowoczesność, konkurencyjność, jak i lepszą jakość. Innowacje mają zatem bezpośredni wpływ na konkurencyjność jednostki gospodarczej, co ma szczególnie wyjątkowy wydźwięk w odniesieniu do przedsiębiorstw sektora MŚP. Podmioty te charakteryzują się bowiem zasadniczo niższą innowacyjnością niż duże przedsiębiorstwa, na co wpływ ma wiele czynników, w tym endo- i egzogenicznych.

Z uwagi na znamienne rolę przedsiębiorstw sektora MŚP w gospodarce całej Unii Europejskiej, w tym w Polsce, oczekiwania w zakresie wzrostu ich konkurencyjności i innowacyjności wydają się być oczywiste. Stworzenie odpowiednich warunków dla wzrostu innowacyjności i konkurencyjności MŚP jest w tym zakresie niezbędne, co jednak wymaga nie tylko odpowiednich strategii gospodarczych, czy przepisów legislacyjnych, ale przede wszystkim konsekwencji w ich wdrażaniu i egzekwowaniu. Dopiero wówczas będzie można mówić o faktycznie Jednolitym Rynku Europejskim dla Small Businessu.

⁴⁸ J. Zawora, *Ekonomiczno-finansowe instrumenty gospodarczego rozwoju lokalnego*, Przedsiębiorstwo i Region, nr 8, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2016, s. 77–79.

⁴⁹ R. Tylżanowski, *Wpływ innowacji ...*, op. cit., s. 404.

⁵⁰ A. Czamota, *Wpływ innowacji na konkurencyjność ...*, op. cit., s. 78.

Bibliografia

1. Adamkiewicz–Drwiłło H.G., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2010.
2. Bossak J., *Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy*, [w:] *Polska – Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, red. M. A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej – Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2006.
3. Czarnota A., *Wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej, nr 13, Koszalin 2009.
4. Czerska M., Rutka R., *Kształtowanie innowacyjnej kultury organizacyjnej poprzez styl kierowania*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2014.
5. Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość: praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
6. *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 r.*, GUS, Warszawa 2016.
7. *European Innovation Scoreboard 2017*, European Commission, European Union 2017.
8. Firlej K., Makarska A., *Działania innowacyjne firm przemysłu spożywczego jako element ich strategii*, Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis, Series: Oeconomica, nr 68/2012.
9. Gorynia M., Łażniewska E., *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
10. Gorzeń–Mitka I., *Bariery prowadzenia działalności gospodarczej a konkurencyjność przedsiębiorstw w obszarze Europy Środkowo–Wschodniej*, [w:] *Przedsiębiorstwo i państwo – wybrane problemy konkurencyjności*, red. T. Bernat, Wydawnictwo Print Group, Szczecin 2007.
11. Grzybek M., *Koncepcja klastra a współdziałanie i konkurowanie przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorstwo i region*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego: Konkurencyjność a innowacyjność, nr 1, Rzeszów 2009.
12. *Innowacyjność przedsiębiorstw Małopolski i Śląska*, red. J. Targalski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008.
13. Jurczyk–Bunkowska M., *Metoda planowania procesu innowacji dla małych przedsiębiorstw*, „Zarządzanie Przedsiębiorstwem” 2010, nr 1.
14. Kłak M., *Zarządzanie wiedzą we współczesnym przedsiębiorstwie*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Prawa w Kielcach, Kielce 2010.
15. Kokot B., *Innowacyjność i jej znaczenie dla przedsiębiorstw*, Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, nr 39, Kraków 2016.
16. Koczerga M., *Niedocenione naśladownictwo – rozwój nowych przedsiębiorstw a konkurencja*, [w:] *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, red. A. Adamik, C.H. Beck, Warszawa 2011.
17. Kraśnicka T., Głód G., *Innowacje a konkurencyjność przedsiębiorstwa województwa śląskiego*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 187.
18. Limański A., *Rola innowacyjności w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Rzeszowskiego: Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 23, Rzeszów 2011.
19. Matejun M., *Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań w mikroregionie łódzkim*, [w:] *Teoria i praktyka zarządzania rozwojem organizacji*, red. S. Lachiewicz, A. Zakrzewska–Bielawska, Politechnika Łódzka, Łódź 2008.
20. Mądra J., *Bariery innowacyjności przedsiębiorstw z sektora MŚP*, [w:] *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją, Zakopane 2013.
21. Moczala A., *Zarządzanie innowacjami*, ATH w Bielsku–Białej, Bielsko–Biała 2005.
22. Niedzielski P., Markiewicz J., Rychlik K., Rzewuski T., *Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw. Kompendium wiedzy*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007.

23. Pastusiak R., *Rola innowacyjności w budowaniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 5.
24. Piecuch T., *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
25. Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
26. Pomykański A., *Innowacyjność w rozwoju organizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie, nr 53, Łódź 2013.
27. *Raport o stanie sektora MSP w Polsce*, PARP, Warszawa 2016.
28. Rogala K., *Uwarunkowania przedsiębiorczości w obszarze mikroprzedsiębiorstw na przykładzie miasta Leszno*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2011.
29. *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, red. E. Okoń–Horodyńska, PTE, Warszawa 2004.
30. Schumpeter J., *Teoria wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
31. Siuta–Tokarska B., *Podobieństwa i różnice w rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP z kapitałem krajowym i z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Analiza i ocena wyników badań*, Difin, Warszawa 2015.
32. Stawasz E., *Innowacyjność polskiego sektora MŚP w świetle badań własnych*, [w:] *Polityka innowacyjna państwa wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – analiza uwarunkowań i ocena realizacji*, red. P. Niedzielski, R. Stanisławski, E. Stawasz, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego: Ekonomiczne Problemy Usług, nr 70/654, Szczecin 2011.
33. Stawiarska E., *Innowacje organizacyjne, techniczne, procesowe, marketingowe i finansowe, powstałe w klastrach sektora TSL*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie, nr 76, Katowice 2014.
34. Szymańska A. I., *Innowacyjność produktowa przedsiębiorstw produkcyjnych a preferencje konsumentów*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, Nr 20/2012.
35. Szopik–Dępczyńska K., *Aktywność innowacyjna sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w aspekcie konkurencyjności przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 25, Szczecin 2012.
36. Świtalski W., *Innowacje i konkurencyjność*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, 2005.
37. *The measurement of scientific and technological activities. Proposal guidelines for collecting and interpreting innovation data*, Third Edition, Oslo Manual, OECD 2006.
38. Tyłzanowski R., *Wpływ innowacji na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 25, Szczecin 2012.
39. Więcek–Janka E., *Czynniki determinujące obsługę klienta w przedsiębiorstwach rodzinnych. Wyniki badań*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego: Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu, t. 1, nr 41/875, Szczecin 2015.
40. Wojdyła–Bednarzyk M., *Konkurencyjność i innowacyjność jako wyzwanie dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Przegląd Naukowo–Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa, nr 1, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa w Poznaniu, Poznań 2014.
41. Wziątek–Kubiak A., Balcerowicz B., *Determinanty rozwoju innowacyjności firmy w kontekście poziomu wykształcenia pracowników*, PARP, Warszawa 2009.
42. Urbanek P., Walińska E., *Ekonomia i nauki o zarządzaniu w warunkach integracji gospodarczej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2016.
43. Zastempowski M., *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, UMK, Toruń 2010.

44. Żelichowska M., *Innowacyjność jako determinanta konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Seria: Zarządzanie, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec 2009.
45. Żelichowska M., Furman J., *Efekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych*, Materiały z XV Międzynarodowej Konferencji Naukowo–Technicznej, pt.: Produkcja i Zarządzanie w Hutnictwie, Zakopane 2007.
46. Zawora J., *Ekonomiczno–finansowe instrumenty gospodarczego rozwoju lokalnego*, Przedsiębiorstwo i Region, nr 8, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2016.

Summary

THE COMPETITIVENESS AND INNOVATIVENESS OF SMEs IN POLAND – THE OUTLINE OF THE PROBLEM

In the era of the 21st century economy, referred to with term of the Knowledge–Based Economy (KBE), the competitiveness of a business and its position, depend, to a large extent, on the innovations in the products and services that it offers. In the economy of the European member states, the entities that are referred to as its “driving force” are the businesses belonging to the SME sector (small and medium sized enterprises). Therefore, the subject matter of this study is the competitiveness and the innovativeness of those enterprises in Poland.

The chapter discusses the subject of the essence of the innovativeness and competitiveness of a business, pointing to the factors shaping the influence of innovation on its competitive position. The realization of changes that are connected with the innovative activity of a businesses is understood as the ability to implement improvements regarding products, processing, marketing and organization. The chapter presents the types of innovations as well as their possible effects that affect the position of a business on the competitive market that is changing dynamically.

Natalia Dudzińska-Korczak
Katedra Organizacji i Zarządzania
Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania
Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Uniwersytet Jagielloński

ANALIZA I OCENA DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW W SEKTORZE USŁUGOWYM

Streszczenie

W rozdziale podjęto próbę analizy i oceny struktury działalności innowacyjnej w sektorze usług w warunkach polskiej gospodarki w latach 2010–2015. Realizacji celu głównego zostały podporządkowane kolejne części rozdziału, w których zdefiniowano pojęcie usługi z uwypukleniem typowych jej cech jako rynkowego produktu, omówiono klasyfikację usług oraz przybliżono rolę sektora usług w polskiej gospodarce. W dalszej części przedstawiono istotę innowacji oraz wskazano na możliwe kierunki działalności innowacyjnej przedsiębiorstw usługowych. Ostatnią część stanowi analiza charakteru i kierunków zmian w zakresie podejmowanych działań i realizowanych procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach w polskim sektorze usługowym z podkreśleniem innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych oraz marketingowych.

* * *

Wprowadzenie

W gospodarce światowej przełom XX i XXI wieku przyniósł dwa wyraźnie zarysowujące się trendy, które są wzajemnie ze sobą powiązane i podlegają wzajemnym wpływom. Pierwszym z nich jest zmieniające się podejście i wzrost znaczenia innowacyjności jako czynnika kształtującego konkurencyjność przedsiębiorstw, ale także w szerszym pojęciu jako czynnika zwiększającego dobrobyt społeczny i stymulującego rozwój społeczeństw¹. Drugim natomiast to zdecydowane wzmocnienie znaczenia sektora usług, jako elastycznie i dynamicznie rozwijającej się części gospodarki zarówno w skali międzynarodowej, jak również w poszczególnych krajach².

¹ Zob. szerzej: *Innowacyjność 2010*, red. A. Wilmańska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 5.

² *E-biznes. Innowacje w usługach. Teoria, praktyka, przykłady*, red. M. Olszański, K. Piech, PARP, Warszawa 2012, s. 22.

Sektor usługowy, warunkując standard życia społeczeństw, umiejętnie dostosowuje się do zmian zachodzących w otoczeniu. Charakteryzuje się wrażliwością na wahania koniunktury, ale jest też otwarty na różnego rodzaju innowacje, usprawniające system jego funkcjonowania i zarządzania, a z kolei innowacyjność w sektorze usług jest podstawą rozwoju społeczno-gospodarczego nowoczesnej gospodarki³.

Opracowanie ma na celu przedstawienie możliwości oraz charakteru i kierunków zmian w zakresie realizowanych procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach w polskim sektorze usługowym. W tym celu omówiono pojęcie i klasyfikację usług z podkreśleniem ich typowych cech. W dalszej części przedstawiono istotę innowacji oraz wskazano na ich typologię, jako możliwe kierunki działalności innowacyjnej przedsiębiorstw usługowych. Część badawczą stanowi próba analizy stanu, kierunków i zmian, jakie zachodzą w ostatnich latach w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw usługowych w Polsce, koncentrująca się na podejmowanych działaniach i realizowanych procesach w zakresie innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych oraz marketingowych.

Pojęcie i rola sektora usług w polskiej gospodarce

Ostatnie dziesięciolecie przyniosły znaczącą zmianę w gospodarce światowej, która zmierza w kierunku gospodarki opartej na usługach przy systematycznym spadku zatrudnienia w rolnictwie i przemyśle⁴. Złożoność i zmienność współczesnego świata, w którym rozwijająca się technologia, wiedza i informacja odgrywają kluczowe znaczenie, powodują trudności definicyjne w określeniu istoty usługi, branży usługowej czy organizacji usługowej.

Powodem jest także zwiększająca się współzależność w kreowaniu i oferowaniu produktów materialnych i niematerialnych. Obserwowanym i rozpowszechniającym się zjawiskiem jest proces zwiększania wagi usług w gospodarce, w tym w produkcji („serwicyzacja” produkcji i całej gospodarki – z ang. *services*), który objawia się zacieraniem granic pomiędzy pojęciem produktu i usługi oraz tworzeniem i oferowaniem produktów hybrydowych, mieszanych, w których produkt materialny jest poszerzony o usługi związane z jego sprzedażą i użytkowaniem⁵. Przykładem tego zjawiska może być podział usług autorstwa Ph. Kotlera, wskazujący na następujące grupy⁶:

- klasyczne usługi,
- oferty łączące produkt z przeważającą rolą usługi,
- oferty łączące usługę z przeważającą rolą produktu,
- klasycznie rozumiane produkty materialne, z którymi nie jest związany żaden rodzaj usługi.

Literatura przedmiotu wskazuje na ewoluujące, różnie przyjmowane perspektywy pozwalające na wyjaśnienie pojęcia usługi, zarówno o charakterze rynkowym (B2C – *Business to Customer*, B2B – *Business to Business*), jak również publicznym, wynikające z funkcji państwa czy samorządu terytorialnego. Można mówić o rozmaitych sposobach definiowania pojęcia usługi, posługujących się przykładami, podkreślających związek dostarczania usług ze sprzedażą dóbr, czy opisujących rozmaite formy usług, które powstają w odpowiedzi na konkretną potrzebę⁷. Jak twierdzi Ph. Kotler, usługa jest dowolnym działaniem, jakie jedna strona może zaoferować innej, o nienamacalnym charakterze, nie

³ Osiadacz J., *Innowacje w sektorze usług – przewodnik po systematyce oraz przykłady dobrych praktyk*, PARP, Warszawa 2012, s. 33.

⁴ Zob. szerzej: P. Dominiak, E. Lechman, A. Marszk, M. Olczyk, A. Parteka, J. Wolszczak–Derlacz, *Zmiany strukturalne w gospodarce światowej*, Księgarnia Akademicka, Kraków 2016.

⁵ Zob. szerzej: *Serwicyzacja polskiej gospodarki: przemiany wewnątrzsektorowe*, red. D. Kotlorz, Prace Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2013.

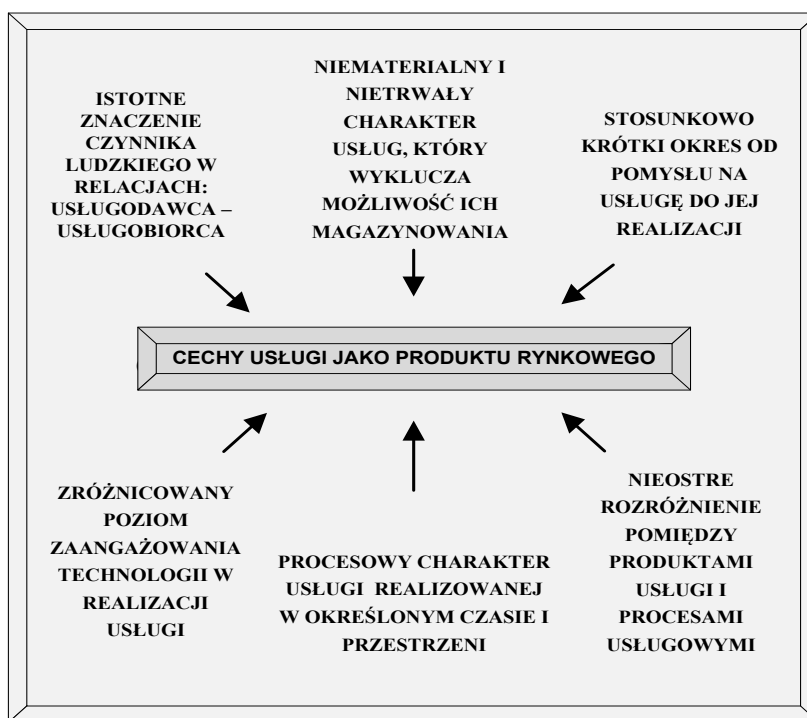
⁶ Zob. szerzej: Ph. Kotler., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa 1994.

⁷ Zob. np.: A.G.B. Fisher, *Some essential factors in the evolution of international trade*, Manchester Statistical Society, Manchester 1943, [za:] J. Osiadacz, *Innowacje...*, op. cit., s. 18; T. Levitt, *Marketing Intangible Products and Product*

prowadzącym do jakiegokolwiek własności. Jego produkcja może być związana lub nie musi z produktem fizycznym⁸. Różnorodność definicyjna, z jaką można spotkać się w literaturze przedmiotu, pozwala na wyodrębnienie zestawu cech usługi jako rynkowego produktu, przedstawionych na rysunku 1⁹.

W niniejszym opracowaniu sektor usługowy definiowany będzie jako branża obejmująca usługi, w których wartość oferty w opinii klienta zależy w większym stopniu od świadczonej usługi niż od oferowanego produktu i są sklasyfikowane wg Polskiej Klasyfikacji Działalności. Sektor usługowy w tym rozumieniu koncentruje w sobie zarówno przedsiębiorstwa posiadające ofertę całkowicie niematerialną, jak również takie, które łączą w swojej ofercie produkt i usługę¹⁰.

Rysunek 1. Zestaw cech usługi jako produktu rynkowego



Źródło: opracowanie własne.

Intangibles, „Harvard Business Review”, V–VI 1981; K. Rogoziński, *Usługi rynkowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.

⁸ Zob. szerzej: Ph. Kotler, *Marketing...*, op. cit.

⁹ Por.: J. Fazlagić, *Czy Twoja firma jest innowacyjna? Jak poszukiwać innowacji w sektorze usług? Podpowiedzi dla MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012, s. 43.

¹⁰ J. Osładacz, *Innowacje...*, op. cit., s. 14. Zob. też: podział usług na dotyczące wyrobów, informacji, oparte na wiedzy i dotyczące osób, w: J.R.L. Howells, B.S. Tether., *Innovation in Services: Issues at Stake and Trends – A Report for the European Commission*, INNO–Studies 2001: Lot 3 (ENTR–C/2001), Brussels 2004, [za:] *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD, Eurostat, MNiSW, Departament Strategii i Rozwoju Nauki – wydanie polskie, Warszawa 2008, s. 40; Podział na usługi produkcyjne, ogólnospołeczne i konsumpcyjne, w: Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług 2015 (PKWiU 2015), Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 września 2015 r. (DZ. U. z 2015 r. poz. 1676), s. 4 i nast. [https://krdp.pl/files/aktyprawne/534\(1\).pdf](https://krdp.pl/files/aktyprawne/534(1).pdf), (data dostępu: 24.06.17).

Tak definiowany sektor usług zarówno w Polsce, jak i na świecie staje się elastyczną i dynamicznie rozwijającą się gałęzią gospodarki, o czym świadczy wzrost ilości przedsiębiorstw usługowych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON, systematyczny, a w ostatnich latach dynamiczny wzrost udziału sektora usług w tworzeniu wartości dodanej brutto, odpływ zatrudnionych z sektora przemysłowego i wzrost poziomu zatrudnienia ludności zawodowo czynnej w usługach¹¹.

Z jednej strony wskaźniki rozwoju sektora usługowego w Polsce świadczą o sporym dystansie dzielącym Polskę od innych krajów, ale też o dużym potencjale wzrostu tego sektora. Z drugiej strony specyfika branży usługowej pozwala na sprawne dostosowywanie się do zmian i nowych trendów w otoczeniu oraz pozwala na szybkie wykorzystywanie nowej wiedzy i innowacji. Tempo i kierunki tego procesu są zdeterminowane realizowaną działalnością innowacyjną przedsiębiorstw i ilością wdrażanych przez nie innowacji.

Istota i kierunki innowacji w sektorze usług

W sektorze usług, podobnie jak w pozostałych sektorach współczesnej gospodarki, przedsiębiorstwa stają przed koniecznością wzmocnienia swojej pozycji rynkowej, szukania nowych strategii działania, narzędzi konkurowania, instrumentów zwiększania swojej elastyczności, a także sposobów rozumienia i docierania do rynków i odbiorców. Powodem są czynniki o charakterze społecznym, politycznym, prawnym, demograficznym, ekonomicznym oraz technologicznym, dynamicznie zmieniające sytuację przedsiębiorstw. Odmienna od przemysłu organizacja pracy sektora usług oraz wymóg rozmaitych kwalifikacji i kompetencji jego pracowników, a także koncentracja na ciągłym podnoszeniu jakości usług, wymagają od przedsiębiorstw poszukiwania coraz to nowych i adekwatnych rozwiązań¹².

Stąd ukierunkowanie procesu rozwoju działalności usługowej na poszukiwanie i wykorzystywanie nowych rozwiązań innowacyjnych stało się jednym z kluczowych czynników sukcesu współczesnego przedsiębiorstwa. Dodatkowo usługi zaczęły pełnić istotną rolę w większości wysoko rozwiniętych krajów w kolejnej erze rozwoju cywilizacyjnego, jaką jest (po neolitycznej i przemysłowej) epoka wiedzy¹³. W tym kontekście kwestia innowacyjności usług nabiera szczególnego znaczenia, jako koło napędowe do zmian w tej sferze.

Mimo, iż kwestia innowacji była przedmiotem rozważań literaturowych już kilkadziesiąt lat temu, to jednak dopiero w końcu XX w. doceniono znaczenie tej problematyki, jako istotnego kierunku rozwoju współczesnych gospodarek. Pojęcie innowacji jest w literaturze rozmaicie przedstawiane, tym bardziej, że kategoria ta stała się przedmiotem zainteresowania nie tylko nauk ekonomicznych, ale także społeczno-gospodarczych, jak np. socjologii czy psychologii. Pojęcie innowacja wywodzi się z łacińskiego terminu *innovatio*, co oznacza wprowadzenie czegoś nowego, rzecz nowo wprowadzoną, reformę, nowość¹⁴. J.A. Schumpeter, uważany za prekursora ekonomicznego ujęcia innowacji, traktował ją jako kluczowy czynnik rozwoju gospodarczego, ważniejszy niż kapitał¹⁵. Można spotkać się z propozycjami wąskiego ujęcia tego tematu, w którym innowacja oznacza w rozumieniu handlowym pierwsze zastosowanie nowatorskiego produktu, procesu, systemu lub maszyny¹⁶ lub w rozumieniu produkcyjno-technologicznym wdrożenie wynalazku będącego efektem niewykorzystanej wiedzy technologicznej¹⁷.

¹¹ *Mały rocznik statystyczny Polski 2017*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017, s. 406 i nast., *Rynek wewnętrzny 2015*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2016, s. 18 i nast.

¹² Zob. szerzej: *E-biznes. Innowacje w usługach ...*, op. cit., s. 23. Por.: P.F. Drucker, *Dyscyplina w podejściu do innowacji*, „Harvard Business Review”, Polska, styczeń 2004.

¹³ Zob. szerzej: A. Toffler, *Trzecia fala*, PIW, Warszawa 1997.

¹⁴ *Słownik wyrazów obcych*, red. J. Tokarski, PWN, Warszawa 1980, s. 307.

¹⁵ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 64.

¹⁶ Ch. Freeman, *The economics of technical change*, „Cambridge Journal of Economic” 1994, vol. 18, no. 5, s. 463.

¹⁷ C.F. Carter, B.R. Williams, *Industry and technological process*, Oxford University Press, London 1958, s. 29.

Szereg definicji w literaturze przedmiotu koncentruje się na szerokim, procesowym postrzeganiu zjawiska innowacyjności, podkreślając etapy tworzenia, rozwijania i wdrażania nowych wartości¹⁸. Tak pojmowane innowacje dotyczą wprowadzania nowych technik i produktów, nowych surowców, nowych sposobów docierania do starych rynków i nowych narzędzi zdobywania kolejnych rynków oraz nowych form zarządzania organizacjami¹⁹. Mogą także obejmować twórcze zmiany w systemie społecznym, gospodarczym, otoczeniu technologicznym czy środowisku naturalnym²⁰. Najczęściej formułowane definicje innowacji podkreślają pozytywne zmiany, pojawiające się w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa oraz generujące wymierne korzyści²¹.

Do dalszych rozważań przyjęte zostało podejście do innowacji, będące rozwinięciem tradycyjnego schumpeterowskiego ujęcia, w którym podkreślone jest przełożenie inwencji na rzeczywistość materialną, przekształcenia twórczego pomysłu w pożyteczny wyrób, usługę i sposób działania, czyli pierwsze zastosowanie idei w praktyce. Obejmuje pięć następujących kategorii²²:

- wprowadzenie nowego wyrobu, nieznanego dotychczas na rynku,
- wdrożenie nowej metody w procesie produkcji, nie mającej dotychczas zastosowania praktycznego,
- poszerzenie rynków zbytu poprzez wejście danej branży na nowy lub dotychczasowy rynek, na którym dana gałąź przemysłu jeszcze nie występowała,
- uzyskanie nowego źródła surowców lub półfabrykatów,
- zreorganizowanie gałęzi przemysłu poprzez zmiany struktur rynkowych, reorganizację danego rodzaju działalności, czy zlikwidowanie monopolu.

W świetle różnorodnych ujęć definicyjnych, w literaturze przedmiotu wyróżnia się także rozmaite kryteria podziału innowacji oraz ich rodzaje²³: skala wielkości (duże – strategiczne, małe – taktyczne), źródła innowacji (związane i niezwiązane ze zmianami techniczno–technologicznymi), zasięg (krajowe, zagraniczne), uwarunkowania psychospołeczne (zamierzone, niezamierzone, powstające bezrefleksyjnie, refleksyjnie), przedmiot innowacji (produktowe, procesowe, technologiczne, organizacyjne, marketingowe, społeczne), sposób finansowania (inwestycyjne, bezinwestycyjne), skala zmian (wielkie przełomowe, średnie przyrostowe, drobne przyrostowe), stosunek do środowiska przyrodniczego (proekologiczne, obojętne, naruszające równowagę ekologiczną), uczestnicy procesu innowacji (realizowane przez interdyscyplinarny zespół lub przez pojedyncze osoby), stopień złożoności procesu innowacyjnego (sprzężone, niesprzężone), rodzaj wiedzy (materialna, niematerialna), stopień oryginalności zmian (oryginalne, twórcze, kreatywne, imitujące, pozorne, adaptowane), rodzaj dziedziny aktywności ludzkiej (w służbie zdrowia, handlu, przemyśle, budownictwie, gastronomii, nauce czy rolnictwie).

¹⁸ Zob. np.: M. Haffer, *Determinanty strategii nowego produktu polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, UMK, Toruń 1998, s. 27.

¹⁹ Zob. szerzej: P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.

²⁰ S. Marciniak, *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Wydawnictwo KNSA PW, Warszawa 2000, s. 11–118.

²¹ Zob. np.: Z. Makiela, *Przedsiębiorczość i innowacyjność terytorialna (region w warunkach konkurencji)*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 20 i nast.; T. Bał–Woźniak, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa 2012, s. 283; J. Duraj, M. Papiernik–Wojdera, *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010, s. 121.

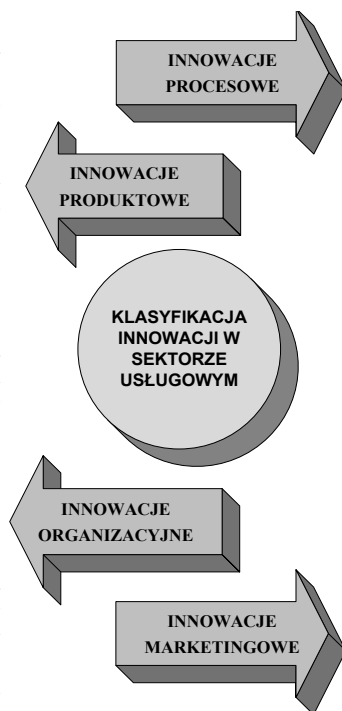
²² J. Bogdaniecko, M. Haffer, W. Popławski, *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Kopernika, Toruń 2004, s. 8.

²³ Por.: *Zarządzanie działalnością innowacyjną*, red. L. Białoń, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2010, s. 20– 22; P. Niedzielski, *Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwach usługowych*, [w:] *Przedsiębiorstwo usługowe. Zarządzanie*, red. B. Filipiak, A. Panasiuk, PWN, Warszawa 2008.

Rysunek 2. Klasyfikacja innowacji w sektorze usług rynkowych

Innowacje technologiczne, polegające na wprowadzeniu zupełnie nowych usług, a także istotnym funkcjonalnym i użytkowym udoskonaleniu istniejących usług (poprzez zwiększenie zakresu zastosowania, polepszenie sposobu świadczenia) oraz wprowadzeniu nowych funkcji czy cech w już istniejących usługach.

Innowacje nietechnologiczne, polegające na nie stosowanej dotąd nowej metodzie lub technice organizacyjnej wdrożonej w przedsiębiorstwie usługowym (np. w formie systemów zarządzania jakością, zarządzania procesowego, systemu zarządzania dostawami), nowych narzędziach w organizacji miejsca i systemu pracy, które prowadzą do nowego podziału zadań i obowiązków pracowników (np. nowe techniki pracy zespołowej lub międzywydziałowej, nowe systemy motywacyjne i szkoleniowe, specjalizacja), zmianach w strukturze organizacyjnej (np. integracja lub dezintegracja komórek organizacyjnych) oraz zmiany w metodach i kierunkach kształtowania relacji firmy usługowej z otoczeniem (np. alians, outsourcing, lub inne nowe formy budowania kooperacyjnych relacji).



Innowacje technologiczne, polegające na nowym lub istotnie udoskonalonym sposobie tworzenia, dostarczania i wspierania usługi, np. zastosowanie nowych udoskonalonych technologii, także informacyjno – komunikacyjnych, zmiany w narzędziach, środkach, procesach, oprogramowaniu, technikach, metodach niezbędnych w procesie podstawowym, czyli w tworzeniu, realizacji i dostarczaniu usług oraz w procesach pomocniczych i wspomagających.

Innowacje nietechnologiczne, polegające na wdrożeniu nowej, odmiennej od dotychczas stosowanych, koncepcji lub strategii marketingowej (związanej z wejściem na nowy rynek świadczenia usługi, uwzględniającej nowe środki lub techniki promocji jak wprowadzenie kart lojalnościowych, czy przebudowa wizerunku), nowych narzędzi w świadczeniu usług i nowych kanałów dotarcia do klientów (w postaci sprzedaży bezpośredniej, franchisingu, licencji pierwszy raz używanej), nowych metod kształtowania cen usług (jak system upustów), istotnych zmianach w projekcie świadczonej usługi, w jej schemacie realizacji lub w opakowaniu.

Źródło: opracowanie na podstawie: *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD, Eurostat, MNiSW, Departament Strategii i Rozwoju Nauki – wydanie polskie, Warszawa 2008, s. 49 i nast.

Przedstawiona na rysunku 2 propozycja klasyfikacji innowacji w sektorze usług rynkowych, oparta na wcześniej przytoczonym schumpeterowskim podejściu, zawarta w *Podręczniku z Oslo* (ang. *Oslo Manual*)²⁴, została wykorzystana w dalszej analizie do zbadania poziomu, kierunków i rodzajów innowacji, biorąc pod uwagę produktowy, procesowy, technologiczny, organizacyjny oraz marketingowy obszar zmian innowacyjnych w przedsiębiorstwach usługowych w Polsce.

Analiza poziomu rozwoju działalności innowacyjnej w polskim sektorze usługowym

Poniższa analiza ma za zadanie zilustrować poziom rozwoju oraz strukturę innowacji, jakie zachodzą w ostatnich latach w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw usługowych w Polsce²⁵. W tym celu wykorzystano dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego, zgromadzone za pomocą metodyki

²⁴ *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia ...*, op. cit., s. 49.

²⁵ Zgodnie z *Podręcznikiem Oslo* działalność innowacyjna polega na całokształcie inicjatyw i działań technicznych, naukowych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych, niekoniecznie nowych, choć niekiedy mających charakter również innowacyjny, które prowadzą lub mają w zamierzeniu prowadzić do wdrożenia innowacji. Zob. szerzej: *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia ...*, op. cit., s. 49.

opracowanej przez Eurostat i OECD, opisanej w *Podręczniku Oslo*²⁶. Do analizy przyjęto 5–letnią perspektywę badawczą, w latach 2010–2015, co pozwalało na zaobserwowanie tendencji zmian zachodzących w sektorze usług w kontekście innowacyjności.

Przedmiotem analizy były przedsiębiorstwa usługowe, prowadzące działalność w Polsce, zatrudniające 10 i więcej pracowników, określane jako²⁷:

- przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie, co oznacza, że w badanym okresie wdrożyły przynajmniej jedną innowację produktową/procesową lub realizowały przynajmniej jeden projekt innowacyjny, z którego zrezygnowano z powodu braku sukcesu lub który nie został jeszcze sfinalizowany w trakcie badanego okresu,
- przedsiębiorstwa innowacyjne, co oznacza, że w badanym okresie wdrożyły i wprowadziły na rynek przynajmniej jedną innowację o charakterze technologicznym, w postaci ulepszonych produktu (produktową), w postaci istotnie ulepszonych procesu (procesową) lub w postaci innowacji organizacyjnych i marketingowych.

Celem szczegółowym badania było przedstawienie struktury, kierunków i zmian w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w sektorze usługowym w Polsce, z podkreśleniem realizacji innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych, zgodnie z przyjętą wcześniej klasyfikacją. Analiza została przeprowadzona z uwzględnieniem perspektyw badawczych (według wielkości przedsiębiorstwa liczonej liczbą pracowników i rodzaju prowadzonej działalności wg Polskiej Klasyfikacji Działalności), których wybór został podyktowany założeniem, że poziom innowacyjności przedsiębiorstw wynika z branży działalności gospodarczej oraz rozmiarów i skali prowadzonej działalności. Skoncentrowano się na następujących problemach badawczych:

1. Jak kształtuje się struktura innowacji podejmowanych przez przedsiębiorstwa usługowe w Polsce w zależności od działów PKD w latach 2010–2015?
2. Na jakim poziomie przedsiębiorstwa usługowe realizują innowacje produktowe i procesowe oraz jak wyglądają tendencje rozwojowe w zależności od wielkości podmiotu gospodarczego, rodzaju prowadzonej działalności czy rodzaju innowacji?
3. Na jakim poziomie przedsiębiorstwa usługowe realizują innowacje organizacyjne i marketingowe oraz jak wyglądają tendencje rozwojowe w tym zakresie w zależności od wielkości podmiotu gospodarczego, rodzaju prowadzonej działalności czy rodzaju innowacji?

Analizując udział przedsiębiorstw innowacyjnych, które zdecydowały się na wdrożenie innowacji technologicznej lub nietechnologicznej w ogólnej liczbie przedsiębiorstw usługowych, obserwuje się systematycznie malejący poziom odsetka takich podmiotów: w 2010 r. innowacyjne przedsiębiorstwa usługowe stanowiły 12,8%, w 2011 r. – 11,6%, w 2012 r. – 12,4%, w 2013 r. – 11,4%, w 2014 r. – 11,4%, w 2015 r. – 9,8%. Biorąc pod uwagę przedsiębiorstwa w sektorze usług, które wykazywały się tylko aktywnością innowacyjną, na przestrzeni badanego okresu również występuje tendencja spadkowa. W latach 2010–2012 wskaźnik ten kształtował się na poziomie 13,9% przedsiębiorstw w ogólnej liczbie podmiotów, w latach 2012–2013: 12,3%, natomiast w latach 2013–2015 spadł do poziomu 10,6%²⁸.

Analizując strukturę innowacji zrealizowanych przez przedsiębiorstwa w poszczególnych obszarach działalności usługowej, przedstawioną w tabeli 1, można stwierdzić, że największy odsetek przedsiębiorstw usługowych, które wprowadziły w latach 2013–2015 innowacje produktowe (43,3%), procesowe (56,7%), organizacyjne (35,8%) i marketingowe (41,8%), obecnie prowadzi

²⁶ *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010–2012*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2013; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012–2014*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2015; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2015*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2016; *Rynek wewnętrzny 2010...*, op. cit., *Rynek wewnętrzny 2015...*, op. cit.; *Mały rocznik statystyczny Polski 2017...*, op. cit.

²⁷ *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2015...*, op. cit., s. 41.

²⁸ System monitorowania rozwoju w Polsce, www.strateg.stat.gov.pl, (data dostępu: 26.06.17).

swoją działalność w dziale ubezpieczenia, reasekuracja i fundusze emerytalne. Wiąże się to ze wzrostem odsetka przedsiębiorstw w ramach tej działalności aktywnych innowacyjnie (np. w zakresie innowacji produktowych i procesowych w okresie 2010–2012: 67,6% do 68,7% w okresie 2013–2015) i innowacyjnych (np. w zakresie innowacji produktowych i procesowych w okresie 2010–2012: 64,9% do 68,7% w okresie 2013–2015).

Najniższy natomiast odsetek przedsiębiorstw usługowych, które wprowadziły w tym okresie innowacje produktowe, odnotowano wśród przedsiębiorstw w dziale handel hurtowy oraz transport lądowy i rurociągowy na poziomie 2,0%, co wiąże się ze spadkiem w badanym okresie udziału przedsiębiorstw innowacyjnie aktywnych i innowacyjnych w tych branżach. W tym ostatnim obszarze działalności usługowej zaobserwowano również najniższy odsetek przedsiębiorstw wdrażających innowacje procesowe (3,7%), organizacyjne (2,7%) oraz marketingowe (2,2%).

Branże, które na przestrzeni lat 2010–2015 odnotowały spadek poziomu wdrożonych innowacji we wszystkich badanych rodzajach, prowadziły swoją działalność w zakresie: działalności usługowej w zakresie informacji, finansowej działalności usługowej, telekomunikacji, produkcji filmów, programów telewizyjnych i nagrań, działalności pocztowej i kurierskiej, działalności wydawniczej, reklamy, badania rynku i opinii publicznej, działalności w zakresie architektury i inżynierii, badań i analiz technicznych.

W żadnym z rodzajów działalności usługowej nie odnotowano wzrostu odsetka podmiotów, które realizowały wszystkie rodzaje innowacji, co świadczy o wycinkowej realizacji swojej strategii zarządzania działalnością innowacyjną przez przedsiębiorstwa usługowe.

Analizując odsetek przedsiębiorstw wdrażających nowe lub istotnie ulepszone produkty usługowe można stwierdzić, że największy spadek na przestrzeni lat 2010–2015 zaobserwowano wśród przedsiębiorstw związanych z działalnością wydawniczą (o 8,6 p.p.). Wzrost odnotowano zaledwie w czterech działach: największy wśród przedsiębiorstw usługowych prowadzących działalność związaną z nadawaniem programów ogólnodostępnych i abonamentowych (o 4,4 p.p.), następnie wspomagającą usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne (o 3,8 p.p.), związaną z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki (o 1,4 p.p.) oraz transportem lądowym i rurociągowym (o 1,2 p.p.).

Biorąc pod uwagę odsetek przedsiębiorstw usługowych wdrażających innowacje procesowe w latach 2010–2015 obserwuje się największy wzrost udziału podmiotów prowadzących działalność w zakresie wspomagania usług finansowych oraz ubezpieczeń i funduszy emerytalnych (o 6,4 p.p.) oraz w zakresie ubezpieczeń, reasekuracji i funduszy emerytalnych (o 5,3 p.p.). Przedsiębiorstwa usługowe, wśród których odnotowano w badanym okresie największy spadek innowacji procesowych funkcjonowały w ramach działalności pocztowej i kurierskiej (o 8,8 p.p.) i finansowej działalności usługowej (o 7,9 p.p.).

Badając zmiany w zakresie poziomu przedsiębiorstw wdrażających innowacje organizacyjne, można stwierdzić, że w analizowanym przedziale czasu w większości rodzajów działalności usługowej odnotowano spadek tego rodzaju zmian. Największy spadek poziomu wdrażania innowacji organizacyjnych obserwowany jest wśród przedsiębiorstw prowadzących działalność usługową w ramach następujących działów: badania naukowe i prace rozwojowe (spadek o 12,2 p.p.), działalność usługowa w zakresie informacji (o 12,1 p.p.), działalność wydawnicza (o 10,1 p.p.). Handel hurtowy i transport lotniczy to jedyne rodzaje działalności, w których zaobserwowano w latach 2010–2015 nieznaczny wzrost odsetka przedsiębiorstw wdrażających innowacje organizacyjne (odpowiednio o 0,5 oraz 2,2 p.p.).

W obszarze innowacji marketingowych w każdym dziale działalności usługowej obserwuje się spadek udziału przedsiębiorstw, które zdecydowały się na tego rodzaju kierunek zmian, z wyjątkiem przedsiębiorstw prowadzących działalność ubezpieczeniową, reasekuracyjną i w ramach funduszy emerytalnych (wzrost z 39,2% w latach 2010–2012 do poziomu 41,8% w latach 2013–2015). Największy spadek odnotowano w dziale nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych (o 16,1 p.p.).

Udział przedsiębiorstw usługowych innowacyjnych i aktywnych innowacyjnie w zakresie innowacji produktowych i procesowych w latach 2010–2015, biorąc pod uwagę poszczególne działy PKD został przedstawiony na rysunku 3.

Tabela 1. Przedsiębiorstwa usługowe innowacyjne w latach 2010–2015 według rodzajów innowacji i działów PKD (w % ogółu przedsiębiorstw danego rodzaju działalności)

Rodzaje działalności usługowej	Wdrożone nowe lub istotnie ulepszone usługi		Wdrożone nowe lub istotnie ulepszone procesy		Wdrożone nowe lub istotnie ulepszone usługi i procesy		Wdrożone innowacje organizacyjne		Wdrożone innowacje marketingowe	
	2010–2012	2013–2015	2010–2012	2013–2015	2010–2012	2013–2015	2010–2012	2013–2015	2010–2012	2013–2015
Ubezpieczenia, reasekuracja i fundusze emerytalne	48,6	43,3	51,4	56,7	36,5	31,3	35,1	35,8	39,2	41,8
Badania naukowe i prace rozwojowe	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	34,7	22,5	24,7	17,9
Działalność usługowa w zakresie informacji	20,2	19,3	18,3	18,2	11,9	11,5	22,5	10,4	21,6	13,8
Nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych	12,6	17,0	16,5	20,2	8,7	11,7	23,3	13,8	30,1	14,9
Finansowa działalność usługowa	21,8	17,0	23,8	15,9	13,2	7,7	21,0	10,0	20,8	11,9
Telekomunikacja	19,1	13,6	15,8	11,0	10,4	6,5	16,4	14,8	18,5	11,3
Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki	15,9	17,3	13,1	16,8	9,4	9,9	20,3	19,1	14,0	13,2
Transport lotniczy	12,0	13,6	12,0	13,6	12,0	9,1	16,0	18,2	20,0	9,1
Produkcja filmów, programów telewizyjnych i nagrań	8,9	5,1	17,7	15,4	5,1	3,8	15,2	7,7	15,2	14,1
Działalność pocztowa i kurierska	10,7	9,5	21,4	12,6	8,9	5,3	12,5	11,6	12,5	6,3
Transport wodny	2,9	b.d.	14,3	15,6	b.d.	b.d.	8,6	4,4	2,9	b.d.
Magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport	3,9	4,2	9,3	11,6	3,1	2,4	11,2	8,3	5,1	3,4
Działalność wydawnicza	16,0	7,4	10,0	6,1	7,1	3,2	15,2	5,1	16,5	10,2
Reklama, badanie rynku i opinii publicznej	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	11,8	7,9	12,5	5,5
Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	9,5	6,7	4,8	3,2
Handel hurtowy	6,0	2,0	7,5	5,8	2,6	0,9	8,7	9,2	12,6	7,4
Transport lądowy i rurociągowy	0,8	2,0	5,6	3,7	0,3	0,4	6,8	2,7	4,5	2,2
Działalność wspomagająca usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne	8,0	11,8	10,0	16,4	5,6	9,8	15,2	10,7	8,8	8,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jak pokazuje tabela 2 na przestrzeni lat 2010–2015 wyraźnie widać spadek udziału przedsiębiorstw, które zdecydowały się wdrożyć innowacje produktowe oraz procesowe w postaci: nowych metod wytwarzania usług, z zakresu logistyki, dostarczania i dystrybucji czy metod wspierających procesy, przy czym wśród innowacji procesowych największy odsetek wciąż stanowią innowacje polegające na nowych lub istotnie ulepszonych metodach lub systemach wspierających procesy w przedsiębiorstwie (w latach 2010–2012: 6,6%, w latach 2013–2015: 5,4%).

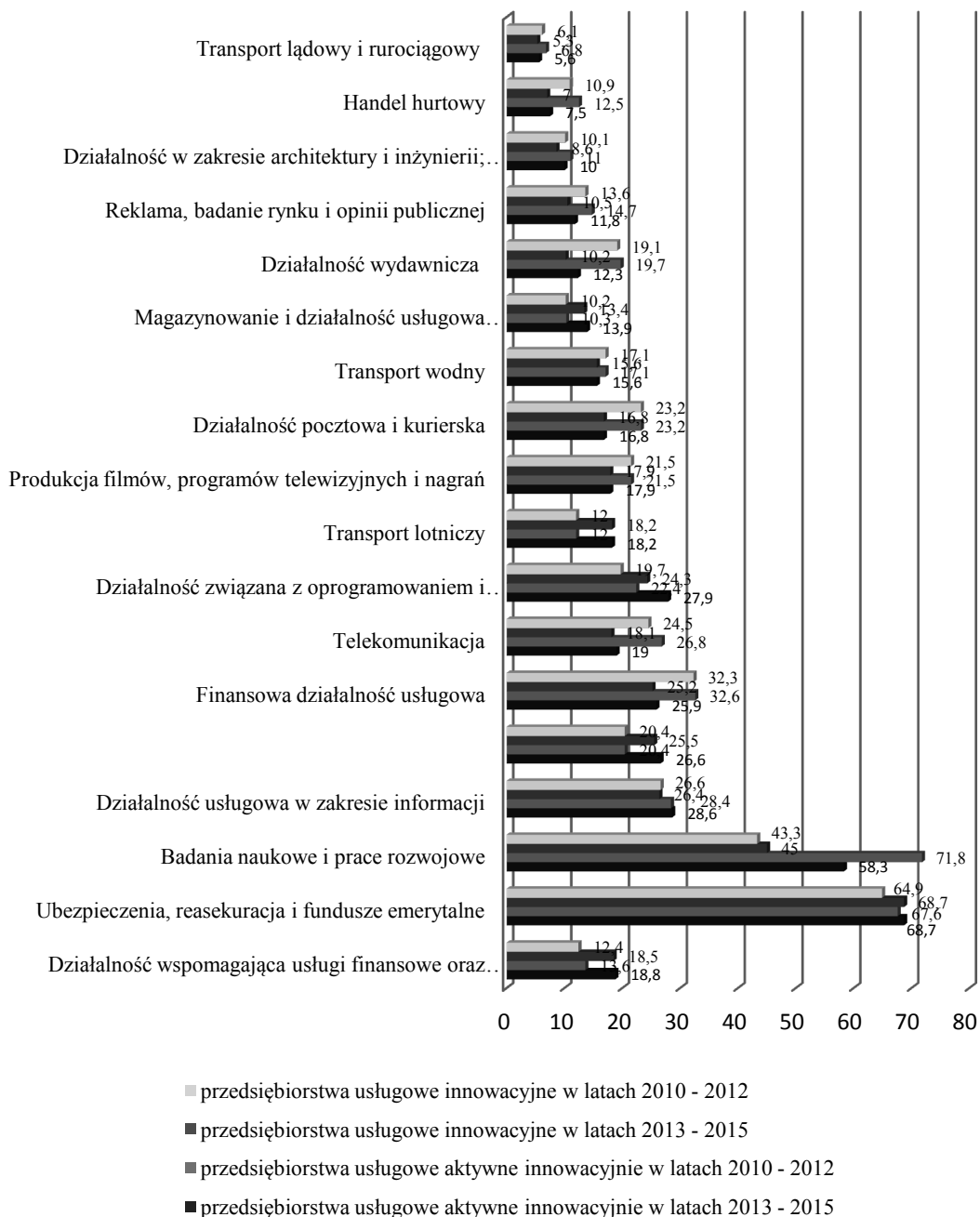
Tabela 2. Innowacyjne przedsiębiorstwa usługowe w latach 2010–2015 wg rodzajów innowacji produktowych i procesowych (w %)

Lata	Przedsiębiorstwa, które wprowadziły innowacje w obszarze usługi i procesów z nią związanych					
	Ogółem	Nowe lub istotnie ulepszone produkty	Nowe lub istotnie ulepszone procesy			
			Razem	w tym:		
				Metody wytwarzania usług	Metody z zakresu logistyki i/lub metody dostarczania i dystrybucji	Metody wspierające procesy
2010–2012	12,4	7,0	9,1	3,0	3,5	6,6
2013–2015	9,8	4,8	7,4	2,3	2,7	5,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

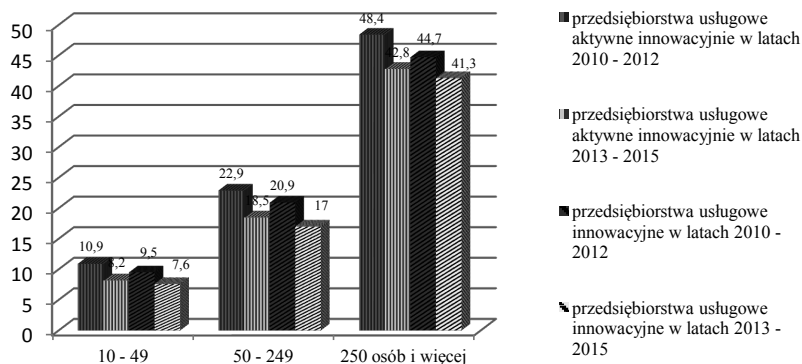
Uwzględniając wielkość przedsiębiorstw usługowych, mierzoną ilością zatrudnionych, najwyższy odsetek przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie i innowacyjnych w zakresie innowacji produktowych i procesowych w latach 2010–2015 występował wśród podmiotów o liczbie pracujących 250 osób i więcej (rysunek 4). Natomiast w każdej kategorii wielkości przedsiębiorstwa usługowego odnotowano w ostatnich latach spadki udziału podmiotów, podejmujących tego rodzaju działalność.

Rysunek 3. Przedsiębiorstwa usługowe innowacyjne i aktywne innowacyjnie w zakresie innowacji produktowych i procesowych w latach 2010–2015 według działów PKD (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

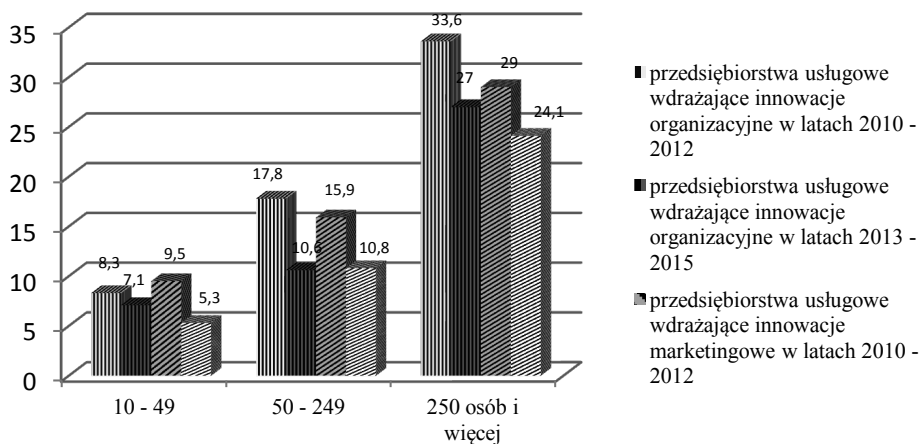
Rysunek 4. Udział przedsiębiorstw innowacyjnych i aktywnych innowacyjnie w sektorze usług w zakresie innowacji produktowych i procesowych wg liczby pracujących w latach 2010–2015 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

W przypadku innowacji organizacyjnych największy spadek udziału podmiotów w latach 2013–2015 obserwuje się w grupie przedsiębiorstw usługowych zatrudniających 50–249 pracujących, natomiast w przypadku innowacji marketingowych można zauważyć istotne spadki udziału wdrażających je przedsiębiorstw we wszystkich kategoriach wielkości (rysunek 5).

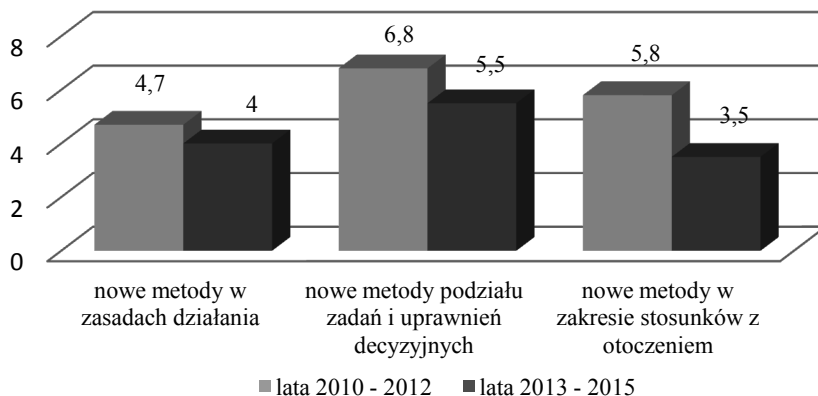
Rysunek 5. Przedsiębiorstwa usługowe wdrażające innowacje organizacyjne i marketingowe według liczby pracujących w latach 2010–2015 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

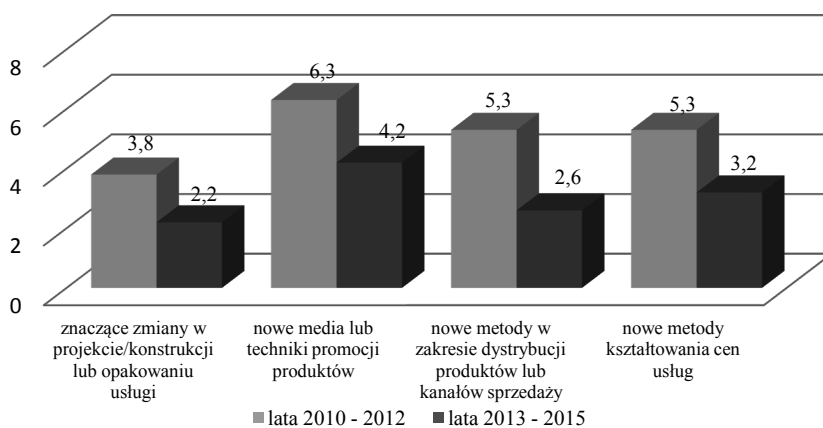
Malejący poziom wdrożenia analizowanych rodzajów innowacji organizacyjnych w przedsiębiorstwach usługowych w latach 2010–2015 odzwierciedla rysunek 6. Przedsiębiorstwa usługowe najczęściej wdrażały nowe metody podziału zadań i uprawnień decyzyjnych wśród pracowników (w latach 2010–2012: 6,8% przedsiębiorstw usługowych, w latach: 2013–2015: 5,5%). Największy spadek udziału przedsiębiorstw wprowadzających innowacje organizacyjne odnotowano w obszarze nowych metod w zakresie stosunków z otoczeniem (o 2,3 p.p.).

Rysunek 6. Przedsiębiorstwa usługowe z wdrożonymi innowacjami organizacyjnymi według rodzajów innowacji w latach 2010–2015 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

Rysunek 7. Przedsiębiorstwa usługowe z wdrożonymi innowacjami marketingowymi według rodzajów innowacji w latach 2010–2015 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

Jak ilustruje rysunek 7, w badanym okresie największa część przedsiębiorstw usługowych wdrażała innowacje marketingowe definiowane jako nowe media i techniki promocji (w latach 2010–2012: 6,3% przedsiębiorstw usługowych, w latach: 2013–2015: 4,2%), natomiast najmniej podmiotów wprowadzało innowacje w zakresie projektu i konstrukcji produktu lub w opakowaniu (w latach 2010–2012: 3,8% przedsiębiorstw usługowych, w latach: 2013–2015: 2,2%). Największy spadek udziału przedsiębiorstw wprowadzających innowacje marketingowe odnotowano w obszarze nowych metod w zakresie dystrybucji produktów lub kanałów sprzedaży (o 2,7 p.p.).

Zakończenie

Innowacyjność i innowacje przedsiębiorstw w warunkach gospodarki opartej na wiedzy współcześnie stanowią kluczowy element ich konkurencyjności i rozwoju, a wręcz podstawę strategii działania, poprzez którą tworzą nowe produkty, technologie, wartości czy wzorce postępowania. W tych okolicznościach rynkowych również przedsiębiorstwa usługowe bez względu na obszar i rozmiar działalności, mając na celu utrzymanie się na rynku i rozwój, uwzględniają w swych strategiach różne kierunki kształtowania swojej działalności innowacyjnej.

Przeprowadzona analiza danych statystycznych, ilustrujących zakres i rodzaje realizowanych i wdrażanych innowacji w sektorze usług w Polsce wskazuje, że choć wielkość podmiotu i branża, w której działa, mają ścisły związek z intensywnością podejmowanej działalności innowacyjnej, to jednak ogólnie poziom wdrażanych innowacji jest niski z wyraźnym trendem spadkowym, mimo rozwoju sektora usługowego i jego rosnącej roli w gospodarce. Badania pozwalają stwierdzić, że wdrażane są zarówno innowacyjne usługi i innowacje technologiczne w usługach, jak również innowacje procesowe, organizacyjne oraz innowacyjne metody promocji usług.

Tego rodzaju współzależne zmiany w zakresie produktów, procesów, organizacji i marketingu, realizowane są najczęściej przez przedsiębiorstwa duże, funkcjonujące multidyscyplinarnie, w branżach, w których obserwuje się nasilenie konkurencji, a klienci stają się źródłem procesów innowacyjnych oraz uczestniczą w ich tworzeniu i wdrażaniu, co jest warunkiem sukcesu rynkowego firmy. Dodatkowo są to branże, które umiejętnie integrują wiedzę z różnych obszarów funkcjonalnych, jak badania i rozwój, projektowanie, logistyka, marketing, czy produkcja oraz budują kapitał relacyjny w postaci stałego kontaktu z odbiorcami usługi, dostawcami i konkurencją. Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnej jest czynnikiem stymulującym ich potencjał innowacyjny oraz pozwalającym na dyfuzję i absorpcję wiedzy.

Niewątpliwie ta wstępna ilościowa, statystyczna analiza poziomu innowacyjności przedsiębiorstw usługowych w Polsce wskazuje na konieczność interdyscyplinarnego, holistycznego i wieloaspektowego podejścia, poszerzonego o jakościowe badanie tego zjawiska. Konieczne są dalsze pogłębione badania w tym zakresie, by znaleźć odpowiedź na pytanie o przyczyny braku intensywnego rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw w sektorze usługowym w kontekście ich dynamicznego wzrostu udziału i znaczenia w gospodarce.

Bibliografia

1. Bał-Woźniak T., *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa 2012.
2. Bogdaniecko J., Haffer M., Popławski W., *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Kopernika, Toruń 2004.
3. Carter C.F., Williams B.R., *Industry and technological process*, Oxford University Press, London 1958.
4. Dominiak P., Lechman E., Marszk A., Olczyk M., Parteka A., Wolszczak-Derlacz J., *Zmiany strukturalne w gospodarce światowej*, Księgarnia Akademicka, Kraków 2016.
5. Drucker P.F., *Dyscyplina w podejściu do innowacji*, „Harvard Business Review”, Polska, styczeń 2004.
6. Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
7. Duraj J., Papiernik-Wojdera M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010.
8. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010–2012*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2013.

9. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012–2014*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2015.
10. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2015*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2016.
11. *E-biznes. Innowacje w usługach. Teoria, praktyka, przykłady*, red. M. Olszański, K. Piech, PARP, Warszawa 2012.
12. Fazlagić J., *Czy Twoja firma jest innowacyjna? Jak poszukiwać innowacji w sektorze usług? Podpowiedzi dla MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
13. Fisher A.G.B., *Some essential factors in the evolution of international trade*, Manchester Statistical Society, Manchester 1943.
14. Freeman Ch., *The economics of technical change*, „Cambridge Journal of Economic” 1994, vol. 18, no. 5.
15. Haffer M., *Determinanty strategii nowego produktu polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, UMK, Toruń 1998.
16. Howells J.R.L., Tether B. S., *Innovation in Services: Issues at Stake and Trends – A Report for the European Commission*, INNO–Studies 2001: Lot 3 (ENTR–C/2001), Brussels 2004.
17. *Innowacyjność 2010*, red. A. Wilmańska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
18. Kotler Ph., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebetner&Ska, Warszawa 1994.
19. Levitt T., *Marketing Intangible Products and Product Intangibles*, „Harvard Business Review”, V–VI 1981.
20. Makiela Z., *Przedsiębiorczość i innowacyjność terytorialna (region w warunkach konkurencji)*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2013.
21. *Mały rocznik statystyczny Polski 2017*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017.
22. Marciniak S., *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Wydawnictwo KNSA PW, Warszawa 2000.
23. Niedzielski P., *Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwach usługowych*, w: *Przedsiębiorstwo usługowe. Zarządzanie*, red. B. Filipiak, A. Panasiuk, PWN, Warszawa 2008.
24. Osiadacz J., *Innowacje w sektorze usług – przewodnik po systematyce oraz przykłady dobrych praktyk*, PARP, Warszawa 2012.
25. *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD, Eurostat, MNiSW, Departament Strategii i Rozwoju Nauki – wydanie polskie, Warszawa 2008.
26. Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług 2015 (PKWiU 2015), Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 września 2015 r. (DZ. U. z 2015 r. poz. 1676), [https://krdp.pl/files/aktyprawne/534\(1\).pdf](https://krdp.pl/files/aktyprawne/534(1).pdf).
27. Rogoziński K., *Usługi rynkowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
28. *Rynek wewnętrzny 2015*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2016.
29. Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
30. *Serwicyzacja polskiej gospodarki: przemiany wewnątrzsektorowe*, red. D. Kotlorz, Prace Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2013.
31. *Słownik wyrazów obcych*, Tokarski J. (red.), PWN, Warszawa 1980.
32. *System monitorowania rozwoju w Polsce*, www.strateg.stat.gov.pl.
33. Toffler A., *Trzecia fala*, PIW, Warszawa 1997.
34. *Zarządzanie działalnością innowacyjną*, red. L. Białoń, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2010.

Summary

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE INNOVATIVE ACTIVITY IN ENTERPRISES OF SERVICE SECTOR

The chapter attempts to analyze and evaluate the structure of the innovative activity in the service sector in the Polish economy in the years 2010–2015. Realization of the main objective was subordinated to the following sections of the chapter, which defined the concept of a service with the emphasis on typical features as a marketable product, discussed the classification of services and outlined the role of the service sector in the Polish economy. The essence of innovation is further illustrated and the possible directions for innovative activities of service enterprises are indicated. The final part is an analysis of the nature and directions of changes in the scope of activities and innovative processes implemented in enterprises in the Polish service sector; with emphasis on product, process, organizational and marketing innovations.

Zbigniew Jan Makiela
Katedra Organizacji i Zarządzania
Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania
Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Uniwersytet Jagielloński

INNOWACJE JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI UNIWERSYTETU

Streszczenie

W rozdziale przedstawiono problematykę kształtowania się procesu innowacji, jako czynnika konkurencyjności uczelni wyższej. Omówiono ewolucyjne zmiany merytoryczne w zakresie definicji innowacji, procesu innowacyjnego, przedsiębiorstwa innowacyjnego. Zaprezentowano zestaw mierników i wskaźników umożliwiających pomiar innowacyjności uczelni wyższej, oraz porównanie uczelni pod względem innowacyjności między sobą.

* * *

Wprowadzenie

Nawiązując się do Szumpeterowskiej¹ wizji twórczej destrukcji, odwołującej się do dynamicznych zmian gospodarki kapitalistycznej, innowacje i innowacyjność są wpisane w historię rozwoju gospodarek i społeczeństw.

Pojęcie innowacyjności jest niezmiennie atrakcyjne z punktu widzenia pozycjonowania organizacji, jest odniesieniem do współczesnego postrzegania konkurencyjności. Presja na innowacje, innowacyjne projekty, innowacyjną działalność sfery B+R, jest wyjątkowo silna, tworzone są rankingi innowacji, innowacyjnych uczelni. Postrzeganie innowacyjności wiąże się z technologią, organizacją, produktem, marketingiem, jest synonimem nowoczesnej gospodarki, jest paradygmatem gospodarki i społeczeństwa XXI wieku.

We współczesnej gospodarce innowacyjne podmioty odgrywają kluczową rolę tworząc innowacyjną przestrzeń, innowacyjną kulturę na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Być innowacyjnym jest marką budującą przewagę konkurencyjną organizacji. Wymaga to zmiany zachowań i przemyślanej współpracy sektorów tworzących innowacje, sektora nauki i sektora gospodarki. Celem tych działań powinno być skoordynowanie współpracy uczelni i przedsiębiorców w zakresie komercjalizacji wiedzy, w szczególności poprzez:

¹ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 11.

- rozwój systemów komercjalizacji wyników B+R z uczelni do przedsiębiorstw,
- zintensyfikowanie działalności informacyjnej, edukacyjnej i szkoleniowej dotyczącej komercjalizacji wiedzy,
- promowanie przedsiębiorczości wśród studentów, absolwentów i pracowników uczelni oraz pracowników jednostek naukowych.

Oczekiwanym efektem tej współpracy jest wzrost liczby komercjalizowanych technologii i rozwiązań oraz:

- wzrost liczby komercjalizowanych technologii i rozwiązań innowacyjnych,
- rozbudowa sieci powiązań organizacji wspierających przedsiębiorczość naukowców,
- zwiększenie efektywności i skuteczności działań organizacji wspierających przedsiębiorczość,
- upowszechnienie informacji o możliwościach i korzyściach z tworzenia przedsiębiorstw na bazie własności intelektualnej, a w dalszej kolejności powstawanie tego typu przedsiębiorstw,
- rozpowszechnienie dobrych praktyk dotyczących komercjalizacji wiedzy i ochrony praw własności intelektualnej.

Innowacja, pojęcia pokrewne – przegląd definicji

Innowacja jest przedmiotem zainteresowania różnych dyscyplin naukowych i z tego powodu trudno zidentyfikować jedną, uniwersalną jej definicję². Nowatorskie podejście J. Schumpetera do rozumienia zakresu merytorycznego pojęcia innowacja, który pierwszy użył pojęcia innowacja, jest efekt „nowości” produktów. Rozumiał innowację szerzej, nie tylko poprzez wprowadzenie na rynek nowego, nieznanego wcześniej konsumentom produktu bądź nowej odmiany produktów już istniejących, ale także wdrożenie nowego procesu produkcyjnego. Przez „innowacje” rozumiał proces polegający na otwarciu, stworzeniu nowego rynku dla konkretnego produktu, przemysłu (w tym rynku zagranicznego), wykorzystanie nowych surowców lub materiałów do produkcji bądź zastosowanie nowej organizacji produkcji.

Współcześnie stosuje się definicję zaproponowaną przez OECD, która rozróżnia cztery rodzaje innowacji wprowadzanych przez przedsiębiorstwa. Metodologia *Oslo Manual*³ określa innowacje, jako zastosowanie nowych lub znacznie udoskonalonych dóbr (towarów lub usług), procesów, metod marketingowych i organizacyjnych, zmian stosunków z otoczeniem lub organizacji pracy. OECD wyróżnia innowacje:

- produktowe – wprowadzenie na rynek wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań,
- procesowe – wdrożenie nowej lub znacząco udoskonalonej metody produkcji lub dostawy,
- organizacyjne – wdrożenie nowych metod zarządzania firmę, co dotyczy zmian w organizacji miejsc pracy lub w stosunkach z otoczeniem,
- marketingowe – wdrożenie nowej metody marketingowej wiążącej się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu, opakowaniu, dystrybucji, promocji bądź strategii cenowej.

Warunkiem uznania nowego rozwiązania za innowację jest jego komercjalizacja, a proces powstawania innowacji składa się z dwóch etapów, tj.: stworzenie nowej idei oraz jej wdrożenie przez komercjalizację⁴.

Pojęcie innowacja odnosi się do gospodarki uczącej się, rozumiana jest jako interaktywny proces, który ma kontekst kulturalny i instytucjonalny⁵, co oznacza, że samo pojęcie innowacji ma konotację

² Ibidem.

³ *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*, OECD Publishing, 2005, s. 49–55.

⁴ G. Carlino, W.R. Kerr, *Agglomeration and Innovation*, NBER Working Paper, No. 20367, 2014, s. 26.

⁵ *The Changing Economic Geography of Globalization*, ed. G. Vrtoa, Routledge, London – New York 2006, s. 149.

nie tylko techniczno–wdrożeńową, ale odniesienie społeczne i terytorialne. A. Markowski⁶ interpretuje innowację, „... jako wprowadzenie czegoś nowego, nowatorskiego, a także rzecz nowo wprowadzona”, sugerując synergę pomiędzy innowacją, wiedzą i informacją. Z kolei R. Rothwell⁷ uważa, że innowacja jest procesem kumulowania *know-how* oraz uczenia się (wewnętrznego i zewnętrznego) organizacji. Związek między innowacją, a ideą – bytem doskonałym, wpisuje się w proces kreatywnego myślenia, proces nieuchwytny, niezbędny do kształtowania się innowacji. Oznacza to, że innowacje mogą powstawać tam gdzie jest wystarczający potencjał wiedzy jawnej i ukrytej, informacji oraz umiejętności wykorzystania.

Pojęciami pokrewnymi dla innowacji są działalność innowacyjna, innowacyjna firma oraz innowacyjność. Innowacyjnością według metodologii *Oslo Manual*, nazywamy aktywność nakierowaną na wdrażanie innowacji, zarówno w sektorze prywatnym jak i publicznym.

Innowacje są nie tylko efektem działań pojedynczych podmiotów, ale procesu zbiorowego uczenia się przy udziale intensywnych interakcji pomiędzy różnymi aktorami⁸. W literaturze przedmiotu, która identyfikuje problematykę gospodarki opartej na wiedzy, czerpie z ustaleń teorii rozwoju lokalnego i regionalnego, dominuje przekonanie, że akumulacja wiedzy, efekty uczenia się, powstawanie innowacji i ich dyfuzja zależą od różnorodnych czynników społecznych i ekonomicznych, często o charakterze lokalnym i sieciowym⁹. W takim ujęciu innowacje nie są procesami indywidualnymi przedsiębiorstw czy gospodarek, lecz efektem wspólnych działań i licznych interakcji podmiotów powiązanych relacjami formalnymi i nieformalnymi. W szerokim ujęciu innowacja i innowacyjność oznaczają aktywność społeczną i ekonomiczną, której celem jest nowe wykorzystanie zasobów, nowe idee, nowy sposób działania i wprowadzania zmian, które polegają na zastąpieniu obecnego stanu rzeczy innym¹⁰.

Innowacyjność, mimo że jest związana przede wszystkim z komercyjną aktywnością sektora prywatnego, może również, za pomocą tzw. innowacji społecznych, zwiększać efektywność sektora publicznego i pomagać w rozwiązywaniu problemów, takich jak wykluczenie społeczne i bezrobocie. Celem polityki wspomagania innowacyjności nie musi być zatem tylko promowanie wzrostu gospodarczego uzyskiwanego dzięki wprowadzeniu nowych produktów, usług i procesów na rynek lub w organizacjach prywatnych bądź publicznych; może być nim także zwiększenie zdolności firm i podmiotów do uczenia się¹¹ oraz dążenie do osiągnięcia innych efektów społecznych.

W szerokim znaczeniu innowacyjność i zdolność do bycia innowacyjnym nabiera więc cech rozwiązań nietechnologicznych, a pojawienie się innowacji zależy nie tylko od nakładów na badania i rozwój.

Dwa kluczowe modele tworzenia innowacji to model oparty na nakładach na B+R, określane jako model STI (*Science, Technology, Innovation*) oraz model oparty na uczeniu się dzięki relacjom i interakcjom z instytucjami badawczymi, klientami i poddostawcami, określane jako DUI (*Doing, Using, Interacting*)¹². Ich rozróżnienie wynika z odmiennego sposobu definiowania i transferu wiedzy, która jest podstawą innowacji. W modelu STI ma ona charakter skodyfikowany w postaci instrukcji, specyfikacji, opisów procesów, itd.. W modelu DUI wiedza ma natomiast w większym stopniu charakter

⁶ *Nowy słownik poprawnej polszczyzny*, red. A. Markowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 288.

⁷ R. Rothwell, *Towards the Fifth-Generation Innovation Process*, „International Marketing Review”, 11 (1), [w:] *Tendencje rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstw*, red. E. Okoń–Horodyńska, A. Zachorowska–Mazurkiewicz, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008, s. 87.

⁸ *Innovations and new technology – what is the role of research? Implications for public policy*, Vinnova ANALYSIS, VA 2014.

⁹ K. Suorsa, *Regionality, Innovation Policy and Peripheral Regions in Finland, Sweden and Norway*, „EBSCO Academic Search Premier” 2007, 185 (1).

¹⁰ G. Gomułka, *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo CASE, Warszawa 1998, s. 18.

¹¹ B.A. Lundvall, S. Borrás, *The Globalising Learning Economy: Implications for Innovation Policy*, Commission of the European Community, Luxembourg 1997.

¹² M.B. Jensen, B. Johnson, E. Lorenz, B.A. Lundvall, *Forms of Knowledge and Modes of Innovation*, „Research Policy” 2007, 36 (5), s. 680–693.

niesformalizowany (*tacit knowledge*), często lokalny (kontekstowy) oraz opiera się na doświadczeniu i umiejętnościach (indywidualnych i zespołowych) – tabela 1.

Tabela 1. Modele innowacji według STI i DUI

	STI <i>(Science, Technology, Innovation)</i>	DUI <i>(Doing, Using, Interacting)</i>
Rodzaj wiedzy	analityczna, skodyfikowana, naukowa, <i>know-what, know-why,</i>	ukryta i kontekstowa, <i>know-how,</i> <i>know-who,</i>
Proces pozyskiwania wiedzy	głównie poprzez aktywność B+R,	<i>learning-by-doing, by-using, by-interacting,</i>
Rodzaj innowacji	przełomowe (radikalne),	stopniowe,
Aktywność innowacyjna	produkcja wiedzy, transformacja wiedzy,	transformacja wiedzy, <i>product placement,</i>
Kontekst wiedzy	globalny i ogólny,	ograniczone i terytorialny,
Strategia zarządzania wiedzą	udostępnianie wewnątrz organizacji w postaci wiedzy skodyfikowanej,	wymiana wiedzy pomiędzy różnymi jednostkami organizacji, sieciowe struktury współpracy ułatwiającej uczenie się, zespoły projektowe, zespoły rozwiązujące określone problemy, rotacja pracowników, bliskość konsumentów,
Strategia promocji innowacyjności	innowacja rozwijana w modelu <i>in house</i> lub bliskich sieciach biznesowych.	innowacja jest rozwijana głównie w modelu <i>networkingu</i> .

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. B. Jensen, Johnson B., E. Lorenz, B. A. Lundvall, *Forms of Knowledge and Modes of Innovation*, „Research Policy” 2007, 36 (5), s. 680–693.

Innowacyjność jest powiązana ze zdolnością do generowania i wykorzystania wiedzy, kreatywnością oraz przedsiębiorczością. Wiedza stanowi zakumulowany zasób informacji, możliwy do wykorzystania i zastosowania¹³. Kreatywność prowadzi do tworzenia nowych idei i rozwiązań, a zależy m.in. od otoczenia społecznego oraz tego, na ile nowość (*novelty*) jest ceniona społecznie i ekonomicznie. Istotne jest również to, w jakim stopniu akceptowalne jest kwestionowanie dotychczasowych rozwiązań a popularne szukanie nowych, oraz czy istnieje społeczne przyzwolenie na ponoszenie kosztów, jakie mogą wiązać się z błędami popełnianymi w tym procesie¹⁴. Wiedza, jej transfer i kreatywność są ze sobą blisko powiązane, ponieważ kreatywność opiera się na dotychczasowym dorobku, doświadczeniu i umiejętnościach. Przedsiębiorczość oznacza natomiast m.in. identyfikację ocen i ocenę szans wprowadzenia nowych produktów i nowych usług, a także sposobów organizowania nowych rynków¹⁵.

¹³ J.R.L. Howells, *Tacit Knowledge, Innovation and Economic Geography*, „Urban Studies” 2002, 39 (5–6), s. 871–884.

¹⁴ J.E. Perry-Smith, C.E. Shalley, *The Social Side of Creativity: A Static and Dynamic Social Network Perspective*, „The Academy of Management Review” 2003, 28 (1), s. 89–106.

¹⁵ S. Shane, *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual–Opportunity Nexus*, Edward Elgar, Cheltenham 2003.

Spośród krajowych naukowców zajmujących się problematyką przedsiębiorczości, innowacyjności akademickiej wskazać należy na interesujące podejście metodologiczne prof. K. Poznańskiej¹⁶, według której przedsiębiorczość akademicka to nie tylko tworzenie przedsiębiorstw technologicznych, tzw. *spin-off* i *spin-out*. Obecnie przedsiębiorczość akademicką postrzegamy znacznie szerzej, obejmuje ona wszelkie działania uczelni związane z oferowaniem określonego *know-how* i jego sprzedaż na zasadach rynkowych. K.B. Matusiak i M. Matusiak¹⁷ definiując przedsiębiorczość akademicką wskazują, że „nie jest to wyłącznie proces tworzenia *spin-off*, ale przede wszystkim aktywność biznesowa osób zawodowo związanych z uczelnią (pracowników naukowych), jak i tych, dla których pobyt na uczelni jest pewnym etapem w życiu – studentów czy doktorantów i obejmuje również promocję przedsiębiorczości, edukację do przedsiębiorczości, aktywizowanie do przedsiębiorczości. Pomiędzy jednym i drugim rozumieniem przedsiębiorczości nie ma sprzeczności, aczkolwiek należy pamiętać, że te odmienne podejścia implikują stosowanie innych narzędzi rozwojowych”.

W kolejnej pracy K.B. Matusiak i K. Zasiadły¹⁸ źródeł tak rozumianej przedsiębiorczości upatruje:

1. w działaniach dotyczących komercjalizacji i transferu nowych pomysłów z nauki do gospodarki, szczególnie efektywny jest model „wynalazca–przedsiębiorca”, umożliwiający bieżącą korektę nowych rozwiązań pod kątem oczekiwań rynków i konsumentów,
2. w narastającej presji działalność innowacyjna prowadzi do skracania czasu od pomysłu do rynkowego zastosowania, co wymusza przestrzenne zbliżenie uniwersytetu, naukowiec i przedsiębiorcy, innowacja w coraz większym stopniu staje się produktem środowiska, w którym działa przedsiębiorca (środowisko innowacyjne),
3. we wzmoczonych nowych formach zwiększania dochodów szkół wyższych i instytucji naukowych poprzez udrożnienie kanałów komunikacji i współpracy z biznesem, w konsekwencji sprzedaż technologii i usług badawczych,
4. w potrzebie uatrakcyjnienia oferty edukacyjnej szkół wyższych poprzez rozszerzenie praktycznego aspektu kształcenia.

Z rozważań tych wynika, według Autora, że „innowacyjność uczelni jest procesem, który dotyczy podjęcia działań naukowych, technicznych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych przez struktury uczelni i jej pracowników, które docelowo prowadzą do wdrożenia innowacji. Za innowacyjną uczelnie należy uznać taką, która wdrożyła innowację a innowacja przyczyniła się do poprawy jakości technologii, struktury organizacyjnej, wzrostu zadowolenia klienta”.

Przytoczone definicje nie stanowią wyczerpującego ich przeglądu nt. przedsiębiorczości akademickiej, natomiast akcentują najważniejsze – zdaniem autora – cechy przedsiębiorczości akademickiej:

- dostrzeganie pojawiających się zagrożeń i szans, konsekwencja w rozwiązywaniu problemów,
- budowanie relacji z otoczeniem ze wskazaniem na współpracę i samokształcenie zarządzanej organizacji,
- rozumienie znaczenia wiedzy w zasobach organizacji, jako wartości, a nie kosztów, umiejętność dostrzegania związków między wiedzą, technologią a perspektywicznymi potrzebami rynku,
- postrzeganie wiedzy jako najważniejszego zasobu konkurencyjności organizacji,
- optymizm i dynamizm w działaniu, podejmowanie nowych wyzwań, aktywne działanie, pracowitość,
- solidna wiedza, która pozwala na generowanie nowych pomysłów,
- pomysłowość, kreatywność oraz asertywność, pozwalające wyrażać swoje poglądy jasno i otwarcie,

¹⁶ K. Poznańska, *Przedsiębiorczość akademicka – cechy i znaczenie w gospodarce światowej i Polskiej*, s. 165, http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/15_K.Poznanska_Przedsiębiorczosc_akademicka....pdf [dostęp 21.07.2017].

¹⁷ K.B. Matusiak, M. Matusiak, *Pojęcie i ekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości akademickiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania: Ekonomiczne problemy usług nr 8/453, Szczecin 2007, s. 155–165.

¹⁸ K.B. Matusiak, K. Zasiadły, *Rekomendacje dla Polski*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, red. J. Guliński, K. Zasiadły, PARP, Warszawa 2005, s. 145–148.

- odpowiedzialność za siebie i swoich podwładnych, uczciwość względem siebie i innych,
- ambicja, która pozwala na nowatorskie działania, dążenie do doskonałości.

Z kolei międzynarodowe analizy porównawcze wskazują na następujące cechy zachowań przedsiębiorczych:¹⁹

- różnorodność wiedzy i kontaktów stwarza warunki dla przedsiębiorcy, określanego jako przedsiębiorca intelektualny, który porusza się równolegle w wielu środowiskach, sferach i światach, co stwarza niepowtarzalne warunki rozwoju i pogłębiania wiedzy oraz poszerzania kontaktów tworzących potencjalną bazę ekspansji,
- umiejętność skorelowania procesu zbierania, selekcjonowania i przetwarzania informacji z mechanizmami podejmowania decyzji,
- przywiązanie do kwestii etycznych i rozwoju pracowników.

Biorąc pod uwagę niniejsze rozważania, należy wskazać, że przedsiębiorczość akademicka opiera się na kreatywnych postawach środowiska akademickiego, którego wyrazem jest rozwój badań naukowych, doskonalenie procesu dydaktycznego, tworzenie nowych kanałów transferu wiedzy do gospodarki (np. licencjonowanie), komercjalizacji wyników badań, w wyniku czego następuje wzrost zasobów materialnych i intelektualnych uczelni i poszczególnych pracowników.

Miary innowacyjności²⁰

Jak wynika z raportu „*Innovation Scoreboard*” poziom innowacyjności gospodarek zależy od wielu czynników, wśród których dominującą rolę odgrywają zasoby ludzkie, zasoby finansowe, infrastruktura sprzyjająca innowacjom, umiejętność tworzenia i wykorzystania sieci powiązań gospodarczych i społecznych. Z badań przedstawionych w raporcie wynika, że w ocenie poziomu działalności innowacyjnej gospodarek i państw nie istnieje jeden uniwersalny wskaźnik. Dla oceny poziomu innowacyjności gospodarki niezbędne jest zastosowanie zróżnicowanych wskaźników, które obrazują: wydatki budżetowe organizacji na działalność B+R, tempo procesów i efektów innowacji, liczba opatentowanych wynalazków i zarejestrowanych wzorów użytkowych do ogólnej liczby innowacji w przedsiębiorstwie, itp. Próbą przełamania ograniczeń pomiaru poziomu innowacyjności gospodarek jest metodologia *European Innovation Scoreboard* (EIS)²¹ opracowana przez Komisję Europejską²². W ramach wspomnianej metodologii wyróżniono mierniki określające nakłady na działalność innowacyjną i wskaźniki opisujące aktywność innowacyjną:

- mierniki i wskaźniki odzwierciedlające nakłady w działalności innowacyjnej – opisujące zdolność gospodarki do innowacji, czyli jej potencjał w zakresie tworzenia i komercjalizacji innowacji,
- wskaźniki opisujące wyniki aktywności innowacyjnej – które służą do oceny pozycji innowacyjnej danego kraju, czyli efektów połączenia kreatywności społeczeństwa z zasobami finansowymi w określonym środowisku ekonomicznym i instytucjonalnym.

W grupie mierników charakteryzujących nakłady na innowacje wyróżniono zasoby finansowe, zasoby ludzkie i środowisko wspierające aktywność innowacyjną:

- zasoby finansowe (m.in. prywatne i publiczne nakłady na B+R, wydatki przedsiębiorstw na innowacje, wydatki na informatyzację, rola kapitału wysokiego ryzyka),

¹⁹ S. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 24–26.

²⁰ A. Rutkowska–Gurak, *W poszukiwaniu miar innowacyjności rozwoju*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica, nr 246, Łódź 2010, s. 68.

²¹ J. Kaźmierczak, A. Wilińska, *Uwagi na temat sposobów oceny poziomu innowacyjności z uwzględnieniem uwarunkowań polskich. Komputerowo Zintegrowane Zarządzanie*, t. I, red. R. Knosali, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2010, s. 635–643.

²² W. Kasperkiewicz, *Innowacyjność, konkurencyjność i rynek pracy w procesie transformacji polskiej gospodarki*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2009, s. 29.

Tabela 2. Propozycje mierników i wskaźników innowacyjności akademickiej

Lp.	Kategorie	Mierniki
1	Mierniki / wskaźniki nakładów	Zasoby finansowe uczelni przeznaczone na innowację, wydatki na informatyzację, nakłady na B+R, udział w nakładach kapitału prywatnego i kapitału wysokiego ryzyka,
		Kapitał intelektualny uczelni wspierający innowacje (pracownicy naukowcy i ich struktura, doktoranci, studenci, absolwenci), udział pracowników zaangażowany w procesy innowacyjne,
		Podmioty realizacji innowacji (laboratoria, pracownie badawcze),
		Podmioty wspierania innowacji (inkubatory przedsiębiorczości, akademickie parki technologiczne, finansowe fundusze wsparcia),
		Czas inwestowany przez kierownictwo uczelni w innowacje,
2	Mierniki / wskaźniki procesów	Odsetek uzyskanych patentów, wzorów użytkowych, znaków towarowych do złożonych wniosków.
		Szybkość procesu innowacyjnego w uczelni
		Powszechność procesu formułowania pomysłów, udział pracowników uczelni w tym procesie,
		Udział środków finansowych uczelni zainwestowanych w innowacje,
3	Mierniki / wskaźniki wyników	Luka technologiczna laboratoriów uczelni,
		Odrębne procesy, narzędzia i mierniki dla innowacyjnych projektów/pomysłów w uczelni.
		Odsetek innowacyjnych produktów lub usług transferowanych do gospodarki,
		Odsetek zatrudnionych w projektach wysokiej techniki,
		Odsetek nowych miejsc pracy w innowacyjnych projektach transferowanych do gospodarki,
		Liczba innowacyjnych firm odpryskowych powstałych w uczelni
		Liczba pracowników naukowych zaangażowanych kapitałowo w firmach odpryskowych powstałych w uczelni,
Liczba skomercjalizowanych technologii uczelnianych a liczba przedsiębiorstw w związku z tym powstałych,		
4	Mierniki / wskaźniki współpracy (współpraca: nauka – gospodarka)	Wyniki finansowe z działalności badawczej i innowacyjnej,
		Rentowność inwestycji uczelnianych w innowacje.
		Odsetek pracowników naukowych zaangażowanych we współpracę z gospodarką,
		Koszty współpracy: kwoty, za które zostały zakupione ekspertyzy, technologie, wynagrodzenie współpracujących osób – pracowników naukowych, koszty wspólnych projektów, dofinansowanie pracowników, dofinansowanie uczelni przez firm (np. sponsoring konferencji),
		Udział dochodów z przedsiębiorstw w finansowaniu uczelni. Efekty – wspólne patenty, wspólne publikacje, wspólne konferencje,
		Liczba skomercjalizowanych technologii uczelnianych – liczba przedsiębiorstw w związku z tym powstałych,
		Dostęp do wiedzy niezbędnej dla wprowadzania nowych produktów i usług, dostęp do informacji o technologiach i trendach światowych w zakresie innowacji, dostęp do innowacyjnej infrastruktury/maszyn/ aparatury badawczej,
Dodatkowy dochód uczelni i pracowników z tytułu komercjalizacji innowacji.		

Źródło: opracowanie własne w oparciu o S. Motyka, *Pomiar innowacyjności przedsiębiorstwa*, s. 164, https://www.google.pl/search?q=POMIAR+INNOWACYJNO%C5%9ACI+PRZEDSI%C4%98BIORSTWA+Sabina+MOTYKA&rlz=1C1AVNG_enPL656PL656&oq=POMIAR+INNOWACYJNO%C5%9ACI+PRZEDSI%C4%98BIORSTWA+Sabina+MOTYKA&aqs=chrome..69i57.1996j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8, [dostęp 14.07.2017].

- zasoby ludzkie (wskaźniki: scholaryzacji młodzieży, kształcenia ustawicznego, odsetek absolwentów kierunków inżynierskich do ogólnej liczby studentów, odsetek społeczeństwa posiadającego wyższe wykształcenie, odsetek społeczeństwa prowadzącego działalność gospodarczą),
- środowisko wspierające aktywność innowacyjną (kooperacja w działalności innowacyjnej, stopień innowacyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw).

W kategorii aktywności innowacyjnej wyróżnia się następujące mierniki i wskaźniki organizacji w tym zakresie:²³

- efekty działalności badawczej i innowacyjnej (liczba patentów, wzorów użytkowych, znaków towarowych),
- zatrudnienie (odsetek zatrudnionych w produkcji towarów i usług wysokiej techniki),
- komercjalizacja wiedzy (udział w produkcji sprzedanej wyrobów nowych i modernizowanych w całkowitej sprzedaży, udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w całkowitym eksporcie).

Najczęściej spotykane kryteria podziału mierników innowacyjności to potencjał innowacyjny, proces innowacyjny oraz efekty procesów innowacyjnych. Boston Consulting Group sugeruje by w celu oceny działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa stosować zespół mierników w kategoriach nakładów, procesów i wyników²⁴.

Proponując grupy mierników o cechach ilościowych i jakościowych dla zidentyfikowania poziomu innowacyjności akademickiej, wykorzystano zaproponowane mierniki określające innowacyjność przedsiębiorstw, zakładając, że innowacyjna uczelnia w swej strukturze organizacyjnej i funkcjonalne upodabnia się do innowacyjnego przedsiębiorstwa. W związku z tym uzasadnionym jest wykorzystanie tych mierników, które wskazują na poziom innowacyjności uczelni i przedsiębiorstwa (tabela 2).

Zakończenie

Pomiar innowacji, procesu innowacyjności jest utrudniony z uwagi na brak precyzyjnego zdefiniowania tego procesu. Podejmowane próby mierzenia innowacyjności są utrudnione ze względu na trudności ujęcia syntetycznego proponowanych mierników i wskaźników.

Wydaje się, że zaproponowana koncepcja pomiaru innowacyjności akademickiej przybliży identyfikację stopnia nowoczesności i innowacyjności uczelni i ich roli w procesie współpracy i unowocześniania gospodarki.

Do działań koniecznych dla poprawienia sytuacji szkolnictwa wyższego w kraju konieczne są działania:

- prawno–zarządcze – stworzenie ram prawnych zachęcających do zmian zarządzania uczelniami wyższymi,
- zmiana zasad finansowania uczelni wyższych z budżetu państwa w kierunku wspierania działalności innowacyjnej i komercjalizacji wiedzy,
- wspieranie organizacyjne i finansowe wspólnych projektów nauki z gospodarką,
- wspierane przedsiębiorczości akademickiej, ukierunkowane na autonomię finansową uczelni,
- zmiany zasad wynagradzania kadry naukowej w kierunku wzrostu wynagradzania, zachęcania do jednego miejsca pracy, partycypacji w efektach prac badawczych,
- swoboda ustalania programów nauczania.

²³ Por.: S. Motyka, *Innowacyjność przedsiębiorstwa – wskaźniki – efekty*, t. I., Wydawnictwo Naukowe PTTŻ, Kraków 2010, s.162–170.

²⁴ S.D. Anthony, M.W. Johnson, J.V. Sinfield, E.J. Altman, *Przez innowację do wzrostu: jak wprowadzić innowację przełomową*, Oficyna a Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 27.

Bibliografia

1. Anthony S.D., Johnson M.W., Sinfield J.V., Altman E.J., *Przez innowację do wzrostu: jak wprowadzić innowację przełomową*, Oficyna a Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
2. *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*, OECD Publishing 2005.
3. Carlino G., Kerr W.R., *Agglomeration and Innovation*, NBER Working Paper No. 20367, 2014.
4. Gomułka G., *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo CASE, Warszawa 1998.
5. Howells J.R.L., *Tacit Knowledge, Innovation and Economic Geography*, „Urban Studies” 2002, 39 (5–6).
6. *Innovations and new technology – what is the role of research? Implications for public policy*, Vinnova ANALYSiS, VA 2014.
7. Jensen M.B., Johnson B., Lorenz E., Lundvall B.A., *Forms of Knowledge and Modes of Innovation*, „Research Policy” 2007, 36 (5).
8. Kasperkiewicz W., *Innowacyjność, konkurencyjność i rynek pracy w procesie transformacji polskiej gospodarki*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2009.
9. Kaźmierczak J., Wilińska A., *Uwagi na temat sposobów oceny poziomu innowacyjności z uwzględnieniem uwarunkowań polskich. Komputerowo Zintegrowane Zarządzanie*, t. I, red. R. Knosali, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2010.
10. Kwiatkowski S., *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
11. Lundvall B.A., Borrás S., *The Globalising Learning Economy: Implications for Innovation Policy*, Commission of the European Community, Luxembourg 1997.
12. Matusiak K.B., Zasiadły K., *Rekomendacje dla Polski*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, red. J. Guliński, K. Zasiadły, PARP, Warszawa 2005.
13. Matusiak K.B., Matusiak M., *Pojęcie i ekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości akademickiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania: Ekonomiczne problemy usług nr 8/453, Szczecin 2007.
14. Motyka S., *Innowacyjność przedsiębiorstwa – wskaźniki – efekty*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PTTŻ, Kraków 2010.
15. Motyka S., *Pomiar innowacyjności przedsiębiorstwa*, s. 164, https://www.google.pl/search?q=POMIAR+INNOWACYJNO%C5%9ACI+PRZEDSI%C4%98BIORSTWA+Sabina+MOTYKA&rlz=1C1AVNG_enPL656PL656&oq=POMIAR+INNOWACYJNO%C5%9ACI+PRZEDSI%C4%98BIORSTWA+Sabina+MOTYKA&aqs=chrome..69i57.1996j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8, [dostęp 14.07.2017].
16. *Nowy słownik poprawnej polszczyzny*, red. A. Markowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
17. Perry-Smith J.E., Shalley C.E., *The Social Side of Creativity: A Static and Dynamic Social Network Perspective*, „The Academy of Management Review” 2003, 28 (1).
18. Poznańska K., *Przedsiębiorczość akademicka – cechy i znaczenie w gospodarce światowej i Polskiej*, http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/15_K.Poznanska_Przedsiębiorczosc_akademicka....pdf [dostęp 21.07.2017].
19. Rothwell R., *Towards the Fifth-Generation Innovation Process*, „International Marketing Review”, 11 (1), [w:] *Tendencje rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstw*, red. E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008.
20. Rutkowska-Gurak A., *W poszukiwaniu miar innowacyjności rozwoju*, Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica nr 246, Łódź 2010.
21. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
22. Shane S., *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual – Opportunity Nexus*, Edward Elgar, Cheltenham 2003.

23. Suorsa K., *Regionality, Innovation Policy and Peripheral Regions in Finland, Sweden and Norway*, „EBSCO Academic Search Premier” 2007, 185 (1).
24. *The Changing Economic Geography of Globalization*, ed. G. Vrtoa, Routledge, London – New York 2006.

Summary

INNOVATION AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE UNIVERSITY

The chapter presents the problem of shaping the process of innovation as a factor of competitiveness of a university. It discusses evolutionary changes in the scope of substantive definition of innovation, innovation process, innovative enterprise. A set of measures and indicators to measure innovation in higher education is presented, and a comparison of universities in terms of innovation among themselves.

Piotr Chechelski

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa

ZACHĘTY PODATKOWE I DOTACJE DLA PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI INWESTUJĄCYCH W DZIAŁALNOŚĆ B+R W WYBRANYCH KRAJACH

Streszczenie

Na świecie coraz więcej krajów opracowuje i wdraża systemy różnego rodzaju zachęt podatkowych i dotacji dla stworzenia warunków do prowadzenia i rozwijania działalności badawczo-rozwojowej, a które są częścią strategii rozwoju kraju opartej na innowacyjnej gospodarce. W rozdziale porównano takie systemy istniejące w pięciu wybranych krajach zaliczanych do najbardziej innowacyjnych na świecie. Przedstawiono sektory i grupy przedsiębiorstw, które są preferowane w ulgach podatkowych i dotacjach, prawne ograniczenia dotyczące prowadzenia działalności B+R i własności intelektualnej, a także stosowane zachęty podatkowe i dotacje.

* * *

Wprowadzenie

Szybki rozwój gospodarki światowej jest obecnie oparty na innowacji, której finansowanie jest bardzo ryzykownym przedsięwzięciem. Prawie każde państwo rozwinięte gospodarczo pomaga sferze badawczo-rozwojowej i innowacyjnej nie tylko poprzez ochronę konkurencyjności rynkowej produktów, ale również poprzez wyznaczanie ram ułatwiających ustanowienie skutecznych form pomocy na rzecz badań i innowacji. Dlatego też coraz więcej krajów na świecie opracowuje własne systemy różnego rodzaju zachęt dla stworzenia warunków niezbędnych do prowadzenia i rozwijania działalności badawczo-rozwojowej (B+R)¹, ponieważ są one częścią strategii kraju w budowaniu innowacyjnej gospodarki. Państwa, które oferują relatywnie najlepsze zachęty są postrzegane przez przedsiębiorstwa, korporacje, instytucje jako najlepsze lokalizacje dla tworzenia ośrodków naukowo-badawczych, a także rozprzestrzeniania tego rodzaju działalności na inne kraje.

¹ Podstawowa definicja „działalności badawczo – rozwojowej” jest w większości krajów podobna. Dla krajów UE obowiązkowa jest definicja zawarta w rozporządzeniu RE651/2014, które jest podstawowym aktem dla m.in. dystrybucji dotacji na projekty badawczo-rozwojowe.

Wprowadzanie zachęt podatkowych i dotacji to sprawdzony na świecie instrument wspierający przedsiębiorstwa w rozwoju działalności B+R, pieniądze zaoszczędzone na podatku dzięki uldze, przedsiębiorcy zwykle wykorzystują na kolejne projekty rozwojowe, co stanowi swoiste perpetuum mobile dla rozwoju gospodarek innowacyjnych.

Ulgi podatkowe na B+R pozwalają czerpać przedsiębiorcom korzyści z całej działalności badawczo-rozwojowej, bez względu na jej poziom innowacyjności, osiągnięty rezultat (sukces lub porażka). Natomiast dotacje podlegają ocenie i porównaniu ich zakresu i poziomu innowacyjności z innymi projektami.

W Polsce ze wspieraniem aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw wciąż nie jest najlepiej. Świadczy o tym m.in. nasza niska pozycja we wszystkich rankingach badających potencjał innowacyjny gospodarki. Zwykle w międzynarodowych zestawieniach zajmujemy miejsce w pierwszej trzydziestce lub czterdziestce. Aby to zmienić warto sięgnąć po doświadczenia innych krajów, które aktualnie są w czołówkach rankingów innowacyjności. Obecnie coraz więcej krajów na świecie oferuje zachęty podatkowe i dotacje na rozwój działalności badawczo-rozwojowej pobudzający krajowy wzrost gospodarczy. Do takich państw można zaliczyć te, które od wielu dziesiątków lat utrzymują się w czołówce jak: USA, Niemcy, Szwajcaria, czy kraje skandynawskie oraz te, które w ostatnim 20–30-leciu dołączyły do najlepszych, np. Korea Południowa, Izrael, Singapur, Chiny, Irlandia.

Z uwagi na ograniczone możliwości prezentacji do analizy porównawczej wybrano pięć krajów: Irlandię, Izrael, Koreę Południową, Niemcy i USA. Państwa te znajdują się na czołowych miejscach na liście *Global Innovation Index 2016*, odpowiednio: 7, 21, 11, 10 i 4, podczas gdy Polska 39 miejsce. Nasz kraj może więc czerpać z doświadczeń tych krajów.

Irlandia postawiła na inwestorów zagranicznych, których przyciągnęła licznymi zachętami podatkowymi. Kraj ten w ciągu 25 lat dogonił czołówkę najbardziej innowacyjnych krajów.

Z kolei w przypadku Izraela przyczyn było kilka. W ramach budowy rynku kapitałowego w latach 90. wprowadzono trzy kluczowe programy. Pierwszy zakładał stworzenie sieci inkubatorów technologicznych. W latach 1991–2012 rząd zainwestował w 1.700 projektów 650 mln dolarów, a sektor prywatny – 3,5 mld dolarów. Celem drugiego programu Magnet było zachęcenie prywatnych przedsiębiorstw do tworzenia konsorcjów z ośrodkami akademickimi. Trzecim był program Yozma (od 1993 roku) zakładający tworzenie i rozwój rynku *venture capital*².

Bardzo interesującym przykładem są Niemcy, a w tym historia publicznego banku rozwojowego KfW. Na początku była to agenda odpowiedzialna za dystrybucję funduszy zewnętrznych. Dzięki przemyślanej polityce udało się pozyskać tyle kapitału wewnętrznego i zewnętrznego, że bank stał się główną instytucją finansującą innowacje oraz inwestycje przedsiębiorstw z sektora MSP. Obecnie Niemcy są specjalistami w inwestycjach przyrostowych, polegających na udoskonalaniu posiadanych technologii.

Z kolei Stany Zjednoczone dominują w komercjalizacji wyników badań. Uczelnie i ośrodki naukowe tworzą bardzo silne powiązania z sektorem prywatnym. Z jednej strony oferują badania wysokiej jakości, z których przedsiębiorstwa mogą korzystać, z drugiej strony – autorzy wynalazków często są udziałowcami lub doradcami w firmach prywatnych, wykorzystując zrealizowane lub zainicjowane projekty na uczelni. Między innymi dlatego USA są światowym liderem innowacji przełomowych i radykalnych³.

Proste kopiowanie przez Polskę programu któregoś z tych krajów nie wchodzi w grę. Ponieważ każdy z tych krajów szedł nieco inną drogą w zależności od specyficznych warunków politycznych, gospodarczych, społecznych, itd. Wspólnym elementem dla tych krajów była natomiast umiejętność znalezienia, rozwinięcia i wykorzystania cech charakterystycznych dla społeczeństwa danego kraju, umożliwiających rozwój gospodarczy w oparciu o innowacyjność. W przypadku Polski można również

² A. Cieślak–Wróblewska, *Jak to robią inni*, „Rzeczpospolita” 2017, 21.02.2017.

³ Tamże.

wybrać, z przedstawionych zachęt podatkowych i dotacji, te które najbardziej będą odpowiadały charakterowi cech naszego społeczeństwa i strukturze przedsiębiorstw. Zachęty dla podmiotów inwestujących w działalność B+R są bowiem zróżnicowane w zależności od kraju. Podstawą tych różnic są:

- sposób naliczania zachęt,
- poziom oferowanych korzyści,
- pewność uzyskania realnej korzyści ekonomicznej.

W niniejszym rozdziale przedstawiono przegląd zachęt na działalności B+R w wybranych krajach na świecie opartych na opracowaniach firmy Deloitte z kwietnia 2014 roku dotyczących państw i z 2015 roku dotyczących Polski oraz innych opracowaniach literaturowych przedmiotu.

Priorytetowe sektory i grupy przedsiębiorstw

W większości krajów zachęty podatkowe i dotacje są tak skonstruowane, aby były ukierunkowane na wybrane sektory, grupy przedsiębiorstw – małych i średnich lub dużych korporacji oraz do nowopowstających podmiotów, ponieważ uważa się, że właśnie one będą przyczyniały się najbardziej do rozwoju całej gospodarki. W związku z tym zasługują na specjalne przywileje.

W Izraelu na przykład specjalne świadczenia mogą otrzymać zarówno branże tradycyjnych przemysłów: spożywczego, tekstylnego, drukarskiego, metalurgicznego i produkcji wyrobów plastikowych, jak i nowoczesne: wirtualna ochrona, przemysły farmaceutyczny i związany z badaniami w kosmosie oraz alternatywne paliwa. Specjalne korzyści podatkowe przewidziane są również dla *start-up'ów* i nowych przedsiębiorstw, ale także dla dużych korporacji o dochodach rocznych powyżej 100 mln szekli.

W Irlandii zasadniczo do ulg kwalifikują się cztery obszary działalności, tj.:

- nauki przyrodnicze,
- inżynieria i technologia,
- medycyna: medycyna podstawowa, kliniczna i nauki medyczne,
- nauki rolnicze.

Jednakże przedsiębiorstwa z innych obszarów mogą również starać się o przywileje podatkowe i dotacje w prowadzeniu działalności B+R.

W USA natomiast o ulgi podatkowe na działalność B+R mogą starać się wszystkie przedsiębiorstwa bez względu na to w jakim sektorze prowadzą działalność. Jednak największe ulgi otrzymują przedsiębiorstwa związane z szeroko pojętym przemysłem zbrojeniowym oraz technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi.

Podobnie jest również w Niemczech, gdzie o dotacje mogą ubiegać się przedsiębiorstwa z wszystkich sektorów. Jednak najczęściej otrzymują je przedsiębiorstwa z sektorów:

- biotechnologii i nauk przyrodniczych,
- ICT (technologii informacyjnych i komunikacyjnych),
- przemysłowej,
- energetycznej.

Z kolei w Korei Południowej występuje zróżnicowanie w wysokości ulg podatkowych pomiędzy małymi i średnimi a przedsiębiorstwami dużymi. Te ostatnie mają niższe procentowo odliczenia od wydatków na działalność B+R. Preferowanymi sektorami są: nowoczesny przemysł silnikowy i nowatorskie technologie.

Przedsiębiorstwa i instytucje z krajów UE mogą również ubiegać się o dotacje z programu *Horyzont 2020* przeznaczonego na wspieranie badań i innowacji. Program ten wspiera zwłaszcza rozwój Kluczowych Technologii Wspomagających, w skład których wchodzi:

- technologie informacyjne i komunikacyjne,
- nanotechnologie,
- zaawansowane materiały,
- zaawansowana produkcja i przetwórstwo,
- biotechnologia,
- przestrzeń kosmiczna.

Ponadto *Horyzont 2020* będzie finansował projekty koncentrujące się na wyzwaniach społecznych UE, takich jak:

- zdrowie, zmiany demograficzne i dobrobyt,
- bezpieczeństwo żywnościowe, zrównoważone rolnictwo, badania mórz i wód śródlądowych oraz biogospodarkę,
- bezpieczną, czystą i efektywną energię,
- inteligentny, ekologiczny i zintegrowany transport,
- otwarte, innowacyjne i bezpieczne społeczeństwa,
- klimat, surowce i efektywne wykorzystanie zasobów.

Ograniczenia prawne dotyczące działalności B+R oraz własności intelektualnej

Działania innowacyjne są jednym z kluczowych elementów, które przyczyniają się do rozwoju gospodarczego kraju, wzrostu jego atrakcyjności w oczach inwestorów, budowania przewagi konkurencyjnej oraz nowych miejsc pracy. Dlatego w krajach będących liderami innowacji działalność B+R często jest chroniona i ograniczana. Dotyczy to zwłaszcza miejsca prowadzenia i ponoszenia kosztów tej działalności (tabela 1).

Jak wynika z informacji zawartych w tabeli 1 w większości analizowanych państw działalność badawcza musi być prowadzona w kraju, w którym przedsiębiorstwo otrzymało ulgę podatkową bądź dotacje. Wyjątkiem jest Korea Południowa, w której prowadzone działania B+R dla krajowych przedsiębiorstw mogą być realizowane za granicą. Jedynie badania zlecone uniwersytetom, collegom czy instytutom badawczym muszą być wykonane w kraju.

W USA, Niemczech i Izraelu koszty działalności B+R muszą być ponoszone w kraju. W Irlandii koszty te mogą być ponoszone w innych krajach UE, pod warunkiem, że w tych krajach nie ma ulgi z tytułu podobnych wydatków.

W większości krajów prawa własności intelektualnej nie muszą pozostać w kraju. W Izraelu pewne ograniczenia mogą wystąpić przy ocenie wniosków o dofinansowanie dotacji na działalności B+R. Jedynie w Niemczech wyniki badań w ramach projektów, w tym powstałe prawa własności intelektualnej, muszą być w przeważającej części wykorzystywane w Niemczech.

Na podstawie przedstawionych porównań można stwierdzić, że Korea Południowa jest najbardziej liberalnym krajem zarówno pod względem miejsca, jak i kosztów prowadzonej działalności B+R oraz w nieograniczaniu pozostawiania praw własności intelektualnej wyłącznie w swoim kraju. Między innymi dlatego też Korea Południowa w rankingu Bloomberga⁴ w latach 2016–2017 była uznawana za najbardziej innowacyjne państwo świata.

⁴ Ranking Bloomberga – www.bloomerg.com.

Tabela 1. Prawa własności intelektualnej i ograniczenia prawne dotyczące działalności B+R

Kraj	Działalność B+R musi być prowadzona w kraju	Koszty muszą być poniesione w kraju	Prawa własności intelektualnej muszą pozostać w kraju
Irlandia	Działalność badawcza musi być prowadzona na terenie Irlandii bądź UE. Ulga nie przysługuje, jeśli prace są prowadzone w państwie UE, w którym dostępna jest analogiczna ulga z tytułu podobnych wydatków.	Tak, koszty muszą być poniesione w UE (ulga nie przysługuje, jeśli prace są prowadzone w państwie UE, w którym dostępna jest analogiczna ulga z tytułu podobnych wydatków).	Nie
Izrael	Tak	Tak	Nie, ale mogą być brane pod uwagę przy ocenie wniosków o dofinansowanie.
Korea Południowa	Nie, z wyjątkiem badań zleconych podmiotom akademickim zlokalizowanym w Korei Południowej.	Nie	Nie
Niemcy	Tak	Tak	Tak, w przeważającej części.
Stany Zjednoczone	Tak	Tak	Nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Przegląd zachęt na działalność B+R na świecie w 2014 roku*, Deloitte, Warszawa 2014.

Zachęty podatkowe i dotacje przeznaczone na rozwój działalności B+R

Zachęty podatkowe i dotacje na działalność B+R funkcjonują na świecie od wielu lat i są jednym z głównych instrumentów wspierania tego obszaru, a także jednym ze sposobów na przekonanie biznesu do angażowania się w ryzykowne przedsięwzięcia innowacyjne. Dlatego, aby to ryzyko mogło się opłacić, państwo musi przynajmniej na początku do niego aktywnie zachęcać również finansowo. Atrakcyjność tych instrumentów wpływa na przewagę konkurencyjną danego kraju. Może przyczynić się do przyciągnięcia nowych inwestycji badawczo-rozwojowych do danego kraju.

W tabeli 2 przedstawiono różne rodzaje dostępnych zachęt podatkowych i dotacji stosowanych w pięciu wybranych krajach na rozwój działalności B+R. Nie wchodząc w szczegóły można zauważyć, że poszczególne kraje mają różne rodzaje zachęt. Stany Zjednoczone stosują wyłącznie ulgi podatkowe. Niemcy z kolei wyłącznie dotacje. Natomiast Irlandia, Korea Południowa i Izrael jedne i drugie.

Bardzo rozbudowane systemy ulg w podatku dochodowym mają Irlandia, Izrael i Korea Południowa, natomiast zdecydowanie prostsze Stany Zjednoczone. W większości krajów nie jest wymagana uprzednia zgoda władz państwowych na otrzymanie ulg podatkowych i dotacji. Jeśli takie są, dotyczą dużych strategicznych projektów istotnych dla gospodarki danego kraju. W przypadku ubiegania się o odliczanie ulgi refundacyjnej w kolejnych latach to najbardziej liberalne pod tym względem są przepisy w USA (20 lat), Korei Południowej (5 lat), Irlandii (3 lata), natomiast nie ma możliwości odliczania ich w Niemczech i Izraelu. W Izraelu, Niemczech i Stanach Zjednoczonych nie było limitów przy odliczaniu zwrotu podatkowego. W Korei Południowej wysokość limitów była stosowana jedynie w przypadku największych korporacji (tzw. czebol).

Tabela 2. Zachęty podatkowe i dotacje na rozwój działalności B+R

Kraj	Rodzaj dostępnych zachęt	Ulga w podatku dochodowym – zwykle dostępna	Uprzednia zgoda rządu – wymagania	Ulga zwrotna (refundacja) / możliwość odliczenia w kolejnych latach	Limit odliczeń
Irlandia	Odliczenia od podatku i dotacje na działalność B+R.	<ol style="list-style-type: none"> Ulga przyrostowa – 25% wszystkich podatków powyżej „kwoty bazowej”. W 2014 roku wynosiła 300 tys. euro, 25% odliczenie wydatków poniesionych przy zakupie budowli lub budynków na potrzeby prac B+R, Dotacje na działalność B+R, Od 1 stycznia 2012 roku odliczenia można wykorzystywać w rozliczeniu zobowiązań z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych opłacanego od wynagrodzeń pracowników B+R. 	Nie	Niewykorzystane odliczenia mogą być przeniesione wstecz o jeden okres rozrachunkowy oraz odliczane bezterminowo w latach kolejnych. Jeśli ulga nie została wykorzystana w bieżącym i poprzednim roku podatkowy może ubiegać się o refundację (wyplacaną przez okres 3 lat), z zastrzeżeniem limitów.	Maksymalna kwota zwrotu podatkowego jest większą od wartości – sumy podatku korporacyjnego jaki przedsiębiorca zapłacił w okresie 10 lat przed okresem podatkowym, w którym ubiega się o zwrot albo kwota należności podatkowych od wynagrodzeń za okres, w którym poniesiono wydatki. Dla okresów podatkowych po 22 czerwca 2011 roku powiększono limit odliczeń o należności podatkowe od wynagrodzeń z okresu podatkowego bezpośrednio poprzedzającego okres rozliczeniowy.
Izrael	Redukcje stawek podatkowych i dotacje celowe w wysokości do 50% zatwierdzonych kosztów B+R (do 60% w obszarach priorytetowych). W przypadku zakończenia prac powołaniem, firma spłaca dotację ze środków zebranych z opłat licencyjnych.	<ol style="list-style-type: none"> Redukcja stawek podatkowych w ramach programów: alternatywnego i strategicznego, Duża liczba dostępnych programów udzielających dofinansowanie. 	Tak, w przypadku zgłoszeń w ramach 7 Programu Ramowego UE.	Nie	Nie

Korea Południowa	Podatnik ma prawo do odliczenia 100% wydatków na B+R z podatku. Dodatkowo w pierwszym roku w ramach kwalifikowanych kosztów B+R może odliczyć kwotę 3% dochodów nazywaną „Rezerwą na B+R” po 3 latach wymaga się, aby podatnik rozpoczął ponownie wliczanie do dochodu „Rezerwy na B+R” na zasadzie liniowej przez kolejne 3 lata (lata 4-6). Jeśli całkowita kwota kosztów B+R w ciągu 1-3 lat jest mniejsza niż kwota „Rezerwy na B+R” odliczona w 1 roku, podatnik ma obowiązek zapłacenia odsetek od różnicy.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Odliczenie od podatku obejmuje MŚP i duże firmy, 2. Odliczenia inwestycyjne i dotacje, 3. Ulga na B+R – 3% odliczenie od dochodu. 	Nie	Zaległe ulgi można wykorzystać do odliczeń w kolejnych pięciu latach (nie ma możliwości otrzymania refundacji).	Duże firmy obowiązują określone limity.
Niemcy	Dotacje są przydzielane indywidualnie na projekty B+R, które zazwyczaj prowadzone są z innymi podmiotami.	W przypadku firm intensywnie inwestujących w B+R wysokość dotacji państwowych sięga 50% kosztów kwalifikowanych w projekcie. Alternatywę stanowią pożyczki na działalność B+R.	Projekty o wartości przekraczającej 7,5 mln euro muszą być notyfikowane.	Nie	Nie
Stany Zjednoczone	Odliczenie od podatku.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tradycyjna ulga 20%, 2. Alternatywna ulga uproszczona 14%. 	Nie	Niewykorzystane ulgi można rozliczać za rok poprzedni oraz w 20 kolejnych latach.	Nie

Źródło: jak w tabeli 1.

W większości analizowanych krajów zachęty podatkowe i dotacje dotyczyły podobnych rodzajów kosztów kwalifikowanych, tj. wynagrodzeń, zaopatrzenia w sprzęt, wyposażenia, materiałów i surowców, podwykonawstwa, itd.

W przeprowadzonych w 2014 roku przez Komisję Europejską⁵ badaniach kategorii kosztu kwalifikowanego na podstawie naliczania ulgi w 30 krajach wykazały, że najczęściej ulgi przysługiwały w wynagrodzeniach (80%), zakupie sprzętu i wyposażenia (60%), podwykonawstwie (53%), budynkach (40%), zakupie materiałów, surowców i kosztach ogólnych (po 30%) oraz amortyzacji (27%). Dotyczyły więc podobnych rodzajów kosztów kwalifikowanych jak w przypadku badanych krajów.

Autorzy opracowania wykonanego w firmie consultingowej PWC⁶ podkreślają, że ważne jest aby funkcjonujący system zachęt podatkowych i dotacji w każdym państwie był tak skonstruowany, aby:

- był kompletny i wspierał zarówno prowadzenie prac B+R, jak również motywował do obejmowania ich wyników prawami własności intelektualnej (patenty, wzory użytkowe, programy komputerowe, *know-how*),
- motywował wszystkie przedsiębiorstwa, bez względu na wielkość czy kraj pochodzenia do prowadzenia prac B+R,
- był atrakcyjny i przyczyniał się do przyciągania nowych inwestycji w B+R, jak również tworzenia nowych miejsc pracy w tym obszarze w sektorze prywatnym,
- był prosty i przejrzysty, niedający pola do nadinterpretacji dla władz skarbowych oraz nadużyć przez płatników podatków,
- był stabilny, by dawać przedsiębiorcom poczucie bezpieczeństwa w ich planowaniu podatkowym.

Zakończenie

Zachęty podatkowe i dotacje są istotną częścią strategii rozwoju opartego na budowaniu innowacyjnej gospodarki większości krajów, a jednocześnie najpopularniejszym instrumentem wspierania działalności B+R.

Przedstawione działania różnych krajów w finansowaniu B+R wskazują na konsekwencję w stosowaniu polityki wspierania innowacyjności i umiejętności dostosowywania jej do zmieniających się warunków, a także fundamentalne znaczenie kapitału ludzkiego i społecznego. Analizowane kraje budowały swoją pozycję liderów innowacyjności przez dziesięciolecia, nie należy więc zrażać się początkowymi brakami i niedoskonałościami przepisów. Niezależnie od szczegółowych rozwiązań, skuteczna polityka proinnowacyjna w Polsce w zakresie stosowania ulg podatkowych i dotacji powinna mieć na celu dotarcie do jak największej liczby przedsiębiorstw, instytucji badawczych i innych jednostek prowadzących działalność innowacyjną. Bowiem tylko wtedy pieniądze zaoszczędzone na podatku dzięki uldze czy dotacji będą mogły zostać wykorzystane na kolejne projekty w obszarze działalności B+R.

Jak zwracają uwagę eksperci w raporcie NBP⁷, należy również mieć na uwadze, że zachęty podatkowe i dotacje są tylko jednym z elementów składających się na atrakcyjność danego kraju dla inwestorów zagranicznych i krajowych. Istotnym celem jest stworzenie gospodarki opartej na szeroko pojętej wiedzy. Osiągnięciu tego celu będzie sprzyjał wysoki i stale rosnący poziom kapitału ludzkiego i społecznego, a także „usieciowienie” i umiędzynarodowienie przedsiębiorstw, instytucji badawczych i innych jednostek prowadzących działalność innowacyjną. Niezależnie od szczegółowych rozwiązań,

⁵ *A Study on R&D Tax Incentives*, European Commission, 2014.

⁶ *Rozwiązania podatkowe na rzecz badań i rozwoju*, KPI – www.pwc.pl, październik 2015.

⁷ *Potencjał innowacyjnej gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, Raport Instytutu Ekonomicznego NBP, Warszawa 2016 – www.nbp.pl.

skuteczna polityka proinnowacyjna w Polsce powinna mieć na celu wspieranie tych właśnie filarów innowacyjności, a stworzenie gospodarki opartej na wiedzy musi być uznane za ważny cel nie tylko przez rząd, ale też i przez społeczeństwo, które go bezpośrednio realizuje.

Bibliografia

1. Cieślak–Wróblewska A., *Jak to robią inni*, „Rzeczpospolita” 2017, 21.02.2017.
2. Duszczyk M., *Polska wychodzi z innowacyjnego dołka*, „Rzeczpospolita” 2017, 21.02.2017.
3. Duszczyk M., *Ulgi napędzają inwestycje w badania i rozwój*, „Rzeczpospolita” 2017, 21.02.2017.
4. *Polska. Badania i rozwój w przedsiębiorstwach 2016* (dostęp 25.05.2017)
5. *Przegląd zachęt na działalność B+R na świecie w 2014 roku*, Deloitte, Warszawa 2014.
6. *Potencjał innowacyjnej gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, Raport Instytutu Ekonomicznego NBP, Warszawa 2016 – www.nbp.pl (dostęp 22.05.2017).
7. Ranking Bloomburga – www.bloomberg.com.
8. Romanowska M., *Determinanty innowacyjności polskich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2016, nr 2.
9. *Rozwiązania podatkowe na rzecz badań i rozwoju*, KPI, październik 2015 – www.pwc.pl.
10. The Global Innovation Index 2016 – <https://www.globalinnovationindex.org/>
11. www.bip.stat.gov.pl
12. *Zaledwie co trzecia polska firma ma strategię badań, rozwoju i innowacyjności* – www.deloitte.com (dostęp 03.06.2017).

Summary

TAX INCENTIVES AND GRANTS FOR ENTERPRISES AND INSTITUTIONS INVESTING IN R&D ACTIVITIES IN SELECTED COUNTRIES

In the world, more and more countries are developing and implementing systems of various types of tax incentives and grants to create the conditions for running and developing R & D, which are part of the country's development strategy based on an innovative economy. The study compares such systems in five of the most innovative countries in the world. The chapter presented sectors and groups of businesses that are preferred in tax and subsidies, legal restrictions on R & D and intellectual property, as well as tax incentives and grants.

CZEŚĆ II

ROZWÓJ RYNKÓW FINANSOWYCH I FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW

Ryszard Węgrzyn
Katedra Analizy Rynku i Badań Marketingowych
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ROZWÓJ ŚWIATOWEGO RYNKU KONTRAKTÓW FUTURES*

Streszczenie

W 2012 roku nastąpił niepokojący spadek wolumenu obrotów giełdowymi instrumentami pochodnymi, w tym kontraktami futures. Celem rozdziału jest identyfikacja i analiza zmian zachodzących na światowym rynku kontraktów futures w ostatnim dziesięcioleciu w kontekście rozwoju całego rynku giełdowego instrumentów pochodnych. Na tle rynku światowego przeanalizowano także sytuację na polskim rynku kontraktów futures.

* * *

Wprowadzenie

Burzliwy rozwój światowego rynku instrumentów pochodnych rozpoczął się w latach 70-tych ubiegłego wieku, kiedy po załamaniu się systemu z Bretton Woods nastąpił znaczny wzrost zmienności kursów walutowych, stóp procentowych oraz cen akcji. W okresie tym szybko pojawiały się kolejne innowacje w zakresie samych instrumentów, jak i powstawały nowe wyspecjalizowane giełdy instrumentów pochodnych.

W ostatnich latach pojawił się jednak pewien niepokój dotyczący dalszego rozwoju światowego rynku giełdowego instrumentów pochodnych związany ze znacznymi spadkami wolumenu obrotów w 2012 roku, który nastąpił w odniesieniu do wszystkich klas pochodnych, z wyjątkiem pochodnych towarowych i wszystkich regionów świata. W przeciwieństwie jednak do opcji giełdowych, w przypadku których można obserwować nawet zarysowaną tendencję spadkową, na rynku kontraktów futures doszło dość szybko do odrobienia strat i powrotu do tendencji wzrostowej.

Celem pracy jest identyfikacja i analiza zmian zachodzących na światowym rynku kontraktów futures w ostatnich latach w kontekście rozwoju całego rynku giełdowego instrumentów pochodnych. Na tle rynku światowego zostanie zwrócona uwaga także na sytuację na polskim rynku kontraktów futures.

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

Rozdział składa się z części poświęconej wykorzystaniu instrumentów pochodnych w przedsiębiorstwach, analizie zmian wolumenów obrotu na światowym rynku kontraktów futures wraz z prezentacją największych giełd światowych w ich zakresie, a także analizie zmian na polskim rynku kontraktów futures.

Zastosowanie instrumentów pochodnych w przedsiębiorstwach

Zasadniczą funkcją ekonomiczną rynku instrumentów pochodnych jest tworzenie warunków do efektywnego przenoszenia ryzyka przez podmioty wykazujące awersję do ryzyka na podmioty skłonne przejąć ryzyko w nadziei na osiągnięcie zysku. To przenoszenie ryzyka na inne podmioty określane jest mianem hedgingu². Ogólnie rozwój instrumentów pochodnych jest wiązany właśnie z ich niezwykle użytecznością w zakresie zarządzania ryzykiem. Obok hedgingu drugim motywem zawierania transakcji instrumentami pochodnymi jest spekulacja, czyli chęć osiągnięcia dochodu wynikającego ze zmian cen instrumentów. Trzecim fundamentalnym motywem jest z kolei arbitraż, oznaczający osiąganie dochodu z występujących różnic cenowych przy znikomym poziomie ryzyka (*nearly riskless*).

Dla korporacji czy instytucji finansowych, które chcą zarządzać ryzykiem kursowym, kosztami finansowania lub ekspozycjami kredytowymi, instrumenty pochodne dają nieocenione możliwości. Zastosowanie instrumentów pochodnych, zwłaszcza na dużą skalę, wiąże się jednak z potencjalnym ryzykiem wynikającym z interakcji trzech czynników: dźwigni finansowej, zmienności oraz braku płynności³. W okresie zawirowań rynkowych efekt dźwigni występujący w przypadku instrumentów pochodnych powiązany z większą zmiennością oraz spadkiem płynności może prowadzić do pogłębiających się strat i jednocześnie braku możliwości likwidacji przyjętych strategii. W historii finansów można znaleźć wiele przykładów korporacji i instytucji finansowych, które upadły, gdy pogorszenie warunków rynkowych prowadziło do masowych strat w portfelu instrumentów pochodnych⁴.

Jeżeli chodzi o badania dotyczące zastosowania instrumentów pochodnych przez przedsiębiorstwa, to w skali światowej ostatnim takim znanym badaniem było badanie stowarzyszenia International Swaps and Derivatives Association (ISDA). ISDA w 2009 roku ogłosiło mianowicie wyniki przeprowadzonej ankiety dotyczącej wykorzystania instrumentów pochodnych przez 500 największych przedsiębiorstw na świecie. Badanie zostało przeprowadzone w marcu i kwietniu 2009 roku przy użyciu informacji podawanych w rocznych sprawozdaniach, a w niektórych przypadkach poprzez bezpośredni kontakt z przedsiębiorstwami. Spośród 500 przedsiębiorstw wchodzących w skład Fortune Global 500, osiem nie przekazało odpowiednich informacji, w związku z czym zostały one sklasyfikowane, jako niestosujące instrumentów pochodnych⁵.

Pierwsze tego typu badanie przeprowadzone przez ISDA odbyło się w 2003 roku. Wyniki ostatniego badania pokazują, że wykorzystanie instrumentów pochodnych wśród dużych przedsiębiorstw wzrasta. Wyniki uzyskane w 2009 roku wskazują, że wśród przedsiębiorstw objętych badaniem 94% stosuje instrumenty pochodne w zarządzaniu ryzykiem (tabela 1). W wielu regionach geograficznych i sektorach znaczna większość badanych przedsiębiorstw stosuje instrumenty pochodne w celu zabezpieczenia przed ryzykiem finansowym, na które są narażone w prowadzeniu swojej normalnej działalności.

² W. Tarczyński, *Instrumenty pochodne na rynku kapitałowym*, PWE, Warszawa 2003, s. 111–122.

³ R.K. Sundaram, *Derivatives in Financial Market Development*, International Growth Centre London, September 2012, working paper, <http://pages.stern.nyu.edu/ersundara>.

⁴ Por.: R.K. Sundaram, S.R. Das, *Derivatives: Principles & Practice*, McGraw–Hill, New York 2010.

⁵ *ISDA Survey*, International Swaps and Derivatives Association, Beijing 2009.

Tabela 1. Stosowanie instrumentów pochodnych w 500 największych na świecie przedsiębiorstwach

Wyodrębniony sektor	Liczba badanych przedsiębiorstw	Pochodne – ogólnie	Pochodne procentowe	Pochodne walutowe	Pochodne towarowe	Pochodne kredytowe	Pochodne udziałowe
Materiały podstawowe	86	97%	70%	85%	79%	0%	6%
Dobra konsumpcyjne	88	91%	81%	84%	39%	1%	9%
Finansowy	123	98%	94%	96%	63%	76%	80%
Opieka zdrowotna	25	92%	80%	72%	8%	4%	20%
Dobra przemysłowe	49	92%	86%	86%	37%	2%	20%
Usługi	40	88%	75%	85%	35%	3%	13%
Technologia	65	95%	86%	92%	15%	6%	15%
Użyteczności publicznej	24	92%	92%	88%	83%	0%	8%
Ogółem	500	94%	83%	88%	49%	20%	29%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ISDA Survey*, International Swaps and Derivatives Association, Beijing 2009.

Przedsiębiorstwa objęte badaniem pochodziły z 32 różnych krajów i reprezentowały szeroką gamę tzw. sektorów od materiałów podstawowych po handel detaliczny, a nawet opiekę zdrowotną. Badanie wykazało, że stosowanie instrumentów pochodnych jest powszechne dla przedsiębiorstw na całym świecie: wśród dziesięciu krajów z największą liczbą przedsiębiorstw spośród 500 badanych wszystkie przedsiębiorstwa z siedzibą w Kanadzie, Francji, Wielkiej Brytanii, Japonii i Holandii wykorzystywały instrumenty pochodne, 97% przedsiębiorstw niemieckich, a 92% przedsiębiorstw amerykańskich. Przedsiębiorstwa z Korei Południowej i Chin w mniejszym stopniu zgłaszały stosowanie instrumentów pochodnych, niemniej jednak 87% koreańskich przedsiębiorstw i 62% chińskich zgłosiło stosowanie tych instrumentów. Natomiast ogólnie wykorzystywanie pochodnych w wyodrębnionych sektorach kształtowało się w przedziale od 88% w sektorze usług do 98% w sektorze finansowym.

Badanie wykazało, że walutowe instrumenty pochodne były najszerzej stosowanymi instrumentami (88% badanych przedsiębiorstw), a następnie pochodne procentowe (83%) i towarowe (49%). Wykorzystanie walutowych i procentowych instrumentów pochodnych było dość podobne we wszystkich sektorach. W przypadku pochodnych walutowych wahało się od 72% do 96% przedsiębiorstw z danego sektora, a w przypadku pochodnych procentowych od 70% do 94%. W obydwu tych grupach pochodnych, podobnie jak w grupach pochodnych udziałowych i kredytowych przedsiębiorstwa sektora finansowego odgrywały dominującą rolę.

Wykorzystanie towarowych, udziałowych i kredytowych instrumentów pochodnych było bardziej zróżnicowane w poszczególnych sektorach. Podczas gdy przedsiębiorstwa międzynarodowe we wszystkich sektorach stosowały instrumenty pochodne do zarządzania ryzykiem walutowym i stopy procentowej, stosowanie instrumentów pochodnych na towary było bardziej ograniczone i koncentrowało się na przedsiębiorstwach użyteczności publicznej (83%), przedsiębiorstwach zajmujących się materiałami podstawowymi (79%) i świadczących usługi finansowe (63%). Z kolei w przypadku pochodnych udziałowych poza sektorem finansowym (80%) stosowanie tych pochodnych wahało się

w granicach 6% – 20%, a w przypadku pochodnych kredytowych poza sektorem finansowym (76%) stosowanie wahało się od 0% do 6%⁶.

W przypadku przedsiębiorstw polskich także trudno o aktualne wyniki badań. W 2012 roku P. Oźga opublikował wyniki, które można uznać za stosunkowo nowe⁷. Przeprowadzone badania dotyczyły wykorzystania instrumentów pochodnych przez przedsiębiorstwa niefinansowe notowane na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Podstawą analizy były dane zawarte w sprawozdaniach finansowych tych przedsiębiorstw za lata 2007 – 2010. W wyniku badań stwierdzono, że wśród polskich spółek giełdowych zaledwie 32% wykorzystywało instrumenty pochodne w 2010 roku, co stanowiło odsetek zdecydowanie niższy (w niektórych przypadkach nawet dwukrotnie) niż w krajach wysoko rozwiniętych. Na podstawie informacji ze sprawozdań finansowych zauważono także, że instrumenty pochodne były stosowane przez spółki, których średnia suma bilansowa była prawie 5-krotnie większa od pozostałych spółek, a rentowność zdecydowanie wyższa. W przypadku największych spółek wchodzących w skład indeksu WIG20 (z wyjątkiem banków) stosowanie instrumentów pochodnych stwierdzono w 86% przypadków w 2010 roku, co potwierdza znacznie większe zainteresowanie pochodnymi wśród dużych spółek.

Informacje ze sprawozdań finansowych nie pozwalają wprost stwierdzić, czy dana spółka zabezpiecza się przed określonym rodzajem ryzyka za pomocą instrumentów pochodnych czy też wykorzystuje je w celu spekulacji. Autor badań na podstawie przyjętych kryteriów ustalił natomiast, że 52% analizowanych spółek wykorzystuje instrumenty pochodne w celu zabezpieczenia, a pozostała część (48%) może stosować je w celu spekulacji⁸.

W przywołanych badaniach nie wyodrębniono jednak kontraktów futures czy opcji, ale odnoszono się do ogółu instrumentów pochodnych. O zainteresowaniu przedsiębiorstw w tym zakresie może natomiast świadczyć wielkość obrotu na poszczególnych rynkach, która jest przedmiotem analizy w następnej części.

Analiza zmian na światowym rynku kontraktów futures

Rynek instrumentów pochodnych od wielu już lat rozwijał się w szybkim tempie i nawet ostatni kryzys finansowy nie spowodował ogólnego załamania w postaci spadku wolumenu obrotów (rysunek 1). W 2009 roku na giełdach całego świata zostało zawartych 16,6 mld kontraktów instrumentami pochodnymi, przy 16,4 mld kontraktów w 2008 roku⁹. Nastąpiło zatem spowolnienie wzrostu, ale ogólna tendencja wzrostowa została nadal utrzymana. Po 2009 roku nastąpiła jednak charakterystyczna zmiana na giełdowym rynku instrumentów pochodnych – opcje pod względem wolumenu obrotu ustąpiły pierwszeństwa kontraktom futures. Co więcej, jak można zaobserwować na rysunku 1, od 2010 roku przewaga kontraktów futures nad opcjami pod względem wolumenu obrotu znacznie umocniła się.

Głęboki spadek nastąpił natomiast w 2012 roku, kiedy na giełdach całego świata zostało zawartych 21 mld kontraktów instrumentami pochodnymi przy 25 mld kontraktów w 2011 roku. Spadek wolumenu był znaczący (–15%) i dotyczył wszystkich klas pochodnych (z wyjątkiem pochodnych towarowych) i wszystkich regionów świata. Największego spadku (–23%) doświadczył segment walutowych instrumentów pochodnych. W przypadku pochodnych udziałowych spadek wolumenu obrotu w 2012 roku wyniósł 19,5%, a pochodnych procentowych 15%. Jedynym segmentem rynku pochodnych, który w 2012 roku odnotował wzrost (+ 18%) był rynek towarowych instrumentów pochodnych. Do

⁶ *ISDA Survey ...*, op. cit., Beijing 2009.

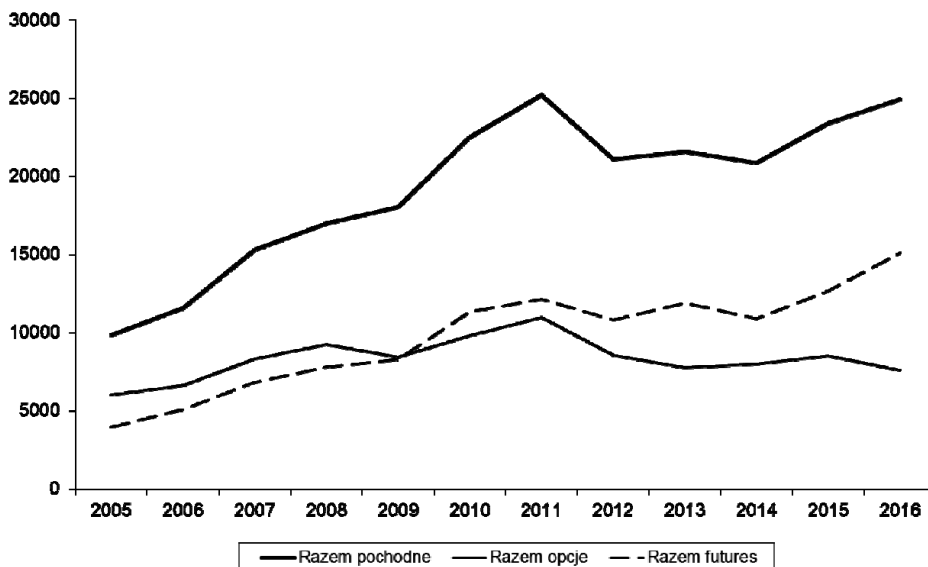
⁷ P. Oźga, *Instrumenty pochodne w spółkach notowanych na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, „Gospodarka Narodowa” 2012, nr 4 (248), s. 127–151.

⁸ P. Oźga, *Instrumenty ...*, op. cit., s. 127–151.

⁹ *WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2009*, World Federation of Exchanges, London 2010.

wzrostu tego w dużej mierze przyczyniły się chińskie giełdy kontynentalne oraz giełda ICE w Stanach Zjednoczonych¹⁰.

Rysunek 1. Wolumen obrotów giełdowymi kontraktami futures i opcjami (w mln)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2005–2016*, World Federation of Exchanges, London 2006–2017.

Nadzieję na dalszy rozwój rynku instrumentów pochodnych przyniósł dopiero 2015 rok, w którym wolumen obrotu wyniósł 23,4 mld zawartych kontraktów (10,3 mld opcjami i 13,1 mld kontraktami futures) i wzrósł o 12% w stosunku do 2014 roku (rysunek 1). Wzrost wolumenu obrotów nastąpił w niemal wszystkich grupach pochodnych. Ogólnie pochodne udziałowe pozostały nadal najaktywniej handlowaną grupą giełdowych instrumentów pochodnych, chociaż ich udział w całkowitej wielkości obrotu zmniejszył się do ok. 55% ogółu obrotu. Wolumen pochodnych udziałowych w 2015 roku wzrósł o 6%, głównie z powodu wzrostu wolumenu opcji indeksowych (+19%) i indeksowych kontraktów futures (+17%)¹¹. Grupy te wśród instrumentów pochodnych były przedmiotem najaktywniejszego handlu w 2015 roku i stanowiły nieco ponad połowę wszystkich pochodnych udziałowych oraz ok. 28% wszystkich instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu giełdowego.

Największy jednak wzrost wolumenu w 2015 roku odnotowały pochodne instrumenty walutowe (37%) i towarowe (26%). W ramach pochodnych towarowych wolumen kontraktów futures wzrósł o 28% i kontrakty te stały się najaktywniej handlowanymi kontraktami w 2015 roku. Nieznaczny spadek wolumenu (–0,1%) odnotowano w 2015 roku tylko w przypadku instrumentów pochodnych na stopę procentową, głównie za sprawą spadku wolumenu kontraktów futures na krótkoterminowe stopy procentowe. Wolumen obrotu instrumentami należącymi do kategorii „inne instrumenty pochodne”, która obejmuje między innymi opcje na indeksy zmienności, egzotyczne opcje i kontrakty terminowe,

¹⁰ R. Devai, G. Naacke, *WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2012*, World Federation of Exchanges, London 2013.

¹¹ *WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2015*, World Federation of Exchanges, London 2016.

pochodne na dywidendy i na indeksy dywidendowe, w 2015 roku wzrósł o 58%, chociaż ze stosunkowo niskiej bazy¹².

W 2016 roku nastąpił dalszy wzrost ogólnego wolumenu obrotu o 2,2%, osiągając łączną liczbę 24,9 miliardów kontraktów na instrumenty pochodne (9,4 miliardów opcji i 15,5 miliardów kontraktów futures). Wzrost wolumenu nastąpił głównie za sprawą obu Ameryk, które stanowiły 41% wolumenu ogółem, wraz ze wzrostem wolumenu obrotu indeksowymi kontraktami futures, a także pochodnymi procentowymi, walutowymi i towarowymi. W regionie EMEA (23% ogółu) wolumen wzrósł o 7,8%, na skutek wzrostu wolumenu głównie indeksowych kontraktów futures, procentowych i towarowych pochodnych. W regionie Azji i Pacyfiku (36% łącznego wolumenu) odnotowano natomiast spadek o 5,5%, przede wszystkim ze względu na spadek wolumenu akcyjnych i indeksowych instrumentów pochodnych.

Wzrost wolumenu obrotu nastąpił w 2016 roku w przypadku instrumentów pochodnych na towary, waluty oraz stopy procentowe. Udziałowe instrumenty pochodne oraz „inne instrumenty pochodne” wykazały natomiast spadek wolumenu o odpowiednio 11% i 1,1%. Wolumen pochodnych towarowych w 2016 roku wzrósł o 27,5% w stosunku do 2015 roku. W 2016 roku kontrakty futures na towary stanowiły 27% łącznego wolumenu obrotu. Wolumen pochodnych walutowych, stanowiących 11% całkowitego wolumenu obrotu instrumentami pochodnymi, wzrósł o 10,4% w stosunku do 2015 roku. Z kolei wolumen pochodnych procentowych, które stanowiły 14% całkowitej wielkości obrotu instrumentami pochodnymi w 2016 roku, wzrósł w 2016 r. o 5,5%, w przeciwieństwie do spadków obserwowanych w latach 2014–2015.

Ogólnie rzecz biorąc, udziałowe instrumenty pochodne pozostają nadal najbardziej aktywnie handlowanymi pochodnymi będącymi przedmiotem obrotu giełdowego, chociaż w 2016 roku po raz pierwszy ich udział w łącznej wielkości obrotu spadł do poziomu poniżej 50% (dokładnie do 45%). Wolumen ten spadł w porównaniu do 2015 roku o 11%, przy czym spadki odnotowano w zakresie prawie wszystkich rodzajów pochodnych udziałowych. Wolumen obrotu opcjami akcyjnymi spadł o 4,9%, a wolumeny obrotu indeksowymi opcjami i kontraktami futures spadły odpowiednio o 26,1% i 7,3%. Pomimo spadku ich wolumenów, były one nadal wśród najbardziej aktywnie handlowanych instrumentów pochodnych w 2016 roku, stanowiąc ponad 75% wszystkich udziałowych instrumentów pochodnych oraz 34% wszystkich instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu giełdowego¹³.

W przypadku podziału instrumentów pochodnych na opcje i kontrakty futures warto zauważyć, że w 2016 roku opcje stanowiły 38% całkowitego wolumenu obrotu, a kontrakty futures 62%. Jest to znacząca zmiana w porównaniu z okresem przed 2009 roku (rysunek 1), ale także w stosunku do 2015 roku, gdy opcje stanowiły 42% światowego wolumenu obrotu. Ogólnie rzecz biorąc, w 2016 roku wolumen opcji spadł o 8%, podczas gdy liczba kontraktów futures wzrosła o 10% w stosunku do 2015 roku.

Ogólna sytuacja w 2016 roku pozwala spojrzeć z pewnym optymizmem zwłaszcza na rozwój kontraktów futures. To za ich sprawą w tym właśnie roku ogólny wolumen obrotu ponownie wzrósł, w przeciwieństwie do opcji, które odnotowały spadek (rysunek 1). Sytuację z 2016 roku w porównaniu do 2011 roku, kiedy ogólny wolumen był na najwyższym poziomie, dobrze obrazuje tabela 2.

Na jej podstawie można stwierdzić, że w istotny sposób zmieniła się struktura wolumenu. Pochodne udziałowe, które w 2011 roku stanowiły 62,1%, w 2016 roku stanowiły już tylko 44,7%. W ich przypadku udział w wolumenie obrotu zmniejszył się we wszystkich kategoriach, ale najmniej w odniesieniu do futures indeksowych. Co więcej, przy spadku wolumenu pochodnych udziałowych w okresie 2011–2016 o 28,7%, wolumen indeksowych kontraktów futures spadł tylko o 3,4%. Udział pochodnych procentowych w strukturze wolumenu w porównywanych latach pozostał niemal na tym samym poziomie, natomiast wolumen kontraktów futures na stopy krótkoterminowe spadł o 2,3%, a kontraktów futures na

¹² WFE/IOMA ..., op. cit., London 2016.

¹³ WFE/IOMA *Derivatives Market Survey 2016*, World Federation of Exchanges, London 2017.

stopy długoterminowe wzrósł o 6,8%. Udział pochodnych walutowych w strukturze wolumenu z kolei spadł z 12,5% do 11,4%, co stało się za przyczyną walutowych kontraktów futures, które w tych latach odnotowały spadek wolumenu o 23%.

Tabela 2. Struktura i zmiany wolumenów obrotu instrumentami pochodnymi w 2011 oraz 2016 roku (w%)

Instrumenty pochodne	Struktura wolumenu		Zmiana wolumenu 2016/2011
	2011	2016	
Opcje akcyjne	16,4%	13,3%	-19,7%
Futures akcyjne	5,1%	3,4%	-34,3%
Opcje indeksowe	22,7%	11,1%	-51,6%
Futures indeksowe	10,5%	10,2%	-3,4%
Pochodne udziałowe	62,1%	44,7%	-28,7%
Opcje na stopy krótkoterminowe	2,0%	1,5%	-24,0%
Futures na stopy krótkoterminowe	5,6%	5,6%	-2,3%
Opcje na stopy długoterminowe	0,7%	0,8%	23,2%
Futures na stopy długoterminowe	5,5%	5,9%	6,8%
Pochodne procentowe	13,7%	13,8%	-0,5%
Opcje walutowe	1,1%	2,6%	124,9%
Futures walutowe	11,3%	8,8%	-23,0%
Pochodne walutowe	12,5%	11,4%	-9,3%
Opcje towarowe	0,7%	1,0%	48,3%
Futures towarowe	10,2%	26,5%	156,6%
Pochodne towarowe	10,9%	27,6%	149,9%
Inne pochodne	0,8%	2,5%	224,6%

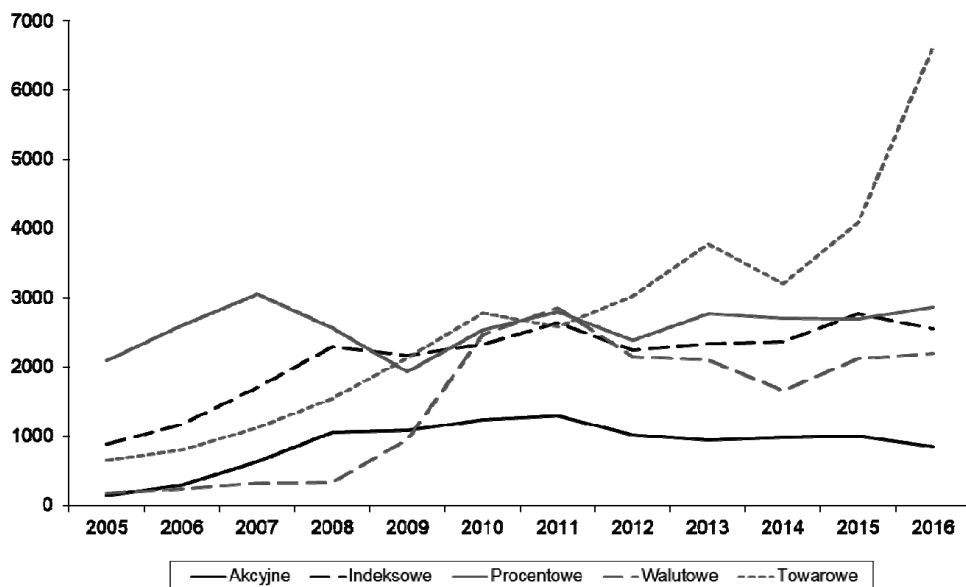
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2011, 2016*, World Federation of Exchanges, London 2012, 2017.

Spadki wolumenów wymienionych wcześniej grup instrumentów pochodnych zostały nadrobione za sprawą przede wszystkim pochodnych towarowych. W ich przypadku udział w ogólnym wolumenie wzrósł z 10,9% do 27,6%, a wolumen wzrósł w porównywanym okresie o niemal 150%. W przypadku samych towarowych kontraktów futures wolumen wzrósł o 156,6%. Bardzo duży wzrost wolumenu odnotowano także w odniesieniu do tzw. innych pochodnych (224,6%), ale ich udział w wolumenie ogółem stanowił w 2016 roku zaledwie 2,5%. Jeżeli chodzi o podział na opcje i kontrakty futures, to przy spadku wolumenu opcji o 31% w latach 2011–2016, wolumen kontraktów futures wzrósł o 24%.

Sytuację w zakresie samych kontraktów futures obrazuje rysunek 2, na którym przedstawiono kształtowanie się wolumenu obrotu poszczególnymi rodzajami kontraktów futures w latach 2005–2016. Na podstawie rysunku 2 można zaobserwować bardzo silną tendencję wzrostową wolumenu obrotu kontraktami futures na towary, które wyraźnie zdominowały obrót kontraktami futures. Kontrakty procentowe i indeksowe, zajmujące odpowiednio drugie i trzecie miejsce, wykazują w ostatnich latach stosunkowo stabilny poziom wolumenu, natomiast wolumen kontraktów walutowych po dynamicznym wzroście w latach 2009–2011 i spadkach w latach 2012–2014, w ostatnich latach ponownie wzrósł.

Zdecydowanie najniższy poziom wolumenu wykazują futures akcyjne, które po 2011 roku odnotowały spadek i pewną stagnację, jeżeli nie tendencją spadkową (rysunek 2).

Rysunek 2. Wolumen obrotów kontraktami futures (w mln)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *WFE/IOMA ...*, op. cit., 2006–2017.

Charakterystyka największych giełd kontraktów terminowych

Bardzo znaczący wzrost giełdowego obrotu instrumentami pochodnymi miał miejsce w dziesięcioleciu 1998–2008. W latach tych miało miejsce także wiele fuzji i przejęć dotyczących największych giełd światowych, powstały także nowe giełdy konkurujące z powodzeniem z tymi już funkcjonującymi. Łącznie w latach 1998–2008 powstało 9 nowych giełd, które wywarły znaczny wpływ na ukształtowanie struktury całego rynku¹⁴.

W tabeli 3 przedstawiono największe giełdy na świecie pod względem wolumenu obrotu kontraktami futures na akcje i indeksy akcyjne w 2016 roku. Na rynku kontraktów indeksowych w pierwszej piątce znalazły się giełdy amerykańska, niemiecka, japońska, rosyjska oraz brazylijska. Na rynku futures akcyjnych z kolei zdecydowanie największy wolumen obrotu odnotowała giełda moskiewska, a następnie giełda indyjska, koreańska, niemiecka Eurex oraz europejska część Intercontinental Exchange. W odniesieniu do giełdy moskiewskiej warto zauważyć, że mimo pierwszego miejsca pod względem wolumenu, szacowana wartość obrotu dla tej giełdy była na stosunkowo niskim poziomie.

¹⁴ D. Davydoff, G. Naacke, *IOMA Derivatives Market Survey 2008*, World Federation of Exchanges, London 2009.

Tabela 3. Największe giełdy pod względem wolumenu obrotu kontraktami futures na akcje i indeksy akcyjne w 2016 roku

Futures na indeksy akcyjne		Futures na akcje	
Giełda	Wolumen	Giełda	Wolumen
CME Group	609 691 636	Moscow Exchange	254 711 570
Eurex	498 173 245	National Stock Exchange of India	172 712 809
Japan Exchange Group	293 749 363	Korea Exchange	172 120 372
Moscow Exchange	236 104 126	Eurex	101 032 613
BM&FBOVESPA	170 157 338	ICE Futures Europe	41 588 273

Źródło: opracowanie własne na podstawie *WFE/IOMA ...*, op. cit., 2017.

W przypadku pochodnych towarowych statystyki obejmują największe giełdy pod względem wolumenu łącznie dla kontraktów futures i opcji. Ponieważ jednak opcje towarowe w stosunku do towarowych kontraktów futures nie stanowią znaczącego udziału, można stwierdzić, że przedstawione w tabeli 4 giełdy, to największe giełdy głównie pod względem towarowych kontraktów futures. Na rynku tych pochodnych zdecydowanie dominują giełdy chińskie, obok których w pierwszej piątce znalazła się jeszcze tylko chicagowska CME i giełda moskiewska (tabela 4). Warto zauważyć, że mimo wysokich wolumenów obrotu Moscow Exchange i Dalian Commodity Exchange to jednak giełdy o zdecydowanie niskiej wartości obrotów.

Tabela 4. Największe giełdy pod względem wolumenu obrotu pochodnymi na towary w 2016 roku

Pochodne towarowe	
Giełda	Wolumen
Shanghai Futures Exchange	1 680 771 301
Dalian Commodity Exchange	1 537 479 768
CME Group	1 062 584 545
Zhengzhou Commodity Exchange	901 240 809
Moscow Exchange	471 384 517

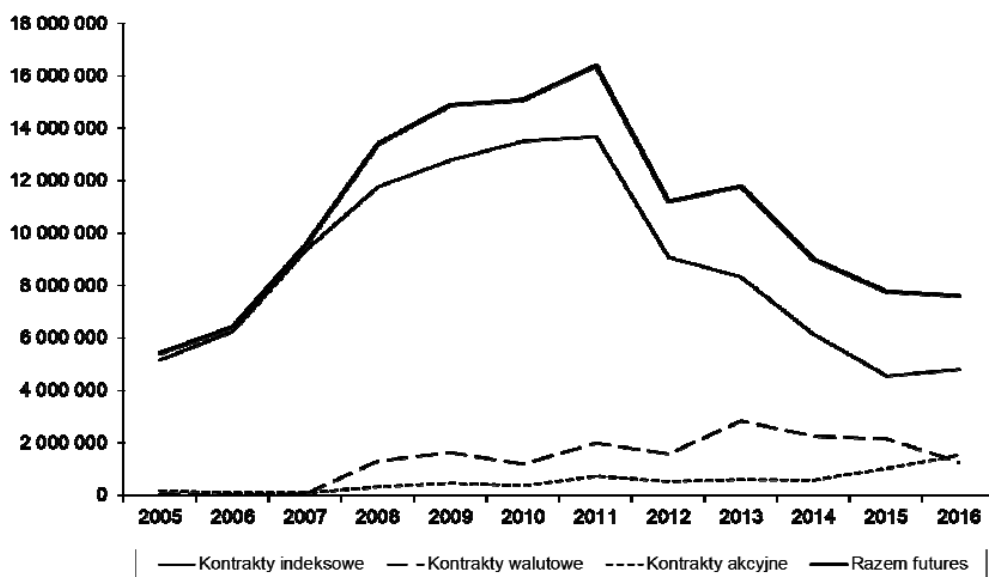
Źródło: opracowanie własne na podstawie *WFE/IOMA ...*, op. cit., 2017.

Porównując największe giełdy w 2016 roku z największymi giełdami w przeszłości, można zauważyć, że niemal te same giełdy należały do największych giełd światowych na przykład w 2009 roku. Wyjątek stanowi tutaj Moscow Exchange, która wcześniej w tych rankingach nie występowała. Pozostałe giełdy zmieniały się tylko pozycjami w rankingach wielkości. Można zatem stwierdzić, że od tego czasu sytuacja w zakresie struktury giełdowego rynku kontraktów futures nie uległa znaczącym zmianom.

Zmiany wolumenu obrotu na polskim rynku kontraktów futures

Sytuacja na polskim rynku kontraktów futures w porównaniu do rynku światowego wygląda o wiele gorzej. Do 2011 roku, co prawda, wolumen obrotu ogółem szybko wzrastał, ale po 2011 roku zarysowała się wyraźna tendencja spadkowa (rysunek 3). Z wyjątkiem 2013 roku wolumen obrotu ogółem spadał w kolejnych latach, a łączny spadek w 2016 roku w porównaniu do 2011 roku wyniósł $-53,7\%$. Największy w tym okresie spadek nastąpił w 2012 roku ($-31,6\%$) oraz 2014 roku ($-23,8\%$), natomiast w ostatnim analizowanym 2016 roku spadek spowolnił do $-2,2\%$ ¹⁵.

Rysunek 3. Wolumen obrotu kontraktami futures na rynku polskim (w mln)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki Giełdowe Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie za lata 2005–2016*, GPW w Warszawie, Warszawa 2006–2017.

Największy udział w wolumenie obrotów ogółem w 2016 roku miały nadal kontrakty indeksowe (63,1%), chociaż tej grupy kontraktów dotknął w największym stopniu spadek wolumenu ($-64,9\%$ w porównaniu do 2011 roku). Warto zwrócić uwagę, że w ich przypadku w 2016 roku odnotowano niewielki wzrost (5,0%), który być może jest zapowiedzią odwrócenia trendu.

Kontrakty walutowe po spadku w 2012 roku odnotowały znaczący wzrost w 2013 roku (aż o 78,8%), osiągając poziom wyraźnie wyższy od poziomu z 2011 roku (rysunek. 3). W kolejnych latach jednak wolumen obrotu kontraktami walutowymi spadał, a łączny spadek w latach 2011–2016 wyniósł $-36,9\%$. Kontrakty te spadły na trzecią pozycję (16,6%) pod względem udziału w wolumenie obrotu ogółem w 2016 roku.

Miejsce drugie zajęły natomiast akcyjne kontrakty futures z udziałem w wolumenie ogółem na poziomie 20,2%. Kontrakty te są jedynymi kontraktami, które w stosunku do 2011 roku odnotowały zdecydowany wzrost wolumenu obrotu na poziomie 108,4%. Na szczególną uwagę zasługują wzrosty

¹⁵ Por.: *Roczniki Giełdowe Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie za lata 2005–2016*, GPW w Warszawie, Warszawa 2006–2017.

w 2015 roku i 2016 roku (odpowiednio 78,1% i 48,8%), które mogą świadczyć o wzmocnieniu tendencji wzrostowej i stanowić podstawę optymizmu, co do dalszego ich rozwoju.

Poza wymienionymi grupami kontraktów futures nieznaczny wolumen obrotu wykazały w latach 2013–2016 także kontrakty obligacyjne oraz kontrakty na stopy procentowe. Ich udział w wolumenie ogółem wynosi jednak odpowiednio 0,06% i 0,04%, a sam wolumen podlegał znacznym wahaniom w poszczególnych latach.

Zakończenie

Sytuacja, jaka miała miejsce do 2011 roku, związana ze wzrostem wolumenów obrotu wynikała, zdaniem niektórych analityków, z turbulencji na rynkach w latach wcześniejszych, z których korzystał globalny giełdowy rynek instrumentów pochodnych. W 2012 roku sytuacja ta się zmieniła – niska zmienność i niskie stopy procentowe, a także przeniesienie części aktywności z pochodnych udziałowych na pochodne towarowe spowodowały określone zmiany na tym rynku.

Z perspektywy 2016 roku można stwierdzić, że po głębokim spadku w 2012 roku ogólny wolumen obrotów instrumentami pochodnymi „odrobił straty”, przy czym stało się to za sprawą kontraktów futures. W przypadku opcji sytuacja była znacznie gorsza. „Odrobienie strat” nastąpiło głównie z powodu wzrostu wolumenu obrotu towarowych instrumentów pochodnych oraz opcji walutowych, w przeciwieństwie do pochodnych udziałowych, w przypadku których można mówić o pewnej stagnacji, a nawet tendencji spadkowej, z wyjątkiem może indeksowych futures. Na rynku polskim ze względu także na brak pochodnych towarowych sytuacja jest dość trudna, chociaż pewną nadzieję mogą dawać ostatnie zmiany w zakresie kontraktów udziałowych.

Wpływ na przyszły rozwój rynku instrumentów pochodnych, w tym kontraktów futures, będzie miało głównie, jak się wydaje, ukształtowanie się czynników po stronie popytowej. W tym względzie za właściwe należy uznać w szczególności wdrażanie niezbędnych środków regulacyjnych, między innymi w celu eliminowania nieprzejrzystych transakcji związanych z instrumentami pochodnymi, a także zwiększenia bezpieczeństwa uczestników tego rynku. Przy sprzyjających warunkach otoczenia można przewidywać ponowny wzrost zainteresowania uczestników rynku instrumentami pochodnymi i ich dalszy rozwój, także pod względem wolumenu obrotu.

Bibliografia

1. Davydoff D., Naacke G., *IOMA Derivatives Market Survey 2008*, World Federation of Exchanges, London 2009.
2. Devai R., Naacke G., *WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2012*, World Federation of Exchanges, London 2013.
3. *ISDA Survey*, International Swaps and Derivatives Association, Beijing 2009.
4. Ożga P., *Instrumenty pochodne w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, „Gospodarka Narodowa” 2012, nr 4 (248).
5. *Roczniki Giełdowe Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie za lata 2005–2016*, GPW w Warszawie, Warszawa 2006–2017.
6. Sundaram R.K., Das S.R., *Derivatives: Principles & Practice*, McGraw–Hill, New York 2010.
7. Sundaram R.K., *Derivatives in Financial Market Development*, International Growth Centre London, September 2012, working paper, <http://pages.stern.nyu.edu/ersundara>.
8. Tarczyński W., *Instrumenty pochodne na rynku kapitałowym*, PWE, Warszawa 2003.
9. *WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2005–2016*, World Federation of Exchanges, London 2006–2017.

Summary

THE DEVELOPMENT OF THE WORLD FUTURES MARKET

There was a disturbing decline in the trading volume of derivatives in 2012, including futures. The purpose of this chapter is to identify and analyze the changes in the global futures market over the past decade in the context of the development of the entire derivatives market. Against the background of the world market, the situation on the Polish futures market was also analyzed.

Małgorzata Kowalik
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Radostaw Łukaszyk
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

WPLYW ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO 2007–2010 NA GŁÓWNE INDEKSY GPW W WARSZAWIE*

Streszczenie

Celem rozdziału jest przedstawienie wpływu jaki wywarł kryzys gospodarczy lat 2007–2010 na rynek kapitałowy w Polsce. Pokazano kryzys jako fazę występującą w cyklach koniunkturalnych światowych gospodarek rynkowych. W części drugiej natomiast przeanalizowano jak kształtował się poziom głównych indeksów GPW w Warszawie w kryzysowych latach 2007–2010. Przeprowadzona została analiza literatury przedmiotu oraz analiza danych empirycznych dotyczących sytuacji na rynkach światowych i w Polsce w latach 2007–2010. W wyniku przeprowadzonych badań wskazano, iż kryzysy gospodarcze pojawiają się jako stały element zmian koniunkturalnych występujących w gospodarkach rynkowych. Pokazano i określono jaki był wpływ światowego kryzysu gospodarczego na sytuację na rynku kapitałowym w Warszawie. Ustalono jakie zmiany zaszły w kształtowaniu się podstawowych indeksów GPW w Warszawie podczas kryzysu lat 2007–2010, także w porównaniu do indeksów z innych giełd światowych.

W rozdziale zwrócono uwagę na cykliczność przebiegu fluktuacji gospodarczych, mających miejsce w gospodarkach rynkowych na całym świecie. Wskazano, że polska gospodarka jest determinowana sytuacją na światowych rynkach finansowych, co znalazło odzwierciedlenie w przedstawionych poziomach podstawowych indeksów GPW w Warszawie.

* * *

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

Wprowadzenie

Kryzys finansowy 2007–2010 miał ogromny wpływ na wiele aspektów rynków finansowych na całym świecie. Był to burzliwy okres końca pierwszego dziesięciolecia XXI wieku, który zapadł w pamięci polskim inwestorom jako okres czerwonego koloru na warszawskim parkiecie. Prawdopodobnie wielu inwestorów nawet nie dopuszczało do myśli czarnego scenariusza w latach przedkryzysowych, bo kto w okresie prosperity i wysokich stóp zwrotu nie chce pomnażać kapitału?

W rozdziale przybliżone zostały zależności pomiędzy mechanizmami ekonomicznymi, a rynkiem kapitałowym w gospodarce wolnorynkowej. Zebrane informacje pomogły zgłębić temat kryzysu oraz jego wpływ na rynek kapitałowy w Warszawie, a dokładnie wpływ kryzysu *subprime* na cztery główne indeksy: WIG, WIG20, mWIG40 oraz sWIG80. Analizę w początkowej fazie oparto na genezie kryzysu, który wystąpił na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych, skąd miała miejsce transmisja kryzysu do pozostałych gospodarek całego świata.

Kryzys jako faza cyklu koniunkturalnego

Powtarzalną cechą gospodarki rynkowej jest jej nieregularna tendencja do wzrostów lub spadków aktywności gospodarczej. Pierwsze obserwowalne fluktuacje gospodarcze miały miejsce w najbardziej rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Przykładem jest Anglia, w której cykl koniunkturalny pojawił się wcześniej niż w Stanach Zjednoczonych. W miarę upływu czasu i rozwoju kapitalizmu, wahania stawały się coraz bardziej regularne. Aktualnie każda gospodarka wolnorynkowa cechuje się różnymi cyklami, począwszy od bardzo krótkich, dotyczących tylko rynków finansowych, poprzez zmiany sezonowe, determinowane między innymi rolnictwem, po cykle tworzone przez zmiany demograficzne. Koniunktura gospodarcza jest zatem ogółem przemian zachodzących w danej gospodarce krajowej lub na danym obszarze. Obserwowane fluktuacje są zróżnicowane w badanym okresie – i determinowane przez różne bodźce, będące składowymi cyklu koniunkturalnego².

W gospodarce rynkowej zmiany koniunkturalne możemy zaobserwować od początku jej funkcjonowania. Pierwszymi ekonomistami, którzy podali klasyczną definicję cyklu koniunkturalnego byli A. F. Burns oraz W. C. Mitchell, według których „cykle koniunkturalne są rodzajem wahań występujących w agregatach aktywności gospodarczej narodów organizujących swoją działalność przeważnie w przedsiębiorstwach: cykl składa się z okresów ekspansji, występujących w tym samym czasie w wielu rodzajach aktywności gospodarczej, następujących po nich równie ogólnych recesjach, zastojach i ożywieniach, które łączą się z fazą ekspansji następnego cyklu; sekwencja ta powtarza się, ale nie jest okresowa; cykle koniunkturalne w swojej długości wahają się od więcej niż jednego roku do dziesięciu czy dwunastu lat; nie dzielą się na krótsze cykle o podobnym charakterze z amplitudami zbliżonymi do własnych”³.

Powyższa definicja jest często przytaczana przez ekonomistów, gdyż została sformułowana jako jedna z pierwszych (stąd określenie klasyczna). Jednak, podobnie jak wiele definicji w ekonomii, nie jest doskonała. Wątpliwości może wzbudzać pojęcie zbiorczej aktywności gospodarczej. W danym okresie czasu część sektorów gospodarki może doświadczać wzrostów, podczas gdy inne segmenty mogą odznaczać się ujemnymi wskaźnikami ekonomicznymi. W związku z tym, całokształt szeroko rozumianej aktywności gospodarczej jest określany przez dynamikę wzrostu bądź spadku PKB. Cykle

² Z. Dach, *Polityka makroekonomiczna w warunkach kryzysu i jej wpływ na gospodarkę*, Oficyna a Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 15.

³ A.F. Burns, W.C. Mitchell, *Measuring Business Cycles*, NBER Books 1946, s.3, [za:] K. Piech, *Kryzysy światowe i recesje*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012, s. 3.

koniunkturalne są zbudowane z czterech poszczególnych faz: kryzys (recesja), depresja, ożywienie (ekspansja) oraz rozkwit⁴.

Faza kryzysu jest okresem spadkowym i charakteryzuje się nadprodukcją, czyli znaczącą przewagą podaży nad efektywnym popytem. Podczas trwania tej fazy można zaobserwować spadek mierników wielkości gospodarczych, takich jak PKB, ceny, płace oraz zatrudnienie, przy czym tempo spadku poszczególnych wskaźników jest różne. Po recesji następuje depresja. Jest to zastój, który wyróżnia się stabilizacją wskaźników na obniżonym poziomie. Można go opisać punktem zwrotnym, który łączy kryzys z ekspansją. W okresie ekspansji występuje faza ożywienia, tak zwana wzrostowa, podczas której możemy zaobserwować rosnącą produkcję, zatrudnienie, inwestycje, popyt i ceny. Drugą częścią składającą się na wzrostowy okres cyklu, jest faza rozkwitu. Jest ona szczytem i kolejnym punktem zwrotnym w całym cyklu, gdzie występuje koniec wzrostu. Wszystkie fazy łączą się w czasie tworząc cykl koniunkturalny⁵.

Pojęcie kryzysu nabrało sporego wydźwięku w ekonomii po 1929 roku. Lata przedkryzysowe były latami prosperity nazywanymi również epoką masowej konsumpcji. „Wielka Depresja”, bo tak nazwano wydarzenia i ich implikacje gospodarcze, które miały miejsce w latach 1929–1933, charakteryzowały się niespotykaną jak dotąd intensywnością. Było to największe załamanie gospodarki kapitalistycznej, jakie miało miejsce w XX wieku. Wielki Kryzys miał miejsce w Stanach Zjednoczonych, jednak recesja objęła wszystkie kraje oprócz ZSRR. Nikt z ówczesnych specjalistów w dziedzinie ekonomii nie spodziewał się tak dużego tąpnięcia koniunkturalnego. Za datę rozpoczynającą Wielką Depresję uważa się 24 październik 1929 roku, kiedy to na nowojorskiej giełdzie nastąpił drastyczny spadek cen akcji. Doszło do sytuacji, w której ogromnej podaży papierów wartościowych towarzyszył zmniejszony popyt, doprowadzając do paniki na rynku. W celu ustabilizowania cen musiały interweniować banki skupując papiery wartościowe (była to tak zwana interwencja giełdowa). Skutki paniki odbiły się na wartości akcji i zaczęto wyprzedawać je na masową skalę⁶.

Według historyków i ekonomistów można dopatrywać się wielu podobieństw pomiędzy Wielkim Kryzysem lat 1929–1933, a współczesnym z lat 2007–2010. Pierwszym istotnym podobieństwem obu kryzysów jest fakt, że zostały zapoczątkowane w Stanach Zjednoczonych. Kolejną analogią jest szybkie rozprzestrzenienie się zakłóceń z rynku finansowego na tzw. strefę realnej gospodarki państwa⁷. Załamania gospodarcze były wynikiem pęknięcia bańki spekulacyjnej, po której nastąpiła w obu przypadkach panika na Wall Street. Główne współczesne indeksy giełdowe na Wall Street podzieliły los Dow Jones Industrial Average. Bańka spekulacyjna z lat 20. poprzedniego stulecia, skrywała za sobą szerokie problemy w strukturze gospodarowania państwem co tyczy się również ostatniej bańki spekulacyjnej. Kryzys finansowy z 1929 roku powiązany z nierównym podziałem majątku w społeczeństwie skutkowało obciążeniem wydatków wszystkich warstw społecznych. Przedsiębiorstwa nie mogąc uzyskać kredytów zaczęły zwalniać pracowników na masową skalę, co pociągnęło za sobą załamanie konsumpcji i falę bankructw. W efekcie kolejne instytucje finansowe jak banki zaczęły popadać w kłopoty finansowe, napędzając spiralę kryzysu. Podobnie wyglądało to w latach 2007–2010, gdy po drastycznym spadku cen nieruchomości, kryzysie na rynku finansowym i zamrożeniu akcji kredytowych doszło do załamania zdolności konsumpcyjnych klasy średniej. Analogicznie do Wielkiego Kryzysu, zmniejszona konsumpcja społeczeństwa spowodowała problemy przedsiębiorstw oraz instytucji finansowych⁸.

⁴ K. Piech, *Kryzysy światowe ...*, op. cit., s. 5.

⁵ H. Płaszewski, *Cykl koniunkturalny we współczesnym świecie*, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Kielce 2009, s. 159–160.

⁶ J.L. Bednarczyk, S I Bukowski, J. Misala, *Współczesny Kryzys Gospodarczy – przyczyny, przebieg, skutki*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 18.

⁷ Tamże, s. 19.

⁸ <https://origins.osu.edu/history-news/another-great-depression>

Za istotną przyczynę kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych uważa się sekurytyzację, gdyż stanowiła most transferu ryzyka pomiędzy rynkiem kredytów hipotecznych a segmentami rynku finansowego. Należy zwrócić uwagę, że nie byłoby to możliwe, gdyby nie ówczesna polityka monetarna i fiskalna USA. Proces sekurytyzacji poprzez swoje właściwości umożliwił globalny transfer ryzyka stając się fundamentem finansowania kredytów hipotecznych. Brak zrozumienia i kontroli nad procesem oraz zaufanie do ocen wystawianych przez agencje ratingowe zapoczątkował zapętlający się mechanizm pompujący bańkę spekulacyjną, która ostatecznie pękła w 2007 roku⁹.

Analiza indeksów GPW w Warszawie w latach kryzysowych 2007–2010 (WIG, WIG20, sWIG80, mWIG40)

Kryzys finansowy jest określeniem negatywnych zawirowań mających miejsce głównie na rynkach finansowych, powodujących spadek cen aktywów, problemy przedsiębiorstw, a nawet falę bankructw. Tak też wyglądał przebieg kryzysu za oceanem, kiedy doszło do ujawnienia się kryzysu na rynku nieruchomości spowodowanego kredytami typu *subprime*. W efekcie nastąpiło poważne zachwianie całym rynkiem finansowym w USA, czego potwierdzeniem było bankructwo jednego z największych banków inwestycyjnych. Rozmiar problemu był tak ogromny, że w marcu i kwietniu 2008 roku główne banki USA takie jak: Goldman Sachs, Lehman Brothers, Citigroup Merrill Lynch czy Morgan Stanley zostały dokapitalizowane przez państwo by uniknąć upadłości. Głównym efektem kryzysu hipotecznego były pikujące w dół ceny nieruchomości, co skutkowało upadkiem 25 instytucji kredytowych¹⁰.

Zapoczątkowany w 2007 roku łańcuch negatywnych wydarzeń miał ogromny wpływ na międzynarodowy rynek pieniężny, a dokładnie na utrzymanie płynności finansowej banków. Wraz z rozwojem kryzysu rosła awersja do podejmowania ryzyka przez inwestorów. Rosnąca fluktuacja cen aktywów finansowych i wzrost ryzyka inwestycyjnego, nakłoniło inwestorów do przeniesienia kapitału w bardziej płynne i bezpieczniejsze aktywa. Skutkowało to odwróceniem trendu wzrostowego na rynkach kapitałowych w USA i Europie w ostatnim kwartale 2007 roku, co przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1 obrazuje odwrócenie długoterminowego trendu wzrostowego rynku akcji na giełdzie Nowojorskiej (S&P 500), Węgierskiej (BUX) oraz indeksu wyceniającego 50 największych Europejskich spółek akcyjnych w danym sektorze cieszących się zaufaniem inwestorów i mających dobrą sytuację finansową, tak zwanych *blue chip* (Euro Stoxx 50)¹¹.

Zgodnie z osobliwością rynków kapitałowych na świecie, wykazują one wysoką korelację z giełdą USA. Odnosi się to również do warszawskich indeksów giełdowych, które odczuły wpływ i transmisję kryzysu do Polski. Z tego tytułu, mimo nieznacznych kłopotów polskiej gospodarki w latach 2007–2010, doszło do wysokich spadków na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie porównywalnych ze spadkami zza oceanu czy na giełdach Europy Zachodniej. Dodatnia korelacja pomiędzy warszawskimi indeksami giełdowymi, a indeksami Europy Zachodniej oraz USA, spowodowała załamanie się notowań na GPW w Warszawie. Od końca 2007 roku rozpoczęła się duża wyprzedaż akcji polskich spółek wchodzących w skład indeksów. Indywidualni akcjonariusze przestraszeni widmem kryzysu rozpoczęli sprzedaż akcji, jak również jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych¹².

⁹ A. Waszkiewicz, *Sekurytyzacja a kryzys subprime*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s.6.

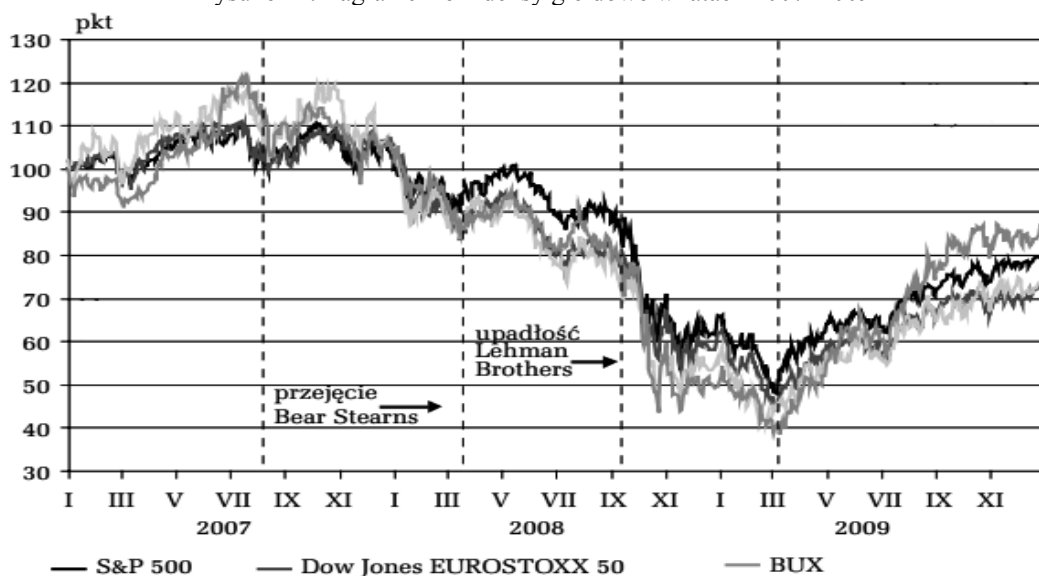
¹⁰ E. Gruszczynska-Brozbar, *Funkcjonowanie GPW w Warszawie w świetle światowego kryzysu finansowego*, [w:] *Finanse 2009 – Teoria i praktyka. Rynki finansowe i ubezpieczenia*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania: Ekonomiczne Problemy Usług, Szczecin 2009, s. 130.

¹¹ M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys na rynkach finansowych – wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41.

¹² Tamże.

Skutkowało to istotnymi zmianami na rynku kapitałowym, a w szczególności na spadku wartości notowanych spółek akcyjnych na GPW w Warszawie, co przedstawia tabela 1.

Rysunek 1. Zagraniczne indeksy giełdowe w latach 2007–2009



Źródło: M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys na rynkach finansowych – wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41.

Tabela 1. Kapitalizacja spółek notowanych na GPW w Warszawie w latach 2006–2010 (w mld zł)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010
	(w mld zł)				
Kapitalizacja na koniec roku	635,9	1 080,3	465,1	715,8	796,4
w tym:					
– spółki krajowe	437,7	509,9	267,4	421,2	542,6
– spółki zagraniczne	198,2	570,4	197,8	294,6	253,8

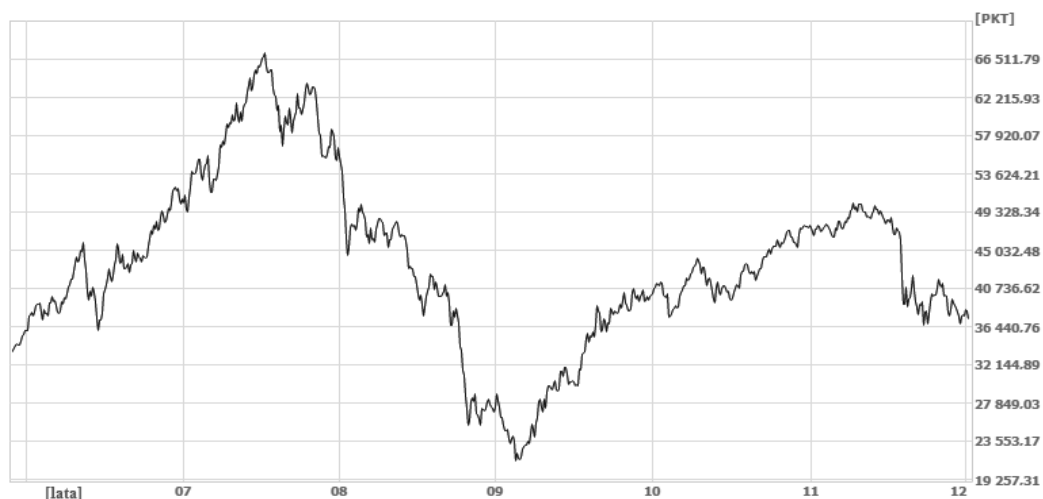
Źródło: https://www.gpw.pl/statystyki_roczne.

W tabeli 1 zaprezentowane zostały kapitalizacje spółek krajowych oraz zagranicznych notowanych na GPW w Warszawie. Kapitalizacja na giełdzie stanowi jeden ze wskaźników oceny rynku i jego wielkości. W latach przedkryzysowych 2006–2007 łączna kapitalizacja na GPW w Warszawie wzrosła z poziomu 635,9 mld zł do 1080,3 mld zł, stanowiąc 69,9% wzrostu r/r. Świadczyło to o sile wzrostu warszawskiej giełdy tuż przed negatywnymi informacjami z rynków rozwiniętych. Gdy informacje dotarły do Polski, doszło do gwałtownego skurczenia się kapitalizacji spółek na GPW w Warszawie. Pod koniec 2007 roku, akcjonariusze rozpoczęli wycofywanie kapitału z rynku kapitałowego obciążonego coraz to większym ryzykiem inwestycyjnym. Skutkiem wycofywania kapitału z GPW w Warszawie był spadek łącznej

kapitalizacji spółek o ponad połowę r/r, z poziomu 1.080,3 mld zł do poziomu 465,1 mld zł na koniec 2008 roku. Było to znaczące zmniejszenie się wyceny oraz obrotu spółkami na GPW w Warszawie.

Z punktu widzenia kształtowania się głównego indeksu WIG, który obejmuje wszystkie spółki notowane na głównym rynku GPW w Warszawie, zaszły równie istotne zmiany. Pomimo, iż wskaźniki makroekonomiczne w Polsce uległy pogorszeniu dopiero w III i IV kwartale 2008 roku, pojawienie się kryzysu *subprime* w 2007 roku było impulsem do długo wyczekiwanej korekty na polskim rynku kapitałowym. W dniu 9 lipca 2007 roku doszło do odwrócenia trendu wzrostowego, co w początkowej fazie przypominało korektę, jednak był to tylko początek silnego spadku indeksu WIG co przedstawiono na rysunku 2.

Rysunek 2. Indeks WIG w latach 2006–2012



Źródło: <http://biznes.onet.pl/gielda/profile/indeksy/wig,102,2,214,profile-wykresy.html>.

Rysunek 2 pokazuje zatem odwrócenie trendu wzrostowego indeksu WIG w 2007 roku. Historyczny szczyt (67.561,9 punktów) osiągnięty 9 lipca 2007 roku był początkiem trendu spadkowego indeksu, trwającego do 24 lutego 2009 roku. W tym dniu indeks WIG zanotował równe 21.220 punkty bazowe. Od lipca 2007 roku do lutego 2009 roku największy indeks GPW w Warszawie stracił ponad 68,5%. Należy przypomnieć, że w tym samym okresie kapitalizacja spółek notowanych na GPW w Warszawie spadła o blisko 53,5%. Na podkreślenie zasługuje jeszcze mocny spadek indeksu WIG, po ogłoszeniu upadłości przez jeden z największych banków inwestycyjnych Lehman Brothers w dniu 15 września 2008 roku¹³.

Kolejnym badanym indeksem, który w dobie globalizacji rynków finansowych odnotował mocne spadki był WIG20. Indeks ten w latach kryzysowych 2007–2010 skupiał w swojej strukturze głównie spółki z sektora energetycznego, paliwowego, bankowego oraz odzieżowego. Indeks, swój historyczny szczyt osiągnął 29 października 2007 roku, kiedy to zakończył sesję z wynikiem 3.917 punktów bazowych, po czym rozpoczął spadki, które były wynikiem negatywnych informacji płynących z

¹³ *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010, s. 10.

oceanu. Okres zmiany trendu indeksu WIG20 na spadkowy oraz kształtowanie się indeksu przez cały kryzys przedstawia rysunek 3.

Rysunek 3. Formowanie się indeksu WIG20 w latach 2006–2012



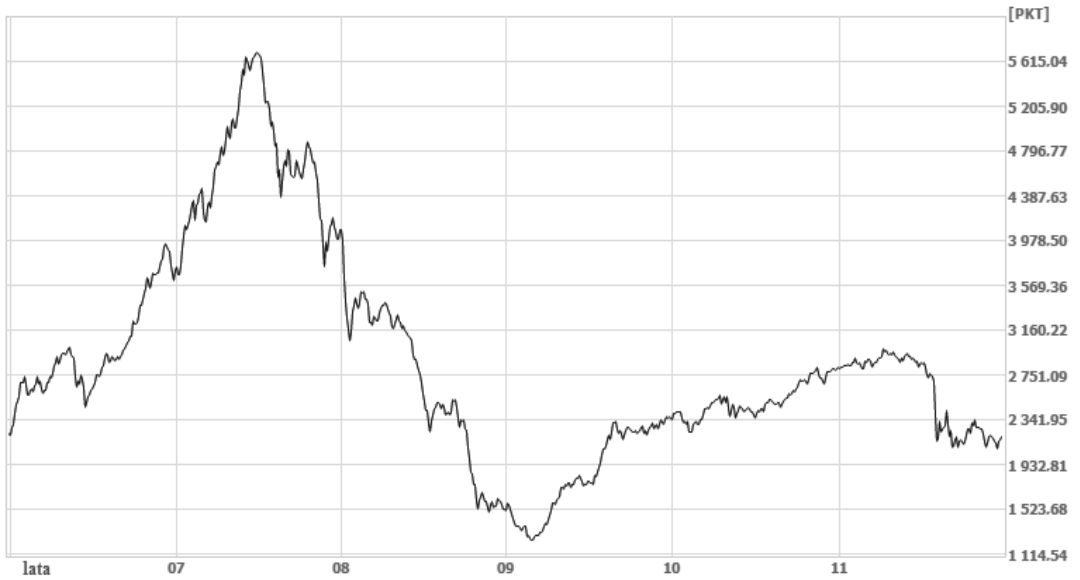
Źródło: <http://biznes.onet.pl/gielda/profile/indeksy/wig20,102,2,215,profile-wykresy.html>.

Analizując dane zaprezentowane na rysunku 3 można zauważyć, że od czasu osiągnięcia historycznego maksimum przez indeks WIG20 w dniu 29 października 2007 roku, obserwujemy mocny spadek wartości indeksu. Kurcząca się kapitalizacja spółek na rynku głównym GPW w Warszawie, fatalne informacje zza oceanu oraz panika na światowych rynkach finansowych odbijały się na wynikach WIG20 prowadząc do „kryzysowego” minimum 1.327 punktów bazowych, odnotowanego w dniu 17 lutego 2009 roku. Zapaść 20 spółek o największej kapitalizacji notowanych na polskim rynku wyniosła około 66%, czyli jest to bardzo zbliżony wynik do spadków indeksu WIG. Przebieg tak silnego impulsu spadkowego był dla inwestorów dużym zdziwieniem, gdyż w przedkryzysowym okresie hossy, WIG20 przyzwyczaił inwestorów do wysokich i stabilnych stóp zwrotu¹⁴.

Trzecim rozpatrywanym indeksem giełdowym jest mWIG40, którego struktura skupia w sobie 40 tzw. średnich spółek, notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Dominującymi spółkami indeksu w latach kryzysu 2007–2010 były firmy z segmentu chemicznego, spożywczego, budowlanego czy bankowości. Podobnie jak w przypadku opisanych już indeksów (tj. WIG i WIG20), mWIG40 mocno zareagował na początek kryzysu. Przebieg wyceny indeksu mWIG40 w latach kryzysowych na GPW w Warszawie obrazuje rysunek 4.

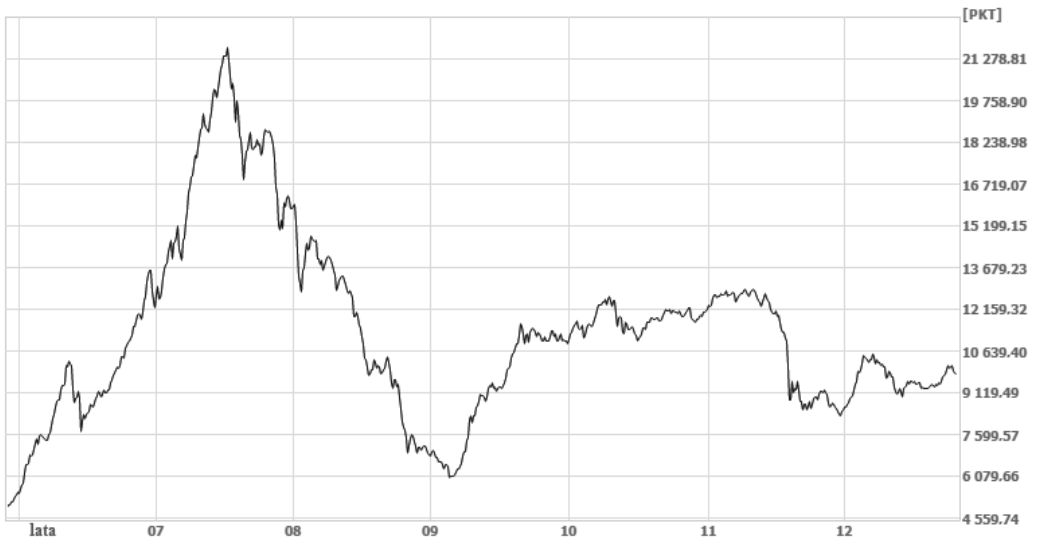
¹⁴ J. Socha, W. Orłowski, T. Konieczny, *Rok po kryzysie i co dalej?*, PricewaterhouseCoopers, Warszawa 2010, s. 10–12.

Rysunek 4. Kształtowanie się indeksu mWIG40 w latach 2006–2012



Źródło: <http://biznes.onet.pl/gielda/profile/indeksy/mwig40,102,2,905,profile-wykresy.html>.

Rysunek 5. Kształtowanie się indeksu sWIG80 w latach 2006–2012



Źródło: <http://biznes.onet.pl/gielda/profile/indeksy/swig80,102,2,216,profile-wykresy.html>.

Cały przebieg od zmiany trendu, aż po minima osiągnięte w 2009 roku przedstawia rysunek 4. W odróżnieniu od WIG i WIG20, mWIG40 w latach przedkryzysowych cechował się silnym wzrostem. Od dnia 14 czerwca 2006 roku do 26 czerwca 2007 roku mWIG40 wzrósł o ponad 132,7% co stanowiło nieprzeciętny wynik w okresie hossy. W dniu 26 czerwca 2007 roku, indeks osiągnął swój historyczny szczyt 5.730,1 punktów bazowych, stanowiący moment zwrotny trendu, ze wzrostowego na spadkowy. Przez okres bessy indeks stracił ponad 78,3%, co podkreśla siłę z jaką traciły na wartości tzw. średnie spółki w Polsce. Można zaobserwować istotną zależność na powyższych wykresach, iż im mocniej indeks zyskiwał na wartości w okresie hossy, tym mocniejszy był impuls spadkowy w okresie bessy¹⁵.

Ostatnim analizowanym w niniejszym rozdziale indeksem jest sWIG80. Skupia on w swojej strukturze 80 małych spółek akcyjnych spełniających odpowiednie kryteria. W latach kryzysowych 2007–2010 w skład indeksu wchodziły głównie spółki z segmentu przemysłu surowcowego, handlu detalicznego, informatycznego oraz budowlanego. Indeks sWIG80 cechował się w latach przedkryzysowych najmocniejszymi wzrostami spośród wyżej wymienionych indeksów. Od 13 czerwca 2006 roku sWIG80 wzrósł w ciągu 13 miesięcy o ponad 281%, po czym nastąpiła zmiana trendu i silne spadki co ukazano na rysunku 5.

W dniu 6 lipca 2007 roku indeks sWIG80 osiągnął swój historyczny szczyt 21.696,75 punktów bazowych po czym nastąpiła zmiana trendu na spadkowy. Po bardzo mocnych wzrostach w okresie hossy nastąpił okres równie silnej bessy. Indeks sWIG80 jest wynikiową notowań spółek akcyjnych o mniejszej kapitalizacji rynkowej, a więc mniejszych przedsiębiorstw, które w okresie prosperity szybko zyskują na wartości, lecz również poddane są większym spadkom podczas kryzysu. Indeks od momentu odwrócenia trendu do kryzysowego dołka w dniu 3 marca 2009 roku, stracił na wartości blisko 72,3%¹⁶.

Całość spadków w wycenie warszawskich indeksów giełdowych przypadających na okres kryzysu 2007–2010 była stosunkowo większa niż na innych światowych giełdach. Główną determinantą był wysoki poziom optymizmu inwestorów w latach przedkryzysowych 2003–2007 na rynkach wschodzących, a w szczególności na GPW w Warszawie, co pokazuje rysunek 6.

Rysunek 6. Notowania głównych światowych indeksów giełdowych w porównaniu do WIG20 w latach 1996–2010



Źródło: J. Socha, W. Orłowski, T. Konieczny, *Rok po kryzysie i co dalej?*, Pricewaterhouse Coopers, Warszawa 2010, s. 11.

¹⁵ https://www.gpw.pl/indeksy_gieldowe/mwgi40.

¹⁶ https://www.gpw.pl/indeksy_gieldowe/swig80

Na rysunku 6 pokazano kształtowanie się warszawskiego WIG20 na tle frankfurckiego DAX, nowojorskiego S&P500 oraz londyńskiego FTSE 100. Wyraźnie widać, w okresie przedkryzysowym, większą stopę zwrotu z warszawskiego indeksu WIG20 w porównaniu do indeksów gospodarek rozwiniętych. Optymizm w latach 2003–2007 motywowany był nadziejami na większy potencjał wzrostowy indeksów rynków wschodzących w tym przypadku GPW w Warszawie. Rosnąca wycena warszawskich indeksów giełdowych miała swoje negatywne odzwierciedlenie po odwróceniu się światowego trendu na rynkach kapitałowych. Kapitał krajowy, jak i zagraniczny, który w okresie hossy przynosił warszawskim inwestorom większe zyski, doprowadził do większych spadków podczas kryzysu 2007–2010 odpływając do bardziej bezpiecznych instrumentów finansowych¹⁷.

Zakończenie

Zaprezentowane wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, iż gospodarka polska jest zdeterminowana przez sytuację na światowych rynkach finansowych. W gospodarkach rynkowych, jak pokazały badania, mają miejsce cykliczne zmiany koniunkturalne. W rozdziale zwrócono uwagę na jedną z faz cyklu koniunkturalnego, a mianowicie na kryzys, który swoim zasięgiem w czasach globalizacji gospodarek, objął sferę finansową, a także realną gospodarek na całym świecie. Przeprowadzone badania pokazały, iż pomimo nieco może późniejszej reakcji polskiego rynku kapitałowego i polskiej gospodarki na załamanie się i spadki na rynkach w USA, można wskazać iż kryzys gospodarczy lat 2007–2010 istotnie wpłynął na sytuację na rynku kapitałowym w Warszawie.

Bibliografia

1. Bednarczyk J. L., Bukowski S. I., Misala J., *Współczesny Kryzys Gospodarczy – przyczyny, przebieg, skutki*, CeDeWu, Warszawa 2009.
2. Dach Z., *Polityka makroekonomiczna w warunkach kryzysu i jej wpływ na gospodarkę*, Oficyna a Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
3. Gruszczyńska–Brożbar E., *Funkcjonowanie GPW w Warszawie w świetle światowego kryzysu finansowego*, [w:] *Finanse 2009 – Teoria i praktyka. Rynki finansowe i ubezpieczenia*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania: Ekonomiczne Problemy Usług, nr 40/550, Szczecin 2009.
4. <https://origins.osu.edu/history-news/another-great-depression>
5. https://www.gpw.pl/indeksy_gieldowe/mwgi40
6. https://www.gpw.pl/indeksy_gieldowe/swig80
7. Konopczak M., Sieradzki R., Wiernicki M., *Kryzys na rynkach finansowych – wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41.
8. Piech K., *Kryzysy światowe i recesje*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012.
9. Płaszewski H., *Cykl koniunkturalny we współczesnym świecie*, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Kielce 2009.
10. *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
11. Socha J., Orłowski W., Konieczny T., *Rok po kryzysie i co dalej?*, Pricewaterhouse Coopers, Warszawa 2010.
12. Waszkiewicz A., *Sekurytyzacja a kryzys subprime*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.

¹⁷ J. Socha, W. Orłowski, T. Konieczny, *Rok po kryzysie ...*, op. cit., s. 12.

Summary

IMPACT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS 2007–2010 ON THE MAIN INDEXES OF THE WARSAW STOCK EXCHANGE

The purpose of this chapter is to present the impact of the economic crisis of 2007–2010 on the capital market in Poland. It shows the crisis as a phase in the business cycles of global market economies. In the second part, was analyzed the level of the main indexes of the Warsaw Stock Exchange in 2007–2010. An analysis of the literature of the subject and an analysis of empirical data concerning the situation on world and Polish markets in 2007–2010.

As a result of the conducted research, it was pointed out that economic crises appear as a permanent element of the cyclical changes occurring in market economies. The impact of the global economic crisis on the situation on the capital market in Warsaw was shown and determined. It was determined what changes occurred in the formation of basic indexes of Warsaw Stock Exchange during the crisis of 2007–2010, also in comparison with indices from other stock exchanges in the world. The chapter highlights the cyclical nature of economic fluctuations in global market economies. It was indicated that the Polish economy was determined by the situation on the global financial markets, which was reflected in the presented levels of the basic indexes of the Warsaw Stock Exchange.

Adam Peszko

Katedra Zarządzania i Marketingu

Wydział Zarządzania

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa im. W. Korfańskiego w Katowicach

POWSZECHNY DOCHÓD PODSTAWOWY I PROGRESYWNY PODATEK OD KAPITAŁU – ILUZJE CZY REALNE CZYNNIKI ROZWOJU GLOBALNEJ GOSPODARKI

Streszczenie

W rozdziale zostały przedstawione dwie nowe instytucje – proponowanego przez G. Standing'a powszechnego dochodu podstawowego oraz zalecanego przez T. Piketty'ego progresywnego podatku od kapitału – z punktu widzenia ich przydatności do restrukturyzacji liberalnej gospodarki globalnej. Przeprowadzono również analizę prawdopodobieństwa wystąpienia politycznej woli wdrożenia tych instytucji w praktyce gospodarczej.

* * *

Wprowadzenie

W rozdziale skoncentrowano się na dwu najistotniejszych zagadnieniach, widzianych przez pryzmat aktualnych wyzwań i uwarunkowań restrukturyzacji w sytuacji zmian geopolitycznych. Globalny kryzys finansowy lat 2008–2009 ujawnił, że wiele tradycyjnych instytucji przestaje skutecznie działać w warunkach zliberalizowanej gospodarki globalnej. Prawie nikt nie ma już wątpliwości, że globalny rynek finansowy w obecnym stanie nie stwarza już warunków stabilnego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Szczególnie ostre napięcia społeczne wywołuje gwałtowny i niczym nie kontrolowany wzrost nierówności dochodowych i majątkowych.

W polskiej literaturze z zakresu nauk o zarządzaniu pojawiły się już pierwsze publikacje przejawiające zainteresowanie niekontrolowanym wzrostem nierówności dochodowych w liberalnej gospodarce globalnej. Przykładem jest. opracowanie pt.: „Przyszłość zarządzania zasobami ludzkimi. Dylematy

*i wezwania*¹. Na uwagę zasługuje szczególnie rozdział drugi autorstwa Janusza Strużyny², który prezentuje dosyć kompleksowe i krytyczne spojrzenie na praktyki zarządzania zasobami ludzkimi w warunkach neoliberalnej polityki gospodarczej. Pozostali autorzy też sygnalizują występowanie problemów nierówności w naszej gospodarce przypominając, że w Polsce według statystyk Eurostatu w 2012 roku aż 26,7% społeczeństwa żyło w sferze ubóstwa, w tym (według GUS) 6,8% skrajnego ubóstwa, a 45% gospodarstw domowych funkcjonowało poniżej granicy niedostatku. Równocześnie badania wykazały, że Polacy pracują przeciętnie dłużej od Niemców, Finów, Włochów, Francuzów i Hiszpanów (48 godzin tygodniowo), a ponadto 1,2 miliona z nich ma więcej niż jedno miejsce pracy. Funkcjonujące w naszym kraju międzynarodowe korporacje wyraźnie „prywatyzują zyski, a socjalizują koszty swej działalności” w wyniku tego nielegalny wywóz kapitału z Polski osiągnął w latach 2002–2011 w sumie prawie 50 mld dolarów³.

W światowej literaturze naukowej druga dekada XXI wieku przyniosła natomiast falę publikacji zawierających głębokie analizy zjawiska wzrostu nierówności dochodowych i majątkowych w skali globalnej, upatrując w tym podstawowe zagrożenie rozwoju liberalnej gospodarki globalnej i zagrożenie samego zachodniego systemu demokracji parlamentarnej. Prekursorem był Thomas Piketty profesor *Paris School of Economic*, który w 1997 roku opublikował „*Ekonomię nierówności*”. Jej wznowienia ukazały się w 2008 i 2014 roku⁴, natomiast w 2013 roku ten sam autor zaprezentował swój bogaty dorobek badawczy w obszernym tomie zatytułowanym „*Kapitał w XXI wieku*”⁵. Sensacją wydawniczą były książki autorstwa Guy’a Standing’a, profesora na Uniwersytecie Londyńskim, zatytułowane „*Precariat*” i nowsza z 2014 roku nosząca oryginalny tytuł: „*A Precariat Charter: From Denizens to Citizens*”⁶. Z autorów amerykańskich trudno nie powołać się na Noblistę Joseph’a E. Stiglitz’a, który opublikował w 2012 roku „*The Price of Inequality: How Today’s Divided Society Endangers Our Future*”⁷ i bestseller Jeremy Rifkin’a, pt.: „*The Zero Marginal Cost Society*”⁸. Z lektury tych publikacji wyłania się niestety bardzo ponury obraz perspektyw rozwojowych gospodarki światowej, bez przeprowadzenia głębokich reform instytucjonalnych w skali globalnej. Patrząc jednak z punktu widzenia sił politycznych oddziałujących na globalne procesy społeczno-gospodarcze, mało realna wydaje się możliwość wdrożenia w najbliższym okresie proponowanych przez naukę nowych instytucji gospodarki globalnej jak wypłacany przez państwa każdemu obywatelowi „powszechnego bezwarunkowego dochód podstawowy” oraz umożliwiający opanowanie szalonej dynamiki akumulacji majątku „globalny, progresywny podatek od kapitału”.

Celem rozdziału jest prezentacja idei powszechnego dochodu podstawowego Guy’a Standing’a i globalnego progresywnego podatku od kapitału Thomas’a Piketty’ego oraz analiza perspektywy powstania woli politycznej umożliwiającej wdrożenia tych rozwiązań.

¹ *Przyszłość zarządzania zasobami ludzkimi. Dylematy i wezwania*, red. Z. Antczak, S. Borkowska, Difin, Warszawa 2014.

² Tamże, s. 32–51.

³ Tamże, s. 14.

⁴ T. Piketty, *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa 2015.

⁵ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa 2015.

⁶ G. Standing, *Karta Precariatu*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 2015.

⁷ J.E. Stiglitz, *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa 2015.

⁸ J. Rifkin, *Spółczesność zerowych kosztów krańcowych. Internet przedmiotów. Ekonomia współdziałania. Zmierzch kapitalizmu*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2016.

Zbywatele, prekariat i powszechny dochód podstawowy

Guy Standing w swojej „*Karcie prekariatu*” przedstawia niezwykle radykalny i bardzo szczegółowy program koniecznych zmian instytucjonalnych we współczesnej gospodarce globalnej, wskazując siły społeczne zainteresowanych ich wdrożeniem. Uważa on, że w warunkach globalizacji neoliberalizm doprowadził już do ukształtowania się zupełnie nowego podziału klasowego, który przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Matryca siły praw różnych klas społecznych

Nazwa wyróżnionej klasy	Prawa osobiste	Prawa polityczne	Prawa kulturalne	Prawa społeczne	Prawa ekonomiczne
Plutokracja, elita	Silne	Silne	Słabe	Zbędne	Silne
Profesjoniści	Średnie	Średnie	Słabe	Słabe	Silne
Salariat	Silne	Silne	Silne	Silne	Średnie
Trzon klasy robotniczej	Średnie	Średnie	Średnie	Średnie	Słabe
Prekariat	Słabe	Wątpliwe	Słabe	Wątpliwe	Nieobecne
Lumpen-prekariat	Nieobecne	Nieobecne	Nieobecne	Nieobecne	Nieobecne

Źródło: G. Standing, *Karta prekariatu*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 2015, s. 25.

Patrząc z perspektywy historycznej przyznać należy, że po zakończeniu II wojny światowej nastąpił wyraźny postęp w zakresie praw jednostki. W 1948 roku Zgromadzenie Ogólne ONZ przyjęło Powszechną Deklarację Praw Człowieka i kolejno inne międzynarodowe dokumenty jak Konwencja Narodów Zjednoczonych dotycząca statusu uchodźców z 1951 roku, Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych oraz Międzynarodowy Pakt Praw Gospodarczych, Społecznych i Kulturowych (oba z 1966 roku). Potwierdzały one istnienie praw uniwersalnych, wiążąc je z obywatelstwem narodowym, po ratyfikacji tych dokumenty przez parlamenty i rządy krajów członkowskich. Ukształtowany w ten sposób zespół praw obywatelskich obejmuje między innymi:

- prawa osobiste obejmujące prawo do życia i wolności, uczciwego i rzetelnego procesu sądowego, równego traktowania wobec prawa, reprezentacji prawnej, prywatności i wolności wypowiedzi, a także praw do bycie godnie traktowanym,
- prawa kulturalne to prawo jednostek i wspólnot do dostępu i uczestnictwa w wybranej kulturze – w tym w języku i produkcji artystycznej w warunkach równości, godności i braku dyskryminacji,
- prawa polityczne obejmują prawo do głosowania, uczestnictwa w życiu politycznym, prawo biernego udziału w wyborach i partycypowania w aktywności społeczeństwa obywatelskiego,
- prawa społeczne składają się z prawa do odpowiedniego poziomu życia, do opieki społecznej, do bezpiecznych i zdrowych warunków pracy zawodowej, mieszkania, do opieki zdrowotnej i edukacji, a także zachowania dostępu do dóbr wspólnych,
- prawa ekonomiczne obejmują prawo do wykonywania zawodu, do udziału w ekonomicznych zasobach dóbr wspólnych, do udziału w korzyściach związanych z wzrostem gospodarczym, do dostępu do wszystkich rodzajów dochodu oraz rokowań indywidualnych i zbiorowych.

Jednak w ramach globalizacji neoliberalizm wytworzył model społeczeństwa oparty na różnych poziomach obywatelstwa, obok pełnoprawnych członków społeczności narodowych, spotykamy liczne osoby o bardzo ograniczonym dostępie do praw, a nawet grupy całkowicie ich pozbawione, te dwie ostatnie grupy Guy Standing nazywa „zbywatelami”. Jego zdaniem właśnie wśród zbywateli wyraźnie kształtuje się nowa klasa społeczna, nazywana przez niego „prekariatem”. Składa się ona z ludzi żyjących

z pracy na niepewnych stanowiskach, co przeplata się z okresami bezrobocia lub wycofywania się z siły roboczej. Doświadczają oni stale niepewności życiowej w zakresie dostępu do mieszkalnictwa i publicznych zasobów. Ich udziałem jest ciągle poczucie przejściowości. W zakresie praw osobistych stracili oni prawo do rzetelnego procesu sądowego, szczególnie w zakresie zatrudnienia i świadczeń społecznych. Są najczęściej pozbawieni praw politycznych bo nie mają prawa głosu (np. imigranci), albo z niego nie korzystają (młodzież, mniejszości etniczne i społeczne). Dopóki prekariat jest nieliczny lub pozostaje podzielony, politycy nie mają wyborczego interesu zabiegać o jego względy. W zakresie praw kulturalnych rządy wymagają od prekariatu większego przystosowania się do norm społecznych i instytucji większościowych. Wreszcie prekariat traci prawa ekonomiczne i społeczne, szczególnie w zakresie dostępu do świadczeń państwowych i praw do wykonywania zawodu⁹.

Niestabilność pracy najemnej jest kluczowa dla globalnego kapitalizmu. Wielonarodowy kapitał nie tylko chce elastycznego i niepewnego zatrudnienia, ale może go osiągnąć w każdej części świata. W warunkach globalnej gospodarki rynkowej próby ograniczenia tej niestabilności w jednym kraju skończą się niepowodzeniem. Dwudziestowieczne obszary ochrony pracowniczej (prawo pracy, rokowania zbiorowe, system zabezpieczeń społecznych), zostały zbudowane wokół obrazu stabilnego, trwałego miejsca pracy, ustalonych modeli dnia i tygodnia pracy, dziś dotyczy to mniejszości pracowników, cały prekariat jest poza tym obszarem.

We wczesnej fazie kapitalizmu przemysłowego czymś typowym było otrzymywanie przez robotników jedynie płac pieniężnych. W XX wieku trend zwrócił się w kierunku rosnącego udziału dochodu pochodzącego z świadczeń społecznych firmowych i państwowych. Dla prekariatu mamy obecnie trend przeciwny, poza płacowe źródła dochodów w zasadzie zanikają. Zmiana ta ma charakter strukturalny, prekariat nie ma prawa do płatnych wakacji, urlopu zdrowotnego, emerytury firmowej. Nie ma również praw do świadczeń państwowych, powiązanych z pewnymi wymogami prawnymi, pozostaje więc zależny od niepewnych świadczeń uznaniowych.

Kolejnym wyróżnikiem pozycji prekariatu jest brak dostępu do dochodu pochodzącego z zysków i renty, podczas gdy grupy znajdujące się wyżej w hierarchii klasowej (np. salariat) otrzymują istotną i rosnącą część swego dochodu z kapitału w tej czy innej formie. Klasie prekariatu brakuje tożsamości zawodowej lub narracji pozwalającej ująć w ramy porządkujące własne życie. Prowadzi to do frustracji, alienacji, lęku i rozpacz. Od prekariatu oczekuje się stałej gotowości do pracy zarobkowej i niezarobkowej o każdej porze dnia i nocy, zmuszani są oni do podejmowania ogromnej ilości pracy, która nie jest pracą zarobkową (przekwalifikowania, odświeżanie CV, wypełnianie kwestionariuszy, żonglerka własnymi długami itp.), są wyzyskiwani i uciskani przez bezprecedensowe kurczenie się ich czasu prywatnego. W konsekwencji prekariusze i prekariuszki są bardziej skłoni do zachowania psychologicznego dystansu względem pracy zarobkowej, angażują się w nią jedynie tymczasowo i traktują ją instrumentalnie.

Prekariat cechuje się niezwykle niskim prawdopodobieństwem awansu społecznego. Im dłużej ktoś się do niego zalicza, tym mniejszą szansę ma na ucieczkę. Rzadko zdarza się aby prekariusze używali w swej pracy zarobkowej więcej niż odrobinę swoich umiejętności i kwalifikacji. Posiadanie wysokich kwalifikacji wystarcza jedynie do wzięcia udziału w loterii rynku pracy. W wielu przypadkach, aby otrzymać ciekawszą pracę trzeba mieć rodziców ze znajomościami, albo kwalifikacje przewyższające te, które kiedykolwiek mogą być potrzebne w danej pracy. Jak na ironię problemy te narastały w okresie propagowania w naukach o zarządzaniu koncepcji uczenia się organizacji i zarządzania wiedzą, w których człowiek z właściwą mu kreatywnością, jest najistotniejszym czynnikiem sukcesów organizacji.

Prekariat jest nie tylko wystawiony na więcej sfer niepewności jak inne klasy społeczne, ale jest także mniej na nie odporny, gdyż dysponuje mniejszą ilością zasobów, za sprawą których mógłby sobie z nimi radzić. Szczególnie niebezpieczne dla prekariatu są „pułapki” ubóstwa i prekarności. Państwo

⁹ G. Standing, *Karta prekariatu* ..., op. cit., s. 25.

opiekuńcze we wszystkich swoich wariantach, opiera się na ubezpieczeniach społecznych i świadczeniach powiązanych z regularnymi składkami płaconymi przez stale zatrudnionych, lub w ich imieniu przez pracodawców. Wraz z powstaniem prekariatu model ten zaczął się rozpadać. Państwa opiekuńcze przesunęły się w kierunku udzielania pomocy społecznej dla najbiedniejszych, uzależniając to od poziomu posiadanych środków. Politykę społeczną zaprzęgnięto więc do rozpoznania biednych przez sprawdzanie środków, którymi oni dysponują. W ten sposób nastawiono na prekariat groźną pułpkę ubóstwa. Każdy otrzymujący świadczenia uzależnione od środków którymi dysponuje, z chwilą podjęcia nisko płatnej dorywczej pracy może te świadczenia stracić. Jest więc tak jakby obowiązywała go 100% stopą podatkowa. Ponieważ rezygnacja ze świadczeń społecznych na rzecz pracy zarobkowej kosztuje czas i pieniądze, nie ma żadnego powodu aby podejmować pracę zarobkową. Miliony prekariuszy w krajach uprzemysłowionych doświadczają w ten sposób efektywnej stopy podatkowej powyżej 80%, czyli dwukrotnie wyższej od tej, która płaci salariat i co najmniej trzykrotnie wyższej, którą powinny płacić wielonarodowe korporacje, gdyby nie wyprowadzały zysków do rajów podatkowych¹⁰.

Zwiększa się też liczba pułpek prekarność, czyli sytuacji, w których podejmowanie nisko płatnej pracy, może doprowadzić do obniżenia późniejszych dochodów. Państwo wymaga od prekariatu, aby w celu uzyskania uprawnień do świadczeń społecznych wykonywał mnóstwo pracy, przychodził przez niezliczone etapy selekcji, z których każdy stanowi oddzielna barierę do przekroczenia, pułpkę dla nieostrożnych, nerwowych, nieświadomych, delikatnych lub porywczych. Życie toczy się wokół czekania w kolejkach, wypełniania formularzy, dostarczania uzupełniających dokumentów, częstego meldowania się na rozmowach i odpowiadania na podchwytliwe pytania. Podjęcie nisko płatnej pracy, która może skończyć się w każdej chwili, to wzięcie na siebie ryzyka powrotu do pierwszego etapu ubiegania się o świadczenia. Żadna racjonalna osoba nie podjęłaby takiej pracy w podobnych warunkach, a prekariat musi¹¹.

Klasa prekariatu nie jest jednolita i G. Standing wyróżnia w niej, ze względu na pochodzenie, trzy odmiany. Pierwszą stanowią osoby wyrzucone z wspólnot robotniczych i rodzin. Ich ojcowie i dziadkowie pracowali w zawodach robotniczych, z towarzyszącym temu statusem, umiejętnościami i szacunkiem. Spoglądając wstecz objawiają pewne atawizmy pytając, dlaczego życie nie może wyglądać tak jak kiedyś? Są oni na ogół względnie mało wykształceni i bardziej skłoni do słuchania populistów propagujących nacjonalistyczne lub neofaszystowskie programy, przyłączają się więc do tych ruchów. Do drugiej odmiany należą migranci i ich rodziny, mniejszości etniczne, pozbawione wolności osoby starające się o azyl, niektórzy niepełnosprawni i coraz liczniejsza grupa byłych skazanych. Ta grupa również doświadcza relatywnej deprawacji, porównując swoją obecną sytuację z doświadczeniami związanymi z domem lub poprzednim utraconym światem. Nostalgia ta może być urojona, ale gniew może łączyć się z potrzebą przetrwania. Głowy trzymają nisko, ale nie należy tego mylić z brakiem resentymentu lub gotowości do zaktywizowania się, jeżeli wyłaniająca się wizja doda im energii. Wreszcie trzecia, i coraz liczniejsza grupa, składa się z wykształconych osób, które popadły w prekarną egzystencję po tym, jak obiecywano im coś przeciwnego: świetlaną karierę opartą na osobistym rozwoju i satysfakcji. Większość z nich ma dwadzieścia lub trzydzieści kilka lat, a dołączają do nich coraz liczniej osoby starsze wypadające z salariatu. Ze względu na ich wykształcenie oraz świadomość absurdalności sytuacji jaką wytworzył na rynkach pracy neoliberalizm w warunkach globalizacji, to od nich należy oczekiwać przywództwa i przekonania pozostałych części prekariatu do wspólnej walki o radykalną zmianę polityki społeczno-gospodarczej w zglobalizowanym świecie¹².

G. Standing przyznaje, że proces globalizacji gospodarki jest nieodwracalny, a związana z nim „Wielka Konwergencja” zaczęła się powoli już między 1960 a 2000 rokiem gdy około 20 krajów

¹⁰ Tamże, s. 33.

¹¹ Tamże, s. 35.

¹² Tamże, s. 36.

o niskim dochodzie rozwijało się szybciej niż Stany Zjednoczone i Europa Zachodnia. Po 2000 roku już 80 krajów przeganiało w tempie wzrostu czołówkę gospodarczą świata i zmniejszało nierówności w standardzie życia. Jako globalny gigant wyłoniły się Chiny z ponad miliardową populacją. Ich ekspansja w dziedzinie wytwórstwa zbiegła się ze wzrostem pomiędzy latami 1990–2008 o 145 mln ludzi chińskiej siły roboczej. Produktywność tego kraju rosła przeciętnie o 9% rocznie i produkcja, która w 1990 roku wymagała 100 robotników wykonywana była w 2009 roku tylko przez 20. W 1990 roku eksport Chin dorównywał ledwie 1/3 eksportu Stanów Zjednoczonych, a w 2009 roku Chiny były już największym eksporterem na świecie. Inwestycje załazy wschodzące gospodarki rynkowe a korporacje zyskały globalny charakter: sprzedaż w zagranicznych oddziałach korporacji transnarodowych wzrosła sześciokrotnie w latach 1990–2010, ich aktywa wzrosły dwunastokrotnie, eksport zwiększył się czterokrotnie a zatrudnienie ponad trzykrotnie.

Pracownicy w krajach bogatych znaleźli się w opałach, spadły płace średnio i mało zarabiającej siły roboczej. W krajach OECD udział pracy w dochodzie narodowym spadł pomiędzy 1980 a 2008 rokiem o 5%. W USA jeszcze przed krachem udział w wynagrodzeń w dochodzie narodowym spadł z szczytowych 53% w 1970 roku, do 45% a do końca 2012 roku obniżył się dalej do 43,5%. Pewien wpływ na te procesy miały zmiany technologiczne, ale głównym odpowiedzialnym była polityka i przemiany instytucjonalne w globalizującej się gospodarce, a nie technologie cyfrowe. Trend spadkowy udziału wynagrodzeń w PKB miał charakter globalny i np. w Chinach od połowy lat 90. do połowy pierwszej dekady XXI w. udział dochodów z pracy w stosunku do wartości wytworzonej produkcji spadł z 48% do 42%, a w Indiach z 37% do 22%. Jeżeli weźmiemy pod uwagę inny wskaźnik zmian strukturalnych, to okaże się, że pozytywna zależność między wydajnością a płacami zatrzymała się już w latach osiemdziesiątych, a gwałtowna przepaść nastąpiła po 2000 roku. W ten sposób złamano niepisaną społeczną umowę ery powojennej, według której realne płace miały rosnąć równolegle do wzrostu wydajności. W zglobalizowanej gospodarce kapitał nie potrzebował już tego kompromisu¹³. W miarę jak płace spadały, a elastyczność pracy czyniła życie z niej mniej pewnym, rządy starały się ratować sytuację tanimi kredytami i subwencjami. Definiujący moment nastąpił w 1992 roku, kiedy za sprawą amerykańskiego rządu kredyty mieszkaniowe potaniały i stały się łatwo dostępne. Przyniosło to krótkotrwałą przewagę polityczną ówczesnemu prezydentowi Billowi Clintonowi, ale na dłuższą metę problem równowagi gospodarczej narastał. W 2007 roku całkowita kwota kredytów narosła do 50 bilionów dolarów i była 50 razy wyższa jak w 1964 roku. Ale tym śladem poszły inne kraje, np. w Anglii liczba gospodarstw domowych, które są właścicielami swoich mieszkań wzrosła z 57% w 1981 roku do 71% w 2003 roku, podczas gdy zarobki grup o najniższych dochodach były w stagnacji, bądź spadały. W Hiszpanii banki zachęcano do udzielania kredytów hipotecznych na 100% wartości nieruchomości, nawet pracownikom o najniższych dochodach i imigrantom, a w Irlandii kredyt mógł stanowić 115% wartości nieruchomości¹⁴. To musiało prowadzić do światowego krachu gospodarczego lat 2007–2008, którego skutki pogłębiły w stopniu przerażającym nierówności pomiędzy najbogatszymi a najbiedniejszymi w skali globalnej.

Analizując zachowania rządów w okresie wychodzenia z globalnego kryzysu lat 2008–2009 G. Standing wykazuje, że media skupiając uwagę na krytyce chciwości bankierów i rynków finansowych, odwróciły uwagę od strukturalnych cech globalnego systemu rynkowego, które nieuchronnie doprowadziły do wystąpienia w rzeczywistości pięciu równoległych kryzysów: fiskalnego, dystrybucyjnego, egzystencjalnego, ekologicznego i czającego się na uboczu kryzysu praw. Jego rozumowanie imponuje przenikliwością i warto przedstawić w zarysie istotę i społeczne skutki tych kryzysów:

¹³ Tamże, s. 44.

¹⁴ Tamże, s. 44–45.

- kryzys fiskalny, załamanie systemu finansowego oraz uruchomienie pomocy rządowej dla banków, było w istocie największym w historii świata rozdawnictwem na rzecz bogatych. Spowodowało to olbrzymie zadłużenia budżetów narodowych,
- wynikiem był kryzys dystrybucji, nierówności stały się największe od lat 20. XX wieku, strategiczna siła przetargowa pracowników spadła i nastąpiła restrukturyzacja zabezpieczeń socjalnych, rządy w dalszym ciągu przyznawały coraz większe subwencje zamożnym, obcinając równocześnie świadczenia i zapomogi najbiedniejszym ze względu na deficyty budżetowe,
- kryzys egzystencjalny związany jest z samą istotą neoliberalizmu, który stanowi wulgarną wersję darwinowskiej rywalizacji opartej na kategoriach „zwycięzców” i „przeegranych”. Gloryfikując indywidualizm, konkurencyjność, merytokrację i utowarowienie, tępi on takie wartości jak współczucie, empatia i solidarność. Pęd do konkurencyjności zachęcał do oportunistów, oszustw i zachowań przestępczych, zwłaszcza wśród plutokracji,
- kryzys ekologiczny narastał przez cały okres globalizacji, bo powszechne dążenie do wzrostu gospodarczego powodowało lekceważenie czynników zewnętrznych powodujących zagrożenia środowiska. Rządy i korporacje działały krótkowzrocznie, dla polityków było to 4 do 5 lat cyklu wyborczego, dla dyrektorów korporacji jeszcze mniej, bo na ogół pilnują oni tylko bieżącego salda i wysokości swoich premii. Wywołana kryzysem fiskalnym era zaciskania pasa zintensyfikowała politykę przyznawania subwencji i ulg podatkowych podejrzanym inwestorom z jednoczesnym składaniu pustych deklaracji proekologicznych,
- kryzys praw ma swoje źródła w deficycie demokracji w wyniku procesu „utowarowiania” polityki, gdy większości polityków zaczęła używać aktywności w tej sferze jako „trampoliny” do bardziej intratnej kariery. Wyborcy tracili wiarę w „post prawdziwościową” wersję polityki nastawionej na proces wyborczy, widząc, że jest on kształtowany przez pieniądze pochodzące głównie od plutokracji, a zdolność do autoprezentacji, slogany i modne zwroty przeważają nad treścią. Deficyt demokracji sprzężony jest z rozwojem inwigilacji i nadzoru społeczeństwa, co ogranicza prawo do prywatności i wolności¹⁵.

Do pogłębiania się scharakteryzowanego wyżej zespołu kryzysowego, przyczyniło się to, że po krótkim okresie pobudzenia fiskalno–monetarne umożliwiającego wyjście z krachu lat 2007–2008, wykrystalizował się rodzaj nowej ortodoksji i rządy wspierane przez międzynarodowe agencje finansowe, zdecydowały się narzucić „zaciskanie pasa” ludności swoich krajów, aby móc zapłacić za rozrzutność, którą same promowały. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i grupy finansowe, które propagowały program liberalizacyjny, stały się teraz nadzorcami tej strategii i nawet liberalny „*The Economist*” nazwał to w 2012 roku „rozwojem kompleksu finansowo–politycznego”¹⁶. Redukcja długu stała się mantrą wszystkich rządów, co usprawiedliwiała potem duże cięcia w wydatkach publicznych i standardzie życia społeczeństwa. Usłużna przy tym okazała się nauka publikując w 2010 roku badania, według których dług przekraczający 90% PKB hamował wzrost gospodarczy, choć trzy lata później udowodniono, że dane i metodologia podbudowująca ta tezę były co najmniej wątpliwe¹⁷. Polityka szybkiej redukcji długu była zakorzeniona tak mocno, że traktowana ją jako paradygmat ideologiczny i do druku dopuszczano artykuły naukowe zgodne z nim. Z obojętnością traktowano natomiast badania wykazujące, że zmniejszenie nierówności prowadzi do wzrostu gospodarczego i zarówno w krajach bogatych, jak i uboższych nierówności skorelowane są z krótszą ekonomiczną ekspansją i mniejszym średnioterminowym wzrostem¹⁸. Uzasadnieniem polityki cięć budżetowych było stwierdzenie, że wysoki dług spowalnia wzrost, ale związek przyczynowy może być odwrotny – powolny wzrost prowadzi do

¹⁵ Tamże, s. 46.

¹⁶ Tamże, s. 47.

¹⁷ T. Herdon, M. Ash, R. Pollin, *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*, Amherst, MA: Political Economy Research Institute University of Massachusetts, 2013.

¹⁸ G. Standing, *Karta prekariatu ...*, op. cit., s. 48.

wyższego długu. Cięcia publicznych wydatków tłumi wzrost i raczej zwiększa dług, niż go redukuje, tworząc zakłętą krąg upadku. W krajach uprzemysłowionych przeciętny dług do PKB w 2007 roku wynosił 74%, a w 2010 roku 101%. Według MFW głównym winowajcom były spadające przychody do budżetu – obniżające się w miarę jak cięcia budżetowe, zintensyfikowane przez naciski zewnętrzne, spychały dochody w dół.

W Irlandii, którą w 2013 roku, ogłoszono przykładem sukcesu, rząd narzucił zaciskanie pasa pracownikom o niskich dochodach, zmniejszając jednocześnie podatek od osób prawnych do 12,5%, aby przyciągnąć inwestycje zagraniczne. W 2012 roku dług gospodarstw domowych przekroczył w tym kraju 200% dochodu rozporządzalnego, standardy życia obniżyła się, podczas gdy zagraniczny kapitał wypracowywał coraz większe zyski.

Dodatkowe wielkie zasiłki trafiały w ręce banków również w wyniku tzw. „rozluźnianiu polityki pieniężnej”, służącej rekapitalizacji sektora finansowego i ożywianiu pożyczek inwestycyjnych, gdy gospodarce zaczęła zagrażać deflacja i obniżanie stóp procentowych przez banki narodowe przestało być narzędziem pobudzania rozwoju. Im więcej dochodu trafiało do małej elity finansowej tym bardziej światowa gospodarka stawała się zakładnikiem tzw. „strajku pieniędzy” gdy elita finansowa wstrzymywała swoje pieniądze, aby zmusić rządy do obłaskawienia jej większą liczbą ulg podatkowych i subwencji. Brzemień cięć budżetowych dźwigają wówczas wszyscy pozostali, szczególnie ci najbardziej polegający na wydatkach socjalnych i świadczeniach – czyli prekariat.

Podczas gdy w wyniku omówionego wyżej „zaciskania pasa”, wzrost w krajach OECD prawie zamarł, pozostał on stosunkowo wysoki w większości wschodzących gospodarek rynkowych, a zawdzięczają to one głównie państwowemu kapitałowi Chin. MFW skonkludował, że w krajach bogatych recesja spowolniła zarówno wzrost rzeczywisty, jak i potencjalny i przewiduje, że pomiędzy 2012 a 2017 rokiem grupa siedmiu największych gospodarek przemysłowych może liczyć na wzrost najwyżej 2% rocznie, podczas gdy w okresie 1983–1988 (ożywienie po recesji lat 80.) wynosił 4% rocznie, a w latach 1994–1999 (ożywienie lat 90.) 3%. Dla kontrastu mimo, że rząd Chin celowo hamował wzrost na sygnały o „bańce”, na rynku nieruchomości, gospodarka utrzymuje rozwój ponad 5%, a wzrost realnych płac i świadczeń jest szybszy, jak ich gwałtowny spadek w krajach OECD po krachu lat 2008–2009. W 2012 roku chiński PKB w dolarach, mierzony parytetem siły nabywczej prześcignął amerykański. Indie zmagają się z trudnościami, ale ich gospodarka rosła dalej w tempie 5% rocznie. Konwergencja obiecana przez globalizację nabiera więc tempa. W niektórych prowincjach Chin płace rosły do 30% rocznie, ale ponieważ rosła też szybko wydajność, koszty pracy i produkcji są tam niższe jak te w krajach OECD i pozostaną na tym poziomie jeszcze przez lata¹⁹. W 2012 roku Chiny miały 14 mln robotników fabrycznych w miastach, zarabiających przeciętnie 2 dolary na godzinę, podczas gdy dalsze 65 mln. zatrudnionych jest w przedsiębiorstwach w małych miasteczkach i wioskach zarabia 64 centy za godzinę, a dalsze 675 mln pracowników pozostaje dostępnych poza przemysłem²⁰. Mówienie więc o ponownym przeniesieniu miejsc pracy i produkcji wytwórczej do krajów OECD jest świadectwem myślenia życzeniowego. Należy natomiast oczekiwać, że inwestycje i produkcja przesuną się będą do innych wschodzących gospodarek jak Wietnam, Indonezja, Bangladesz, Indie i Kambodża. Wielka konwergencja wiąże się z globalnym przesunięciem kapitału i Bank Światowy doszedł do wniosku, że do 2030 roku połowa globalnego kapitału będzie znajdować się w dzisiejszych krajach rozwijających się, w porównaniu do mniej niż 1/3 w roku 2012. Udział tego obszaru gospodarczego w globalnych inwestycjach ma wzrosnąć trzykrotnie – do poziomu 60%, a Chiny i Indie odpowiadać będą za 38% globalnych wydatków inwestycyjnych brutto²¹.

¹⁹ Tamże, s. 51.

²⁰ Tamże, s. 54.

²¹ Tamże, s. 51.

Szybkemu wzrostowi inwestycji w krajach Azji, towarzyszył gwałtowny spadek inwestycji w Europie. Pomiędzy 2007 a 2011 rokiem prywatne inwestycje w 27 krajach Unii Europejskiej spadły o 350 mld euro – dwadzieścia razy więcej, jak spadek w prywatnej konsumpcji i cztery razy tyle co spadek w realnym PKB. Jeżeli doliczyć spadek poziomu inwestycji w USA i Japonii to łączny spadek w inwestycjach prywatnych osiągnął w tych krajach poziom biliona dolarów. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) w krajach rozwiniętych spadły w 2012 roku do poziomu najniższego od ponad 10 lat, podczas gdy w krajach rozwijających się BIZ po raz pierwszy stanowiły ponad połowę globalnej wartości inwestowanego kapitału. Ucieczce przewodziły firmy amerykańskie: Ford, General Motors, General Electric, Dow Chemical, Hewlett-Packard i inni, którzy zamykali europejskie fabryki, a ich śladem podążały firmy świadczące usługi finansowe. Chociaż wiele z tych korporacji skarżyło się na narastające nastroje antybiznesowe w Europie, to ich prawdziwą motywacją było zwiększenie zysku.

Wzrost mobilności kapitału w skali globalnej jest również widoczny w nowym modelu gospodarki w którym strukturalnemu podziałowi korporacji towarzyszy przejście od handlu gotowymi dobrami do obrotu zadaniami i częściami dóbr. Coraz więcej korporacji jest zintegrowanych na szczeblu globalnym, dzięki czemu mogą zonglować produkcją i zatrudnieniem w zależności od zmian na rynkach i lokalnych kosztach produkcji. Dla przykładu produkcja *Boeinga Dreamlinera*, angażuje 43 dostawców w 135 miejscach globu, 70% jego komponentów produkuje się za granicą. Szwedzkie telefony komórkowe *Ericssona* składają się z 900 komponentów od 60 dostawców w 40 krajach, a typowy samochód szwedzki ma co najmniej 50% części produkowanych za granicą tego kraju.

Wielkie korporacje rozkwitają teraz w krajach, które nazywamy dynamicznymi członkami globalnego systemu rynkowego. Na szczycie wpływu na rozkład globalnej siły roboczej znajduje się obecnie *Foxconn* z Taiwanu, elektroniczny warsztat całego świata, nazywany mistrzem elastycznej produkcji. W 2013 roku zatrudniał on 1,4 mln ludzi w samych Chinach, podczas gdy przed kryzysem miał o połowę mniejsze zatrudnienie, a w 2003 roku zatrudniał tylko 100 tys. pracowników. W ogłoszonych w 2012 roku planach zamierza podwoić swoje zatrudnienie w okresie do 2020 roku. Stał się on drugim największym eksporterem Czech, rozwija swoje struktury w Meksyku, Brazylii, Turcji, Indiach i Indonezji, a w 2013 roku otworzył pierwszą siedzibę w USA (w Kalifornii)²².

Tymczasem kraje bogate zamieniają się powoli w gospodarki rentierskie, które co prawda usiłują przyciągnąć kapitał zagraniczny przy pomocy subwencji i ulg podatkowych, ale zyskujące więcej dochodu z rozdziału zysków i dywidend korporacji transnarodowych. W Stanach Zjednoczonych w 2012 roku marże od kapitału były najwyższe od 65 lat, a dochody z korporacji stanowiły 13,6% całości dochodu narodowego. Nie przyczyniło się to jednak do wzrostu inwestycji krajowych i zatrudnienia. Nie tylko liczba pełnoetatowych miejsc pracy nie wróciła do poziomu sprzed recesji, ale także płace pozostawały poniżej startowego poziomu z poprzednich recesji²³. I tak jest do obecnej chwili, bo choć Federalne Biuro ds. Ludności podało, że w 2015 roku dochody przeciętnej amerykańskiej rodziny (mediana) wzrosły o rekordowe 5,2%, osiągając 56,5 tys. dolarów (najwyższy wzrost od 1967 roku), to w dalszym ciągu pozostają niższe jak w 1999 roku, gdy mediana wynosiła 57,91 tys. dolarów²⁴.

Opisane procesy zmian w gospodarce globalnej prowadzą G. Standing'a do jednoznacznego wniosku, że w krajach rozwiniętych gospodarczo rośnie prekariat i w sposób nie kontrolowany zwiększają się obszary biedy i bezdomności, dokumentuje to szeregiem danych statystycznych. Równoległe w sposób niekontrolowany rosną nierówności w tych krajach, co znajduje potwierdzenie w licznych statystykach. Dla przykładu, pomiędzy 1976 a 2007 rokiem z każdego dolara wygenerowanego dochodu, 58 centów trafiało do górnego procenta gospodarstw domowych²⁵. W 2013 roku w 500 największych korporacjach

²² Tamże, s. 53.

²³ Tamże, s. 58.

²⁴ M. Zawadzki, *Amerykanie się bogacą*, „Gazeta Wyborcza” 15.09.2016, s. 12.

²⁵ G. Standing, *Karta prekariatu ...*, op. cit., s.64.

według S&P przeciętna wypłata dyrektorów wykonawczych była 204 razy większa niż średnia pracownicza, w porównaniu do wielokrotności 170 w 2009 roku, 120 w 2000 roku i 42 w 1980 roku. W 2012 roku górny procent zarabiających zgarnął 93% amerykańskich zysków, podczas gdy ich udział w dochodzie narodowym wynosił 19% i był najwyższy od 1928 roku. Dziewiętnaście amerykańskich korporacji międzynarodowych płaciło rzeczywistą stawkę podatkową w wysokości 3% z osiągniętych w Wielkiej Brytanii zysków, przy stawce 26% podatku dochodowego od osób prawnych²⁶. Nie dziwią więc ostre słowa G. Standing'a: „Druga dekada XXI wieku to końcowy etap neoliberalnego eksperymentu. Plutokracja – jak również żywiąca się nią elita – posuwa się do aroganckich czynów przestępczych i politycznej manipulacji. Nieźle radzi sobie solariat, ale wielu jego przedstawicieli sądzi, że musi odłożyć więcej środków, aby wspierać swoje dorosłe dzieci i wnuki. Poniżej rozszerza się prekariat”²⁷.

Szeroko umotywowaną koncepcję „powszechnego dochodu podstawowego” przedstawia Standing w końcowym rozdziale piątym, w którym formuje 29 artykułów „*Karty prekariatu*”. Artykuł 25 zatytułowany: *Zmierzajmy w stronę powszechnego dochodu podstawowego*, zaczyna od stwierdzenia: „Rządy powinny zmierzać do ustanowienia dochodu podstawowego jako prawa obywatelskiego. W globalnej gospodarce rynkowej niepewność i nierówności jedynie się pogłębia, jeśli nie wprowadzimy nowych rozwiązań. Niezbędne jest gruntowne przebudowanie systemu opieki społecznej”²⁸. W tradycyjnej gospodarce kapitalistycznej mieliśmy do czynienia z wyraźnym podziałem na płace i zyski z kapitału, a rządy narodowe pośredniczyły w walce między siłą roboczą i właścicielami kapitału, stosując różnorodne metody regulacji, podatki i subwencje. W warunkach globalizacji płace ustąpiły pola, a dochody z wynajmu i kapitału finansowego gwałtownie rosną. Trzeba zmienić naszą wyobraźnię ekonomiczną i przyjąć, że wprowadzenie prawa o wypłacaniu gwarantowanego dochodu podstawowego, miesięcznej kwoty wystarczającej na zapewnienie każdemu legalnemu mieszkańcowi podstawowego bezpieczeństwa, jest nieodzowne. Bez tego prawa niepewność, zadłużenie i nierówności będą dalej rosnąć.

Terminu „podstawowy” używa Standing w podwójnym znaczeniu. Z jednej strony kwota tego dochodu powinna być podstawowa, tj. wystarczająca do przeżycia, nie zapewniająca jednak pełnego bezpieczeństwa, bo to skłaniałoby już do braku ostrożności. Z drugiej strony „podstawowy” oznacza, że bez niego inne prawa, np. do edukacji czy pracy, są niemożliwe do realizacji. Kwota dochodu podstawowego winna wystarczać na pokrycie podstawowych potrzeb materialnych, ułatwiając dążenia do osiągania innych życiowych celów, z tego powodu jej poziom winien być powiązany z medianą dochodów.

Powszechny dochód podstawowy winien być wypłacany indywidualnie (prawdopodobnie w mniejszej kwocie dla dzieci) bez wiązania go z pojęciami gospodarstwa domowego czy rodziny (co wiązałoby się z arbitralnymi, niepotrzebnie wścibskimi i kosztownymi mechanizmami administracyjnymi). Wypłaty winny być realizowane w formie pieniężnej, regularnie, w sposób przewidywalny i bezwarunkowy, czyli bez reguł dotyczących zachowania. Jego wypłata winna więc być prawem obywatelskim lub dotyczącym legalnych mieszkańców, które ogranicza tylko jakaś pragmatyczna zasada w odniesieniu do migrantów. Wypłat muszą mieć charakter powszechny, a odzyskiwanie go od otrzymujących go osób zamożniejszych winny się odbywać za pomocą podatków.

Kluczowe jest to, żeby wypłaty powszechnego dochodu podstawowego rosły wraz z rozwojem gospodarczym. Zaczynać można od stopniowego przekształcania obecnych świadczeń społecznych, zmieniając istniejące selektywne transfery w granty bezwarunkowe, a następnie rozszerzać je na pozostałe grupy²⁹.

²⁶ Tamże, s. 65.

²⁷ Tamże, s. 100.

²⁸ Tamże, s. 322.

²⁹ Tamże, s. 124.

Uzasadniając potrzebę wprowadzenia tych zasad G. Standing powołuje względy etyczne twierdząc, że „... bogactwo każdego członka społeczeństwa jest w znacznie większym stopniu efektem wysiłków naszych przodków niż jakichkolwiek naszych działań. Jednak nie wiemy, którzy dokładnie z naszych przodków wnieśli większy lub mniejszy wkład w to bogactwo. Nie wiemy również czy przodkowie niesprawiedliwie cierpieli i stąd nie mogli przekazać bogactwa swoim potomkom. Zatem za zasłonę niewiedzy dotyczącą zajmowanego przez nas miejsca w dystrybucji efektów pracy powinniśmy pragnąć zrównania korzyści przekazywanych nam wszystkim”³⁰. Dochód podstawowy to jedyne rozwiązanie, które poprawia ekonomiczne i społeczne bezpieczeństwo najbardziej pozbawionych ochrony grup społecznych nie nakładając dodatkowej kontroli nad żadną poszczególną grupą społeczną. Zwiększa więc wolność osobistą i ma zdecydowaną przewagę nad tradycyjną dobroczynnością, bo usuwa swobodę decydowania przez biurokrację, komu należy się wsparcie oraz czyje zachowanie domaga się współczucia, a czyje sankcji.

Najbardziej przekonujących argumentów ekonomicznych za wprowadzeniem powszechnego dochodu podstawowego dostarcza sam proces globalizacji gospodarki, w którym uelastycznianiu stosunków zatrudnienia towarzyszy rozmontowywanie instytucji i mechanizmów solidarności społecznej i ochrony socjalnej. Nie ma jednak od tego procesu odwrotu. Systemy ubezpieczenia społecznego funkcjonował, gdy większość mogła wносить swój wkład w fundusz ubezpieczeniowy a ludzie z grubsza dotyczyło równe prawdopodobieństwo nieszczęścia. Warunki te zostały zniszczone przez postępujące zmiany gospodarcze i polityczne. Indywidualizm i elastyczność uczyniły wyniki coraz bardziej nierównymi, a mobilność społeczna spadła. Udział płac w dochodzie narodowym wszystkich krajów ciągle maleje, osoby będące częścią siły roboczej i te które znalazły się poza nią nie są w stanie płacić regularnych i wystarczających składek. Podwyższanie niskich płac za pomocą ulg podatkowych jest kosztowne, zniekształcające rzeczywistość, nieefektywne, niesprawiedliwe i zmuszające do ciągłej administracyjnej selekcji ludzi na biednych i bogatych. Powszechny dochód podstawowy nie miałby tych negatywnych cech, byłby powszechny, pozwalałby wszystkim na pertraktację i wolność wyboru.

Z perspektywy makroekonomicznej dotychczasowy system ubezpieczeń społecznych pełnił również rolę stabilizatora gospodarki, ponieważ zwiększające się w czasie recesji wydatki na świadczenia stymulowały konsumpcję popychając gospodarkę do powrotu na ścieżkę wzrostu. Przeciwnie działał reżim oszczędności budżetowych, który przez obcinanie świadczeń w czasie recesji oddziałował pro-cyklicznie. Powszechny dochód podstawowy mógłby też przeciwdziałać pogłębianiu cykli koniunkturalnych, gdyby zaprogramowano go trójwarstwowo. Warstwa pierwsza stanowiłaby stałą kwotę określoną przez potrzebę utrzymania się, zależną jedynie do zmian w dochodzie narodowym *per capita*. Drugą stanowiłby ekonomiczny grant stabilizujący, rosnący w czasie recesji i obniżający się w czasie ożywienia gospodarczego. Warstwa trzecia wynikałaby natomiast ze zwiększonych kosztów związanych z dodatkowymi potrzebami osób niepełnosprawnych fizycznie bądź umysłowo³¹.

Najistotniejsze wydaje się jednak to, że wprowadzenie powszechnego dochodu podstawowego powinno zapewnić bardziej efektywne i sprawiedliwsze funkcjonowanie rynków pracy, co zależy głównie od siły przetargowej właściciela kapitału pełniącego funkcję pracodawcy i słabego pracobiorcy. Przy wysokiej stopie bezrobocia, szczególnie młodzieży podejmującej pierwszą pracę, oraz luce w wykorzystywaniu siły roboczej i niepewnym wsparciu dochodowym, pozycja pracowników jest beznadziejnie słaba. Pracodawcy mogą z łatwością ustalać niskie wynagrodzenia i uzyskiwać zysk, zamiast troszczyć się czy siła robocza jest właściwie wykorzystywana. Pracownicy są wystarczająco zdesperowani, aby podjąć się pierwszej lepszej pracy, aby tylko otrzymać pieniądze, jednocześnie rozglądając się za czymś innym. W tych warunkach efektywność alokacji pracowników będzie niska, rotacja kadr wysoka, a negatywne reakcje w miejscu pracy częste.

³⁰ Tamże, s. 325.

³¹ Tamże, s. 328.

Dochód podstawowy ułatwiałby skuteczne poszukiwanie zatrudnienia, umożliwiając pracownikom dokonywanie bardziej przemyślanych wyborów, wywierając równocześnie większą presję na zatrudniających do efektywnego wykorzystywania siły roboczej. Niezadowolenie z warunków pracy częściej prowadziłoby do porzucenia pracy. Dochód podstawowy zachęcałby też do podejmowania zatrudnienia na stanowiskach o niskich płacach, bo eliminowałby omawianą wcześniej „pułapkę ubóstwa”, zniechęcająca do zajmowania nisko płatnych miejsc pracy. Problem ten bywa szczególnie istotny na rynkach pracy zdominowanych przez usługi. Dotychczas do podtrzymania poziomu płac na elastycznych rynkach pracy służy płaca minimalna. Jej działanie jest jednak mało skutecznie, bo stwarza pokusę nadużyć. Niektóre prace nie są przez potencjalnych pracodawców uruchamiane, bo uznają oni, że ich wartość jest mniejsza od płacy minimalnej. Prace są więc pożądane, ale nie są uruchamiane. Bywa też tak, że pracodawca naciska na pracownika, aby ten wykonywał pracę „na czarno” lub przepracował więcej godzin niż te, za które mu się płaci. Zwiększona dzięki dochodowi podstawowemu siła przetargowa pracownika wywierałaby nacisk na pracodawców do poprawiania wydajności i atrakcyjności miejsc pracy przyczyniając się do „humanizacji pracy najemnej”³².

Rezygnacja z sprawdzania środków materialnych i sprawdzianów zachowań na rzecz bezwarunkowości wypłat dochodu podstawowego, poza znaczącymi oszczędnościami wydatków budżetu, przyniosłoby jeszcze jeden pozytywny skutek dla prekariatu. Zmniejszyłaby się „pułapka prekarność” ponieważ dochód podstawowy przysługiwałby każdej osobie bez względu na przemiany na rynku pracy. Mogłoby to zwiększyć pozytywną mobilność na rynku pracy najemnej.

Niski poziom dochodów prekariatu powoduje, że doświadcza on również nierówności w podziale wszystkich innych kluczowych zasobów kształtujących szanse życiowe jak: bezpieczeństwo, kontrola nad czasem, dostęp do przestrzeni wysokiej jakości, edukacji w wyzwalającym sensie tego słowa, wiedzy finansowej i samego kapitału finansowego. Dochód podstawowy byłby skutecznym sposobem na zmniejszenie nierówności dochodowych, ponieważ jest równy i powszechny stanowiłby większą część dochodu osób mało zarabiających.

Dochód podstawowy chroniłby przed niepewnością i szokami, dodawał ludziom odwagi i pewności siebie przy podejmowaniu ryzyka i decydowaniu się na działania potencjalnie poprawiające życie. G. Standing wyraźnie stwierdza że „jeżeli wiesz, że nie wylądujesz na ulicy w razie porażki jesteś bardziej skłonny do podjęcia ryzyka nabywania nowych umiejętności lub porzucenia pozbawionych perspektyw stanowisk, aby spróbować szczęścia jako niezależny rzemieślnik”³³, oraz podkreśla, że „nie powinno się omawiać dochodu podstawowego bez rozważenia pożądanych cech całego systemu opieki społecznej, który byłby oparty na współczuciu, solidarności i empatii, a nie kontroli i karaniu ubogich. Należy rozumieć dochód podstawowy jako podstawę wielowarstwowego systemu dopasowanego do realiów XXI wieku”³⁴. Z tego też względu oddala powszechny zarzut, że dochodu podstawowego nie da się sfinansować i stwierdza, że „... przemnożenie pewnej kwoty uznanej za wysokość dochodu podstawowego przez liczbę ludności, to marna ekonomia. Kwestią istotną jest tutaj przesunięcie środków na dochód podstawowy z tych wydawanych na subwencje, ulgi podatkowe i uzależnione od środków świadczenia. Dochód podstawowy wytworzyłby także większe wpływy podatkowe, ponieważ skłoniłby większą część siły roboczej do przejścia z szarej strefy do systemu podatkowego i miałby korzystne oszczędnościowe skutki w zakresie zdrowia i szkolnictwa”³⁵. Ewentualny problem braku środków na dochód podstawowy rozwiązuje też zaproponowana przez Thomasa Piketty’ego koncepcja globalnego, progresywnego podatku od kapitału, która zostanie omówiona w następnej części opracowania.

³² Tamże, s. 336.

³³ Tamże, s. 339.

³⁴ Tamże, s. 340.

³⁵ Tamże, s. 328.

Globalny progresywny podatek od kapitału

Niestrudzony badacz nierówności dochodowych i majątkowych T. Piketty uważa, że konieczne jest przywrócenie problemu podziału dóbr do centrum analiz ekonomicznych i stwierdza, że „jesteśmy świadkami ogromnych przekształceń i trudno powiedzieć, dokąd mogą nas one zaprowadzić albo do czego będzie podobny światowy podział bogactw między krajami i wewnątrz nich w perspektywie kilku dekad. Dziewiętnastowieczni ekonomiści mieli jedną ogromną zaletę: lokowali problem podziału dóbr w centrum analizy i poszukiwali długoterminowych tendencji. Ich odpowiedzi nie zawsze były satysfakcjonujące, ale przynajmniej stawiali dobre pytania. Naprawdę nie mamy żadnego dobrego powodu, aby wierzyć w samoregulujący się charakter wzrostu. Nadeszła najwyższa pora przywrócić problem nierówności do centrum analiz ekonomicznych i postawić ponownie pytania zadane w XIX wieku. Zbyt długo kwestia podziału bogactw była niedoceniana przez ekonomistów, po części ze względu na optymistyczne wnioski S. Kuznets’a, po części zaś z uwagi na nadmierną skłonność naszej profesji do posługiwania się uproszczonymi modelami matematycznymi opartymi na typowym przedstawicielu”³⁶. W treści „*Kapitału XXI wieku*” T. Piketty podważa zasadność teorii zrównoważonego rozwoju S. Kuznetsa i R. Solow’a, która była fundamentem doktryny neoliberalnej i stwierdza, że „... to wojny w dużym stopniu przekreślały znaczenie przeszłości i doprowadziły do przekształcania struktur nierówności XX wieku”³⁷. Poszukując instytucji, która pozwoliłaby demokracji uzyskać kontrolę nad zglobalizowanym kapitalizmem finansowym XXI stulecia postuluje, że „... idealnym narzędziem byłby globalny, progresywny podatek od kapitału, któremu towarzyszyłaby przejrzystość finansowa na najwyższym, międzynarodowym poziomie. Takie instytucje pozwoliłyby uniknąć niekończącej się spirali nierówności i skutecznie uregulować niepokojącą dynamikę globalnej koncentracji majątków”³⁸. Podkreśla, że „podatek od kapitału pozwoliłby zapewnić przewagę interesu ogólnego nad interesami prywatnymi, zachowując wszakże otwartość gospodarki i siły konkurencji – czego nie można powiedzieć o różnych formach zamknięcia się w tożsamości narodowej czy jakiegokolwiek innej, które mogą stanowić jedynie półśrodek wobec tego politycznego ideału. Prawdziwie globalny podatek od kapitału to niewątpliwie ideał utopijny, ale przy jego braku można spróbować podobnego rozwiązania w skali regionalnej czy kontynentalnej, w szczególności europejskiej, poczynając od zainteresowanych krajów”³⁹.

Powyższe stwierdzenia budzą zaufanie, gdyż cytowana książka jest podsumowaniem piętnastu lat badań, trwających od 1998 do 2013 roku, poświęconych głównie historycznej dynamice rozwoju dochodów i majątków od początku XIX wieku. Korzystano też ze źródeł wcześniejszych, np. z lat 1880–1890 kiedy to po raz pierwszy, wprowadzano podatek dochodowy w Japonii i Niemczech.

Warte powołania wnioski wyprowadza T. Piketty z analizy porównawczej kryzysu lat 2008–2009 z kryzysem lat 1929–1935, gdy poziom produkcji wielkich rozwiniętych krajów spadł o jedną czwartą i o tyle samo wzrosło bezrobocie, a z tej „wielkiej depresji” Świat wyszedł na dobre dopiero z wybuchem II wojny światowej. Współczesny kryzys był na szczęście dużo mniej katastrofalny, bo spadek produkcji w szczycie recesji w 2009 roku dochodził do 5% w większości zamożnych krajów, a największe gospodarki uzyskały już w 2013 roku poziom produkcji z 2007 roku. Niestety ich finanse znajdują się dalej w żalonym stanie, a perspektywy wzrostu rysują się dosyć ponuro, zwłaszcza w Europie uwikłanej w niekończący się kryzys zadłużenia publicznego. Natomiast europejskie finanse prywatne są w dobrej formie, a stosunek kapitału do dochodów jest najwyższy na świecie⁴⁰. Natomiast wzrost gospodarek krajów wschodzących odzyskał szybko wcześniejsze tempo i ciągnie wzrost globalny w drugiej dekadzie XXI stulecia. Kryzys 2008 roku nie zakończył się równie głęboką recesją, jak jego poprzednik z 1929

³⁶ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku* ..., op. cit., s. 28–29.

³⁷ Tamże, s. 581.

³⁸ Tamże, s. 644.

³⁹ Tamże, s. 581–582.

⁴⁰ Tamże, s. 582.

roku przede wszystkim dlatego, że rządy i banki centralne bogatych krajów tym razem nie dopuściły do załamania systemu finansowego i zgodziły się na kreowanie niezbędnej płynności. Ta pragmatyczna polityka, niewątpliwie pozwoliła uniknąć najgorszego, ale nie przyniosła w rzeczywistości trwałej odpowiedzi na strukturalne problemy, które doprowadziły do kryzysu, w szczególności na rażąco brak przejrzystości finansowej i wzrost nierówności. Kryzys 2008 roku jawi się, jako pierwszy kryzys zglobalizowanego kapitalizmu majątkowego XXI wieku i prawdopodobnie nie będzie ostatnim, bo współcześni politycy nie wyciągnęli z niego właściwych wniosków na przyszłość. Nie zapewnili „powrotu państwa” na gospodarczą scenę, podczas gdy kryzys lat 30 XX wieku, mimo swej gwałtowności miał tą zasługę, że doprowadził do dużo bardziej radykalnych zmian polityki fiskalnej i budżetowej. F. D. Roosevelt podniósł w ciągu kilku lat do 80% stawki federalnego podatku dochodowego obejmującego najwyższe dochody, podczas gdy za H. Hoovera stawka ta wynosiła zaledwie 25%. Natomiast D. Tramp zapowiada zdecydowaną obniżkę stawki tego podatku, mimo i tak niskiego jej poziomu, bo B. Obama nie podniósł jej z ponad 35%, które pozostawił G. W. Bush.

Współcześnie polityki fiskalnej i budżetowej nie można jednak sprowadzać do kwestii stawki podatku od najwyższych dochodów, który wynaleziono w XX wieku, a który obecnie i tak prawie nic nie przynosi, bo można łatwo unikać jego płacenia. Dla wyzwań XXI wieku bardziej adekwatny jest podatek progresywny od kapitału. Zresztą sama kwestia „powrotu państwa” w drugiej dekadzie XXI stulecia oznacza coś innego, jak w latach 30. XX stulecia z prostego powodu: waga państwa w gospodarce jest dużo większa niż była wówczas. Trzeba bowiem „... wymyślić nowe narzędzia pozwalające odzyskać kontrolę nad oszalałym kapitalizmem finansowym, a jednocześnie odnowić i głęboko zmodernizować systemy podatków i transferów, będące sednem nowoczesnego państwa socjalnego, które osiągnęły już taki stopień komplikacji, że poważnie utrudnia to ich zrozumienie oraz skuteczność społeczną i ekonomiczną”⁴¹.

W większości krajów już istnieją szczątkowe formy podatku od kapitału, zwłaszcza w Ameryce Północnej i Europie. Narzędzia kontroli kapitałów w Chinach i innych krajach wschodzących także niosą wiele pożytecznych lekcji dla ekonomistów. Istnieje jednak wiele zasadniczych różnic między działającymi już rozwiązaniami a proponowanym idealnym podatkiem od kapitału. Przede wszystkim idealnego podatku od kapitału nie da się oddzielić od kwestii przejrzystości finansowej i wymiany informacji w skali globalnej, przy czym bez określonej wizji, czemu mają służyć zbierane dane, proponowane projekty wymiany informacji, nie mogą przynieść pożądaných efektów. Obecnie dyskutowane projekty automatycznej wymiany informacji bankowych są dalece niekompletne, zwłaszcza w zakresie objętych nimi aktywów i przewidywanych sankcji, które są wyraźnie niewystarczające. Nadziei nie daje nawet wprowadzane w życie nowe prawo w Stanach Zjednoczonych., które jest zdecydowanie ambitniejsze od skromnych regulacji europejskich.

Za konsekwentnym dążeniem do wprowadzenia progresywnego podatku od kapitału przemawia zarówno logika fiskalna jak i motywacyjna. Logika fiskalna wynika z dotychczasowych doświadczeń potwierdzających, że dochód rzadko bywa dobrze określonym pojęciem w przypadku osób dysponujących bardzo dużymi majątkami i tylko bezpośrednio opodatkowanie kapitału pozwala na właściwe rozpoznanie zdolności podatkowych właścicieli dużych fortun. Kapitał jawi się po prostu, jako lepszy wskaźnik realnej zdolności podatkowej najbogatszych osób, których dochód deklarowany jest wyraźnie nieadekwatny w zestawieniu z ich majątkiem. Na wielu debatach publicznych równie mocno podkreślana jest też logika motywacyjna polegająca na założeniu, że podatek od kapitału może motywować posiadaczy majątku do uzyskiwania jak najwyższego możliwego zwrotu od kapitału. Przeciwdziałałoby to bardzo dokuczliwemu współcześnie „strajkowi kapitału”, polegającemu na beczynnym trzymaniu pieniędzy w rajach podatkowych, zamiast lokowania ich w realne procesy gospodarcze. Mechanizm motywacyjny opiera się na tym, że podatek równy 1 czy 2% wartości fortuny jest stosunkowo niewielki dla właścicieli

⁴¹ Tamże, s. 584.

bardzo zyskowego przedsięwzięcia, które gwarantuje zwrot rzędu 10% rocznie. Na odwrót taki podatek byłby bardzo uciążliwy dla kogoś, kto robiłby niewiele ze swoją fortuną i osiągał zwrot zaledwie 2%–3% rocznie, lub nie uzyskiwał żadnego zwrotu. Zmuszałoby to kogoś, kto źle korzysta ze swego majątku, do stopniowego pozbywania się go dla opłacenie podatków i odstępowania w ten sposób swoich aktywów bardziej dynamicznym właścicielom.

Celem końcowym T. Piketty'ego jest wprowadzenie dorocznego, progresywnego podatku pobieranego od kapitału na poziomie indywidualnym, czyli od wartości aktywów netto, które dana jednostka kontroluje. Warto zapoznać się z prezentowanym przez tego autora szczegółowym opisem obliczania proponowanego podatku, tj. „... dla każdego majątek podlegający opodatkowaniu byłby określany na podstawie rynkowej wartości wszystkich aktywów finansowych (zwłaszcza depozytów i rachunków bankowych, akcji, obligacji i udziałów wszelkiej natury w spółkach notowanych i nienotowanych na giełdzie) i niefinansowych (w szczególności nieruchomości), po odjęciu długów będących w posiadaniu określonej osoby. Jeśli chodzi o skalę podatkową, to można sobie na przykład wyobrazić stawkę równą 0% poniżej 1 mln euro, 1% dla majątku między 1 – 5 mln euro oraz 2% dla majątków powyżej 5 mln euro. Ale można zdecydować się na podatek od kapitału dużo bardziej progresywny w odniesieniu do największych fortun (na przykład ze stawką 5% lub 10% powyżej 1 mld euro). Można również dostrzec korzyści z jakiejś minimalnej od majątków skromnych i średnich (na przykład 0,1% poniżej 200 000 euro, 0,5% między 200 000 euro a 1 mln euro⁴²). Podatek od kapitału nie zastąpi wszystkich wpływów fiskalnych i pod względem przychodów może stanowić kilkupunktowy dodatek do dochodu narodowego nowoczesnego państwa socjalnego. Zasadnicza jego rola sprowadza się do „uregulowaniu kapitalizmu⁴³, czyli z jednej strony uniknięcie niekończącej się spirali nierówności i dalszego pogłębiania się rozwarstwienia majątkowego, a z drugiej skutecznego regulowania kryzysów finansowych.

Z racji ważności tej roli, zanim osiągnięty zostanie cel końcowy, pilne jest zrealizowanie celu pośredniego, polegającego na doprowadzeniu do demokratycznej i finansowej przejrzystości posiadanych majątków i aktywów w skali międzynarodowej. Pozwoliłoby to gromadzić informację o majątkach i fortunach. Administracje narodowe i międzynarodowe, amerykańskie, europejskie i globalne instytucje statystyczne byłyby w stanie wreszcie dostarczać wiarygodnych informacji o dystrybucji majątków i ich ewolucji. Nieodzowna jest spokojna, debata nad głównymi problemami dzisiejszego świata, a w każdym przypadku demokratyczna debata nie może odbyć się bez wiarygodnej bazy statystycznej. Obecny stan tej bazy T. Piketty charakteryzuje następująco, tj. „... organizacje międzynarodowe, które ponoszą odpowiedzialność za regulowanie i nadzorowanie światowego systemu finansowego, od Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) poczynając, dysponują jedynie przybliżoną wiedzą o światowej dystrybucji aktywów finansowych, a w szczególności aktywów ulokowanych w rajach podatkowych. Widzieliśmy już, że globalny bilans aktywów i pasywów finansowych pozostaje niezrównoważony (Ziemia wydaje się być zadłużona na Marsie). Skuteczne nawigowanie światowym kryzysem finansowym w takiej statystycznej mgłę jest bardzo utrudnione⁴⁴. Podatek od kapitału zmusza do skonkretyzowania i rozszerzenia zawartości międzynarodowych umów o automatycznej wymianie informacji bankowych. Zasada winna być prosta: każda narodowa administracja fiskalna powinna otrzymać wszystkie niezbędne informacje pozwalające na obliczenie majątku netto każdego ze swych obywateli. Pierwszy krok sprowadza się do rozszerzenia automatycznej wymiany informacji na poziom międzynarodowy w taki sposób, aby do przygotowanych wcześniej deklaracji można było włączyć aktywa znajdujące się za granicą. Nie stwarza to żadnego problemu technicznego, bo jeśli tego rodzaju automatyczne wymiany danych między bankami i administracją fiskalną występowały na poziomie liczących 300 milionów mieszkańców Stanów Zjednoczonych czy 60–80 milionowej Francji i Niemiec,

⁴² Tamże, s. 646.

⁴³ Tamże, s. 648.

⁴⁴ Tamże, s. 649.

to dodanie do systemu banków znajdujących się w Szwajcarii, albo Kajmanach nie zmienia zasadniczo ilości przetwarzanych informacji. Najbardziej prawdopodobnym powodem, dla którego raje podatkowe bronią tajemnicy bankowej, jest umożliwienie ich klientom uniknięcia płacenia należnych podatków, im samym zaś zatrzymanie związanego z tym zysku. Nie ma to nic wspólnego z zasadami gospodarki rynkowej, bo zdaniem T. Piketty'ego: „Nie istnieje żadne prawo do ustalania samemu sobie stawki opodatkowania. Nie można bogacić się dzięki wolnej wymianie i integracji gospodarczej z sąsiadami, a później całkowicie bezkarnie czerpać zyski na ich koszt. Można to nazwać zwyczajną kradzieżą”⁴⁵.

Zakończenie

Jednoznaczna odpowiedź na pytanie postawione w tytule referatu nie jest oczywiście możliwa. Można i trzeba natomiast analizować perspektywy powstania woli politycznej wdrożenia do praktyki powszechnego dochodu podstawowego i progresywnego podatku od kapitału, a właściwie wprowadzenia powszechnego obowiązku pełnej wymiany informacji międzybankowej w skali globalnej. To warunkuje bowiem docelowe zastosowanie podatku od kapitału, a decyzje w wprowadzenia tego podatku zapadać będą na poziomie rządów państw narodowych.

Wydaje się, że powszechny dochód podstawowy ma większe szanse realnego zastosowania. G. Standing powołuje niektóre dotychczasowe wdrożenia, jak na przykład amerykański program *Alaska Permanent Dividend* (Dywidenda Stałego Funduszu Alaski), który jego zdaniem jest hybrydą dochodu podstawowego i dotacji kapitałowej, ponieważ wypłaca każdemu mieszkańcowi Alaski roczną dywidendę pochodzącą z Funduszu Stałego utworzonego w 1976 roku⁴⁶. Niepokoi go jednak to, że politycy dotychczas na ogół boją się przyznawania wszystkim prawa do bezpieczeństwa ekonomicznego i nawet tych, którzy wierzą, że jest to wskazane paraliżuje strach przed napiętnowaniem przez moralistów klasy średniej za brak realizm czy utopię. Dlatego namawia do tworzenia sytuacji, w której polityków porwie inicjowana przez prekariat „fala powszechnego przekonania”. Powołano w tym celu organizację międzynarodową *Basic Income Earth Network* (Światowa Sieć na rzecz Dochodu Podstawowego). Działa ona skutecznie w wielu krajach i między innymi zbierała podpisy pod Europejską Inicjatywą Obywatelską wnioskującą do Komisji Europejskiej o przeprowadzenie badań nad możliwością wprowadzenia dochodu podstawowego i uruchomienia programów pilotażowych. W 2013 roku udało się zebrać pod tą petycją ponad 285 tys. podpisów, ale do uznania przez Komisję Europejską potrzebne jest zebranie w ciągu roku 1 mln podpisów w siedmiu krajach⁴⁷. Bardziej zaawansowana w działaniach była Szwajcaria, w której przeprowadzono na ten temat referendum. Przyniosło one jednak wynik negatywny i z wprowadzenia dochodu podstawowego zrezygnowano. Od stycznia 2017 roku trwa natomiast eksperyment w Finlandii i odpowiednik naszego ZUS wypłaca co miesiąc wybranej grupie bezrobotnych 560 euro. Chodzi o sprawdzenie, czy taki zastrzyk finansowy rozleniwi pracownika czy przeciwnie zmobilizuje do szukania wyżej płatnej pracy. O wynikach eksperymentu fińskiego dowiemy się w 2019 roku. Prasa donosi też o podobnych eksperymentach w Holandii i Włoszech⁴⁸. Wydaje się więc, że wprowadzenie bezwarunkowego podstawowego dochodu podstawowego w niektórych krajach bogatych jest tylko kwestią czasu.

Zdecydowanie mniej prawdopodobna jest możliwość wprowadzenia, w dającej się przewidzieć przyszłości, powszechnego obowiązku pełnej wymiany informacji międzybankowej w skali globalnej i w ślad za tym progresywnego podatku od kapitału. Najbardziej zaawansowaną próbą wprowadzenia obowiązku międzynarodowej informacji międzybankowej jest amerykańskie prawo *Foreign Account Tax*

⁴⁵ Tamże, s. 653.

⁴⁶ G. Standing, *Karta prekariatu ...*, op. cit., s. 339.

⁴⁷ Tamże, s. 344.

⁴⁸ R. Woś, *Praca powraca*, „POLITYKA” 2017, nr 17/18, s. 52.

Compliance Act (FATCA) przyjęte w 2010 roku, przewidziane do stopniowego wprowadzania na lata 2014–2015. Nakłada ono na wszystkie banki zagraniczne obowiązek przekazywania amerykańskiemu fiskusowi informacji o rachunkach, lokatach i dochodach utrzymywanych i otrzymywanych przez amerykańskich podatników wszędzie na świecie.

Mniej ambitny jest projekt dyrektywy Unii Europejskiej z 2003 roku o dochodach z oszczędności, bowiem dotyczy ona wyłącznie depozytów bankowych i lokat wynagradzanych w formie odsetek i obowiązuje wyłącznie kraje UE. Nie obejmuje więc z definicji aktywów innych niż obligacje, a duże majątki przyjmują głównie formę portfeli zainwestowanych w akcje. W dodatku dyrektywa ta dotychczas nie weszła w pełnym zakresie w życie, bo od 2008 roku Luksemburg i Austria cały czas przedłużają okres zwolnienia z jej stosowania, pozwalający im unikać przymusu automatycznej wymiany danych i udzielać stosownych informacji tylko na uzasadnione żądanie. System ten stosowany także wobec Szwajcarii i innych terytoriów europejskich poza UE (Lichtenstein, Monaco i Wyspy Anglonormandzkie) oznacza w praktyce wymóg przedstawienia przez dany rząd niemal pewnych dowodów oszustwa obywatela, aby możliwe było otrzymanie dotyczących go informacji bankowych⁴⁹.

Warto podkreślić, że istnieje w tym temacie silny rozdźwięk między deklaracjami przywódców politycznych, a rzeczywistymi działaniami, co jest szczególnie niebezpieczne z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju naszych demokratycznych społeczeństw. Kraje europejskie potrafiły się zjednoczyć w ramach UE i nawet wprowadzić wspólną walutę, ale nie zrobiły nic w sprawie systemu podatkowego i brak podstaw na oczekiwanie, że w nadchodzących latach nastąpi jakaś zasadnicza zmiana. W skali globalnej problem jest ciągle otwarty i nie ulega kwestii, że podatek od kapitału jest koncepcją nową, która powinna być w całości zaadaptowana do kontekstu zglobalizowanego kapitalizmu majątkowego XXI wieku. Jego projektanci winni rozważyć zarówno kwestię stawek opodatkowania, jak i warunki szacowania wartości opodatkowanych aktywów, a także mechanizmy automatycznej wymiany międzynarodowej informacji bankowej, dzięki której władze podatkowe nie będą zdane na deklaracje własne podatników.

Bibliografia

1. Herdon T., Ash M., Pollin R., *Does Hight Public.Debet Consistently Stifle Economic Growth ? A Critique of Renhart and Rogoff*, Amherst, MA: Political Economy Research Institute University of Massachusetts, 2013.
2. Piketty T., *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa 2015.
3. Piketty T., *Kapitał XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa 2015.
4. *Przyszłość zarządzania zasobami ludzkimi. Dylematy i wyzwania*, red. Z. Antczak, S. Borkowska, Difin, Warszawa 2014.
5. Rifkin J., *Spółczesność zerowych kosztów krańcowych. Internet przedmiotów. Ekonomia współdzielenia. Zmierzch kapitalizmu.*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2016.
6. Standing G., *Karta Prekariatu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
7. Stiglitz J.E., *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa 2015.
8. Therborn G., *Nierówność która zabija. Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
9. Woś R., *Praca powraca*, „POLITYKA” 2017, nr 17/18.
10. Zawadzki M., *Amerykanie się bogacą*, „Gazeta Wyborcza” 15.09.2016, s. 12.

⁴⁹ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku ...*, op. cit., s. 653–654.

Summary

GENERAL BASIC INCOME AND PROGRESSIVE CAPITAL TAX – ILUES OR REAL GROWTH FACTORS OF THE GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT

The two new institutions of general basic income, proposed by G. Standing, and a progressive capital tax, recommended by T. Piketty, and their suitability for the liberal global economy restructurization have been presented in the paper. An analysis of the probability of the political will to implement these institutions into economic practice was also carried out.

Piotr Litwa

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Adam Jabłoński

Koło Naukowe Controllingu i Finansów

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

CROWDFUNDING JAKO ALTERNATYWNY SPOSÓB FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW*

Streszczenie

Jednym z głównych czynników determinującym możliwości przetrwania oraz rozwoju przedsiębiorstw w długim terminie są posiadane przez nie kapitały. Ich charakter i wielkość wyznacza granice swobody ekonomicznych wyborów dokonywanych przez gospodarujące podmioty. Występujące aktualnie na świecie zmiany zarówno w sferze gospodarki, jak i społecznym, powodują powstanie nowych zjawisk i rozwiązań – również w zakresie źródeł finansowania przedsiębiorstw. Poza występującymi dotąd „klasycznymi” źródłami finansowania – pojawiły się aktualnie nowe możliwości. W niniejszym rozdziale skoncentrowano się na omówieniu crowdfundingu, który coraz częściej jest wykorzystywany w celu pozyskania środków na rozwój działalności w szczególności nowych przedsięwzięć.

* * *

Wprowadzenie

Globalizacja współczesnej gospodarki i niespotykany wcześniej dynamiczny rozwój technik teleinformatycznych, doprowadziły do istotnych przeobrażeń w realiach, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa. W szczególności tych działających w branżach nowej gospodarki, na konkurencyjnych

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

rynkach. Turbulentność otoczenia wymaga nowego podejścia do zarządzania i poszukiwania nowych rozwiązań w różnych obszarach.

Jednym z podstawowych czynników determinującym możliwości przetrwania oraz rozwoju przedsiębiorstw w długim czasie są posiadane przez nie kapitały. Ich charakter i wielkość wyznacza granice swobody ekonomicznych wyborów dokonywanych przez gospodarujące podmioty. Poziom kapitału, którym dysponują organizacje, w silnym stopniu kształtuje także ich możliwości inwestycyjne. Rozpatrując problem w takim kontekście, należy zwrócić szczególną uwagę na kwestię ograniczonych zasobów finansowych, którymi dysponują początkujące przedsiębiorstwa, w szczególności o charakterze innowacyjnym określanym mianem startupów. Niewielkie zasoby kapitału własnego oraz trudności z dostępem do kapitału obcego (m.in. poprzez występowanie zjawiska dyskryminacji kredytowej), w bardzo dużym stopniu ograniczają ich możliwości inwestycyjne, a co za tym idzie rozwojowe. Dlatego też z aplikacyjnego punktu widzenia konieczne jest zidentyfikowanie, jakie źródła finansowania wykorzystują w działalności inwestycyjnej. Zmiany, jakie zachodzą na świecie zarówno w zakresie gospodarczym, jak i społecznym, powodują powstanie nowych zjawisk i rozwiązań – również w zakresie źródeł finansowania przedsiębiorstw.

Źródła pozyskiwania kapitału

Kapitał potrzebny na finansowanie działalności operacyjnej, jak i rozwojowej przedsiębiorstwa może pochodzić z rozmaitych źródeł i występować w różnej formie. Źródła kapitału bardzo często stawiane są na równi ze źródłami finansowania. Jednak pojęcia te nie są synonimiczne, ponieważ nie każde źródło finansowania może być identyfikowane jako źródło kapitału w przedsiębiorstwie. Implikuje to fakt, że np. zobowiązań operacyjnych, operacji na aktywach przedsiębiorstwa (umorzenie środków trwałych), dotacji czy też funduszy pozyskiwanych z Unii Europejskiej nie można traktować jako źródła kapitału. Wynika z tego, że źródła finansowania przedsiębiorstwa są pojęciem znacznie szerszym od źródeł kapitału.

Większość autorów zajmujących się tą tematyką wyróżnia współcześnie trzy zasadnicze kategorie źródeł, z których przedsiębiorstwo może pozyskać kapitał (tabela 1).

Tabela 1. Źródła pozyskiwania kapitału

	Kapitał własny	Kapitał obcy	Kapitał hybrydowy
Źródło wewnętrzne	<ul style="list-style-type: none"> – zysk zatrzymany, – amortyzacja, – sprzedaż zbędnego majątku. 	–	–
Źródło zewnętrzne	<ul style="list-style-type: none"> – kapitał założycielski, – private equity, – venture capital, – crowdfunding. 	<ul style="list-style-type: none"> – kredyty bankowe, – pożyczki, – emisja dłużnych papierów wartościowych, – leasing, – kredyt kupiecki, – faktoring, – dotacje i subwencje. 	<ul style="list-style-type: none"> – emisja obligacji zamiennych na akcje, – pożyczki obligacyjne, – pożyczki niezabezpieczone, – pożyczki podporządkowane, – obligacje zaopatrzone w warranty, – Mezzanine Capital.

Źródło: opracowanie własne.

Jeśli chodzi o kapitał własny, to może być on pozyskany ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Do źródeł wewnętrznych zalicza się nadwyżkę finansową powstającą w przedsiębiorstwie (składającą się z wyniku finansowego oraz odpisów amortyzacyjnych), a także środki uzyskane w wyniku sprzedaży zbędnego majątku oraz przyspieszenia rotacji aktywów obrotowych².

Kapitał własny może być również dostarczany do przedsiębiorstwa ze źródeł zewnętrznych. W wypadku finansowania własnego, najczęściej wykorzystywanym źródłem powiększania kapitału są wkłady założycieli (dotychczasowych bądź zupełnie nowych), które co do właściwości jest zależne od formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa, przyjmując momentami znacząco skomplikowaną i kosztowną formułę (np. w przypadku spółek kapitałowych podniesienie kapitału zakładowego dokonywane jest poprzez emisję nowych akcji (udziałów), bądź w drodze podwyższenia wartości nominalnej akcji (udziałów) już istniejących), które to procedury wymagają realizacji odpowiednich czynności formalno-prawnych i są kosztowne. Należy przy tym pamiętać, iż pozyskiwanie środków w ten sposób oznacza dla właścicieli konieczność rezygnacji z bieżącej konsumpcji i przekazania kapitału do dyspozycji przedsiębiorstwa. Dodatkowo finansowanie działalności z wykorzystaniem kapitału własnego może w pozytywny oraz negatywny sposób wpływać na działalność przedsiębiorstwa. Największą zaletą tej formy finansowania jest stosunkowo najmniejsze ryzyko, jednakże należy pamiętać, iż równocześnie jest to najbardziej kosztowna forma finansowania, jak również wielkość środków jest z reguły niewystarczająca w stosunku do potrzeb. Z tego powodu przedsiębiorstwa zmuszone są do podejmowania prób pozyskania kapitału od podmiotów zewnętrznych, do których można też zakwalifikować private equity, venture capital oraz crowdfunding.

Fundusze typu private equity oraz venture capital można zdefiniować jako formę finansowego pośrednictwa pomiędzy źródłami finansowania, a przedsiębiorstwami, których warunki są bardzo specyficzne. Po pierwsze, bardzo często wyposażają fundusz w prawo do przepływu środków pieniężnych w postaci kapitału własnego, a także priorytet w przypadku likwidacji. Po drugie, fundusz ma prawo weta oraz znaczącą kontrolę nad podejmowanymi przez przedsiębiorcę decyzjami. Podstawowym atrybutem pozwalającym rozróżnić venture capital i private equity jest faza cyklu życia przedsiębiorstwa, w które kapitał jest inwestowany. Venture capital dotyczy przedsiębiorstwa, które jest jeszcze we wczesnym stadium rozwoju. Natomiast private equity odnosi się do szerszego kręgu przedsiębiorstw i obejmuje też te, które potrzebują kapitału na sfinansowanie ekspansji oraz działań restrukturyzacyjnych³. Podmioty, które zasilają przedsiębiorstwa w brakujący kapitał są aktywnymi inwestorami. Oznacza to, że dość znacząco angażują się w proces zarządzania firmą. Dlatego też bardzo często nazywane są w języku polskim „kapitałami podwyższonego ryzyka”. Wysoki stopień ryzyka jest jednak skonfrontowany z możliwością wypracowania nieprzeciętnej stopy zwrotu, ponieważ takie przedsięwzięcia mają bardzo duży potencjał wzrostu⁴.

Najnowsza forma finansowania własnego, a więc crowdfunding będący przedmiotem niniejszego opracowania, będzie omówiony w dalszej części.

W sytuacji gdy kapitały wewnętrzne są niewystarczające, przedsiębiorstwa mogą też skorzystać z szerokiego spektrum różnorodnych instrumentów finansowych obcych. Do najpopularniejszych w tym zakresie należy zaliczyć kredyty bankowe i pożyczki, wpływy z emisji papierów dłużnych oraz leasing finansowy. Leasing operacyjny nie będzie zaliczany do źródeł kapitału, ponieważ środki trwale uzyskane w ramach takiego leasingu nie są wykazywane w bilansie jako składniki majątku, a raty leasingowe rozpatrywane są jako koszty uzyskania przychodów. W przypadku leasingu finansowego w taki sposób

² J. Grzywacz, *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 23–24.

³ D. Cumming, S. Johan, *Venture capital and private equity contracting. An international perspective.*, Academic Press, Malden 2009, s. 3–5.

⁴ A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa: strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011, s. 37.

będzie traktowana tylko część odsetkowa zobowiązania oraz amortyzacja środka trwałego, który jest w leasingu, natomiast część właściwa zobowiązania podlega spłacie.

Ze źródeł zewnętrznych można pozyskać również tak zwany kapitał hybrydowy, który łączy w sobie cechy kapitału obcego i własnego. Do najbardziej rozpowszechnionych instrumentów hybrydowych można zaliczyć takie instrumenty, jak: obligacje zamienne na akcje, pożyczki obligacyjne, dające wierzycielowi udział w zyskach emitenta, pożyczki niezabezpieczone, pożyczki podporządkowane oraz obligacje zaopatrzone w warranty. Do form hybrydowych zalicza się też tzw. akcje nieme, które nie dają prawa głosu podczas walnego zgromadzenia akcjonariuszy, ale posiadają przywilej w zakresie dywidendy.

Jako kapitał hybrydowy rozpatruje się również tzw. *Mezzanine Capital*, który jest formą pośrednią między długiem, a finansowaniem kapitałowym. Znajduje on swoje zastosowanie w przypadku luki kapitałowej, która powstaje, jeżeli przedsiębiorstwo nie jest w stanie pozyskać wystarczająco dużo kapitału obcego lub własnego. *Mezzanine Capital* wypełnia tę lukę i jest doskonałym rozwiązaniem dla wysoko zadłużonych przedsiębiorstw, które jednak mają przed sobą perspektywę rozwoju. Pożyczkodawca w takim przypadku ponosi duże ryzyko, ale jest ono rekompensowane odpowiednią stopą oprocentowania, jak również udziałem w wypracowanych przez pożyczkobiorcę zyskach⁵.

Geneza i istota crowdfundingu

Specyficzną i stosunkowo nową formą finansowania nie tylko przedsiębiorstw, ale także różnych fundacji, projektów kulturalnych, czy realizacji marzeń jest crowdfunding. Termin ten jest neologizmem pochodzącym z połączenia dwóch angielskich słów „*crowd*” (tłum) oraz „*funding*” (finansowanie). Crowdfunding to proces współpracy większej liczby osób, decydujących się na zainwestowanie własnych środków pieniężnych (stosunkowo małych sum) w celu wsparcia wysiłków i wizji innych osób, przedsiębiorstw, czy organizacji⁶. Istotą crowdfundingu jest wykorzystanie mocy „tłumu” do sfinansowania przedsięwzięć (projektów), dla których pozyskanie kapitału tradycyjnymi metodami nie jest możliwe. Wykorzystuje się do tego elektroniczne platformy crowdfundingowe, czy też sieci społecznościowe, takie jak np. Facebook, Twitter, itp.⁷.

Po raz pierwszy termin crowdfunding został użyty przez M. Sullivana w 2006 roku do wyjaśnienia idei portalu *Fundavlog*. Jak wówczas stwierdził Sullivan gromadzenie środków finansowych z „tłumu” jest bazą, od której wszystko inne zależy i jest tworzone. Dlatego też crowdfunding jest właściwym określeniem by wyjaśnić istotę portalu⁸. Z kolei w 2006 roku J. Howe przedstawił crowdfunding, jako jedną z odmian crowdsourcingu. Wskazał on na fakt, iż postęp technologiczny pozwala na przełamywanie barier kosztowych dzielących profesjonalistów i amatorów, dzięki czemu różne osoby znaleźli miejsce na zaprezentowanie swoich umiejętności, z kolei przedsiębiorstwa znalazły sposób na selekcję ciekawych projektów i talentów. Praca ta nie zawsze jest darmowa, jednak kosztuje znacznie mniej niż opłacenie etatowego pracownika. Takie podejście do tematu to nie outsourcing, lecz właśnie crowdsourcing⁹. Howe wyróżnił cztery odmiany crowdsourcingu:¹⁰

⁵ A. Dulinić, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 29–33.

⁶ A. Brunello, *Crowdfunding podręcznik*, CeDeWu, Warszawa 2015, s. 26.

⁷ T. Lambert, A. Schwienbacher, *An Empirical Analysis of Crowdfunding*, Université catholique de Louvain & University of Amsterdam, Business School, <http://ssrn.com/>, cyt. za: D. T. Dziuba, *Zarys problematyki Crowdfundingu*, Difin, Warszawa 2015, s. 10.

⁸ D. T. Dziuba, *Zarys problematyki Crowdfundingu ...*, op. cit., s. 9.

⁹ J. Howe, *The Rise of Crowdsourcing*, „Wired Magazine” 2006, June.

¹⁰ K. Koziol-Nadolna, *Crowdfunding jako źródło finansowania innowacyjnych projektów*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Seria: Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 73/854, Szczecin 2015, s. 671–683; www.wneiz.pl/frfu

- Crowd Creation – forma zaangażowania społeczności do szukania nowych rozwiązań, to zmaterializowany talent, jaki generują ludzie w tłumie – razem bądź osobno, w ramach otwartego zlecenia lub też sami z siebie. Jej efektem jest powstanie Linuxa, Wikipedii, iStockphoto, Innocentive, TopCoder i wielu innych przedsięwzięć,
- Crowd Voting, najbardziej popularna forma crowdsourcingu, która angażuje najwięcej uczestników, oznacza ona na przykład głosowanie nad nową nazwą napoju, marką samochodu, wyborem uczestników w programie muzycznym,
- Crowd Wisdom, „mądrość tłumu”, stanowi próbę zebrania i zestawienia wielu pojedynczych sądów i opinii w celu rozwiązania problemu, przygotowania prognozy czy nakreślenia strategii korporacyjnej,
- Crowd Funding, który postrzegano wówczas jako odmianę crowdsourcingu.

Obecnie crowdfunding uważany jest za oddzielną od crowdsourcingu dziedzinę, chociaż niejako spokrewnioną, gdyż obie wykorzystują potencjał tłumu. Crowdsourcing wykorzystuje bowiem ten potencjał zgodnie z zasadą „*to get something done*”, natomiast crowdfunding „*to get something found*”¹¹.

Zarówno crowdfunding, jak i crowdsourcing kierowane są do „tłumu”. W pierwszym przypadku uczestnicy platform są niejako proszeni o przekazanie środków pieniężnych na realizację projektu. W drugiej koncepcji, adresaci proszeni są o realizację pracy. Wykonawcy otrzymują zwrotnie wynagrodzenie w formie finansowej, niefinansowej, lub oferują swoją pracę czy własne środki z innych pobudek¹². Podsumowując, obie koncepcje są sobie bliskie, co wynika z metod komunikacji, dostępu do dużych, rozproszonych, nieokreślonych grup uczestników. Ich odmiennosc natomiast, wynika z celu działalności uczestników, a także metod motywowania. Uogólniając, crowdfunding można zdefiniować jako:¹³

- proces realizowany w środowisku internetowym, aktywizowany poprzez otwarte zgłoszenie oferty, polegający na pozyskiwaniu wolnych środków finansowych od potencjalnie ogromnej liczby rozproszonych uczestników „tłumu”,
- gromadzenie zasobów finansowych (w zależności od wybranego modelu) może być dokonywane w formie bezzwrotnej donacji wynikającej z celów charytatywnych, motywów filantropijnych albo płatności w oczekiwaniu na nagrodę rzeczową, bądź też dla możliwości pożyczania zasobów w przyszłości, albo – w przypadku systemów inwestycyjnych – inwestycji w określone przedsięwzięcia w oczekiwaniu na gratyfikacje finansowe i udziały w zyskach, akcje, czy inne papiery wartościowe,
- zakres uzyskiwanych korzyści ekonomicznych wynika z zastosowanego modelu crowdfundingu i stosowanej strategii nagradzania uczestników.

Obecnie crowdfunding coraz częściej wykorzystywany jest do finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza w początkowych fazach rozwoju, chociaż nie tylko, gdyż może on być wykorzystywany również do pozyskania środków na przejęcia, czy restrukturyzację. Należy pamiętać jednak, że nie do każdego działania można wykorzystać ten sam model crowdfundingu. Wykorzystywany rodzaj crowdfundingu zależy od fazy rozwoju przedsiębiorstwa, a także celu w jakim mają zostać wykorzystane środki od internetowego „tłumu”. Zależności te przedstawia tabela 2.

¹¹ K. Lawton, D. Marom, *The Crowdfunding Revolution: How to Raise Venture Capital Using Social Media*, McGraw-Hill, London 2012, [cyt. za:] B.F. Malinowski, M. Gielzak, *Co powinniście wiedzieć o crowdfundingu*, <http://nowymarketing.pl/a/2968,co-powinniscie-wiedziec-o-crowdfundingu>, 2014.

¹² D.T. Dziuba, *Zarys problematyki Crowdfundingu ...*, op. cit., s. 11–12.

¹³ D.T. Dziuba, *Zarys problematyki Crowdfundingu ...*, op. cit., s. 12.

Tabela 2. Wykorzystanie modeli crowdfundingu w przedsiębiorstwie

Cel / Model crowd–funding	Udziałowy, inwestycyjny	Donacyjny z nagradzaniem	Pożyczkowy
Przedsiębiorstwo, które jeszcze nie rozpoczęło działalności	–	+	–
Przedsiębiorstwo, które jeszcze nie przynosi zysków	+	+	–
Przedsiębiorstwo rozwijające się i przynoszące zyski	+	–	+
Przedsiębiorstwo ugruntowane i stale rozwijające się	+	–	+
Przedsiębiorstwo ugruntowane i stabilne	+	–	+
Wprowadzenie nowego produktu/nowej usługi/marki	+	+	+
Dokonanie przejęcia	–	–	+
Rozszerzenie działalności o nowe rynki	+	+	+
Inwestowanie w nowe środki trwałe	–	–	+
Poszukiwanie refinansowania	+	–	+
Przedsiębiorstwo potrzebujące restrukturyzacji kapitału	+	–	+

Źródło: ICAEW Corporate Finance Faculty, cyt. za: *Zrozumieć finansowanie społecznościowe. Przewodnik dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Urząd Publikacji Komisji Europejskiej, Warszawa 2015.

Jak widać z powyższego zestawienia, najszersze zastosowanie ma crowdfunding w modelu pożyczkowym, natomiast najmniej zastosowań w przedsiębiorstwie znajduje model donacyjny z nagradzaniem niefinansowym.

Sytuacja crowdfundingu w Polsce w latach 2011–2016

Crowdfunding w Polsce cieszy się coraz większą popularnością. Wpływ na to mają rosnąca dostępność platform crowdfundingowych na urządzeniach mobilnych, coraz większa liczba dostępnych poradników dotyczących przeprowadzania i wykorzystania crowdfundingu, a także rosnąca świadomość istnienia takiej możliwości gromadzenia środków pieniężnych. Wartości zrealizowanych projektów przy wykorzystaniu poszczególnych modeli crowdfundingu, a także ich liczbę przedstawiają tabele 3 – 6.

Jak wynika z zaprezentowanych danych w tabeli 3, w analizowanym okresie następuje systematyczny wzrost wartości projektów charytatywnych realizowanych w Polsce przy wykorzystaniu kampanii crowdfundingowych. Należy zauważyć, że największy wzrost nastąpił w 2013 roku, może to być spowodowane znacznym wzrostem popularności tej formy finansowania pomocy dla osób, które jej potrzebują. Wzrostem charakteryzuje się również liczba zrealizowanych projektów. Zauważyć można, że liczba projektów rośnie wolniej niż ich wartość w kolejnych latach. Wynika to z faktu, że co roku wzrasta średnia wartość zbiórek, które przeprowadzane są za pomocą platform crowdfundingowych. Z danych wynika również, że największy wzrost średniej wartości jednego realizowanego projektu miał miejsce w 2014 roku, a nie w 2013 roku jak w przypadku wartości tych zbiórek, czy ich liczby. Może to być spowodowane faktem, że wraz z rosnącą popularnością crowdfundingu, jako źródła pozyskania środków finansowych rosła również dostępność informacji na temat przeprowadzania kampanii crowdfundingowych, a także świadomość istnienia takiego sposobu wsparcia wśród fundatorów (tabela 4).

Tabela 3. Liczba i wartość zrealizowanych projektów w ramach kampanii crowdfundingowych w modelu charytatywnym w Polsce w latach 2011–2016

Lata	Wartość zrealizowanych projektów*	Liczba zrealizowanych projektów	Zmiana % wartości zebranej kwoty*	Zmiana liczby projektów*	Średnia wartość jednego projektu**
2011	109 400,00	530	–	–	206,41
2012	277 500,00	1 340	153,66%	152,83%	207,09
2013	1 500 000,00	7 000	440,54%	422,39%	214,29
2014	4 500 000,00	17 000	200,00%	142,86%	264,76
2015	11 400 000,00	42 000	153,33%	147,06%	271,47
2016	23 900 000,00	86 000	109,65%	104,76%	277,91

Uwagi: (*) zmiana w stosunku do roku poprzedniego; (**) wartości podane w euro.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.crowdsurfer.com/app/dashboard/campaigns/market/overview.

Tabela 4. Liczba i wartość pozyskanych projektów w ramach kampanii crowdfundingowych w modelu donacyjnym z nagradzaniem niefinansowym w Polsce w latach 2011–2016

Lata	Wartość zrealizowanych projektów*	Liczba projektów	Zmiana % wartości zebranej kwoty	Zmiana liczby projektów**	Średnia wartość projektu*
2011	45 700,00	10	–	–	457,00
2012	339 900,00	82	643,76%	720,00%	414,51
2013	864 800,00	728	154,43%	787,80%	118,79
2014	2 200 000,00	1 400	154,39%	92,31%	157,14
2015	4 500 000,00	2 600	104,55%	85,71%	173,08
2016	7 200 000,00	4 100	60,00%	57,69%	175,61

Uwagi: (*) wartości podane w euro; (**) zmiana w stosunku do roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.crowdsurfer.com ..., op. cit.

Również model donacyjny z nagradzaniem niefinansowym cieszy się analogiczną rosnącą popularnością w analizowanym okresie. Najwyższy wzrost wartości zrealizowanych zbiórek nastąpił w 2012 roku, natomiast największy wzrost liczby zrealizowanych projektów miał miejsce w 2013 roku. Zauważyć należy, że liczba projektów w latach 2011–2013 rosła szybciej niż ich wartość, przy czym największą różnicą wystąpiła w 2013 roku. Skutkowało to spadkiem średniej wartości jednego realizowanego projektu. Punkt kulminacyjny nastąpił w 2013 roku. Od 2014 roku liczba projektów rosła wolniej niż ich wartość, a więc rosła również średnia wartość pojedynczych przedsięwzięć, przy czym największy wzrost zaobserwowano w 2014 roku (tabela 5).

Tabela 5. Liczba i wartość pozyskanych projektów w ramach kampanii crowdfundingowych w modelu udziałowym w Polsce latach 2014–2016*

Lata	Wartość zrealizowanych projektów**	Liczba projektów	Zmiana % wartości zebranej kwoty**	Zmiana liczby projektów***	Średnia wartość projektu
2014	197 200,00	16	–	–	12 325,00
2015	340 000,00	20	72,41%	25,00%	17 000,00
2016	512 000,00	27	50,59%	35,00%	18 962,96

Uwagi: (*) model ten nie występował w Polsce przed 2014 rokiem; (**) wartości podano w euro; (***) zmiana w stosunku do roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.crowdsurfer.com ..., op. cit.

Z danych przedstawionych w tabeli 5 wynika, że crowdfunding udziałowy w Polsce jest zjawiskiem nowym i mało popularnym, o czym świadczy mała ilość obserwacji. Powodem tego mogą być czynniki demotywujące¹⁴, a także stosunkowo wysokie koszty takich kampanii, wynikające z faktu, że kampania taka polega de facto na emisji nowych akcji, czy udziałów, a więc wiąże się z poniesieniem kosztów występujących przy zwykłej emisji. Dodatkowy wpływ na małą popularność modelu udziałowego może mieć strach przed ukradzeniem „pomysłu na biznes”. Mimo tego również ta forma gromadzenia środków finansowych, co roku zyskuje na popularności. Największy wzrost wartości przeprowadzonych kampanii zaobserwowano w 2015 roku w stosunku do 2014 roku, natomiast największy wzrost liczby projektów odnotowano w 2016 roku. Stale rośnie również średnia wartość realizowanych projektów (tabela 6).

Tabela 6. Liczba i wartość pozyskanych projektów w ramach kampanii crowdfundingowych w modelu pożyczkowym na przestrzeni lat 2011–2016 w Polsce

Lata	Wartość zrealizowanych projektów*	liczba projektów	zmiana % wartości zebranej kwoty	zmiana liczby projektów	średnia wartość projektu*
2011	3 200 000,00	106 182	–	–	30,13
2012	2 600 000,00	81 162	–18,75%	–23,56%	32,03
2013	1 500 000,00	43 000	–42,31%	–47,02%	34,88
2014	1 800 000,00	34 000	20,00%	–20,93%	52,94
2015	2 000 000,00	35 000	11,11%	2,94%	57,14
2016	2 200 000,00	37 000	10,00%	5,71%	59,45

Uwagi: (*) wartości podano w tys. euro; (**) zmiana w stosunku do roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk udostępnionych na portalu: <https://www.crowdsurfer.com/app/#!/dashboard/campaigns/market/overview>.

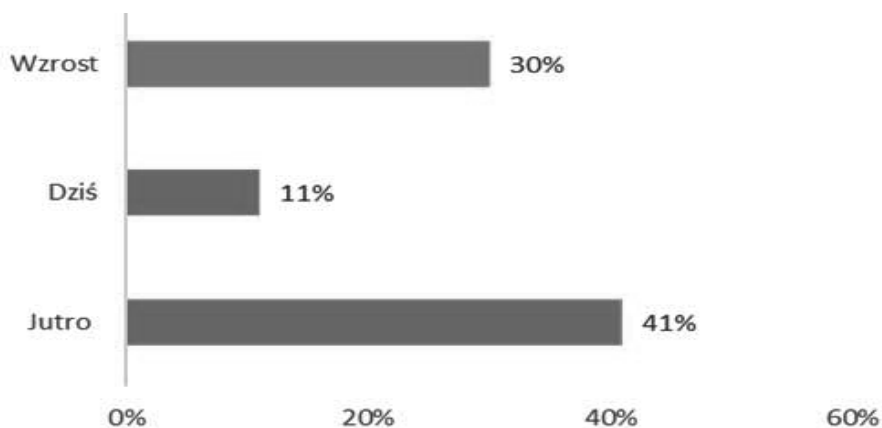
¹⁴ Do takich czynników zaliczyć należy obawa przed kradzieżą pomysłu, niechęć do wypuszczania na rynek jeszcze nieukończonych pomysłów, czy też niekorzystny wpływ „rozdawnictwa” produktów, na przyszłe zainteresowanie konsumentów.

Model pożyczkowy to jedyny z czterech analizowanych modeli, w którym występowały spadki zarówno kwot zrealizowanych projektów, jak i ich liczby. Taka tendencja utrzymywała się na przestrzeni lat 2011–2013. Należy zauważyć, że w okresie tym liczba udzielanych pożyczek spadał szybciej niż ich wartość. W 2014 roku mimo dalszego spadku liczby zrealizowanych pożyczek, wzrosła ich łączna kwota. W latach 2015–2016 zaobserwować można wzrost r/r obu kategorii na poziomie ok. 10%, a także nieznaczny wzrost liczby realizowanych projektów, który w 2015 roku wyniósł niespełna 3%, a w 2016 roku niespełna 6% w ujęciu rocznym. Mimo różnych tendencji zauważalnych w badanym okresie, należy zaznaczyć, że ciąglemu wzrostowi podlegała średnia wartość pożyczek.

Prognozy rozwoju crowdfundingu

Od kilku lat zaobserwować można silny wzrost zainteresowania crowdfundingiem. Niewątpliwie wpływ na to ma coraz szybszy rozwój sieci społecznościowych, a także dostępność portali crowdfundingowych na urządzeniach mobilnych. Szybki rozwój zaobserwować można również w Polsce, co więcej bardzo prawdopodobny jest dalszy wzrost zainteresowania crowdfundingiem w Polsce, co pokazuje rysunek 1.

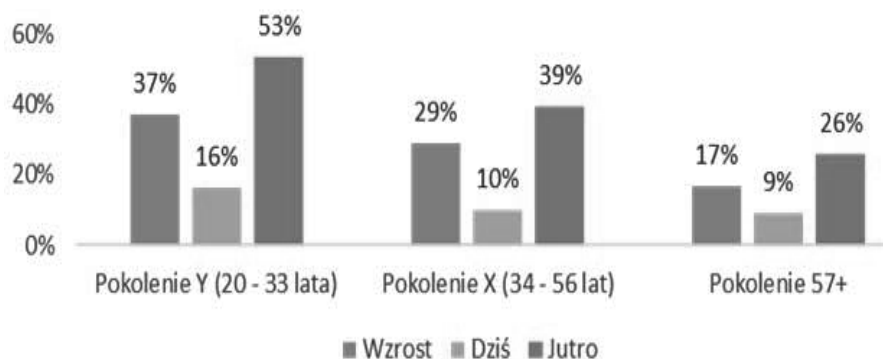
Rysunek 1. Zainteresowanie wsparciem projektów crowdfundingowych ogółem w Polsce



Źródło: *Crowdfunding rośnie w siłę*, „ARC Rynek i opinia” 2017, styczeń, www.arc.com.pl/crowdfunding_rosnie_w_sile-40999632-pl.html, badanie przeprowadzone w dniach 22–27.12.2016.

Jak wynika z rysunku 1 obecnie tylko co dziesiąty Polak aktywnie uczestniczy w projektach crowdfundingowych. Jednak wsparcie takich projektów w przyszłości deklaruje ponad 40% badanych, oznacza to możliwość wzrostu wsparcia dla kampanii crowdfundingowych o 30 p.p.. Poparcie dla tego typu projektów uzależnione jest również od wieku wspierających, co przedstawiono na rysunku 2.

Rysunek 2. Zainteresowanie wsparciem projektów crowdfundingowych według wieku w Polsce



Źródło: *Crowdfunding rośnie w siłę ...*, op. cit.

Największy odsetek osób wspierających projekty crowdfundingowe (16%) znajduje się w grupie tzw. pokolenia Y, czyli osób, które obecnie są w wieku 20 – 33 lata. W tej grupie również największy jest przewidywany wzrost, bo aż o 37 punktów procentowych do poziomu 53%, a więc ponad trzykrotnie. Wpływ na to ma fakt, że to właśnie w tym wieku najwięcej osób korzysta z portali społecznościowych, a jednocześnie zarabia pieniądze i chce je lokować. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na to jest również fakt, że osoby w tym przedziale wiekowym, często nie posiadają jeszcze rodziny. Najmniejszym powodzeniem natomiast cieszy się w najstarszej z badanych grup, a więc wśród osób po 57 roku życia. Wpływ na to ma fakt, że stosunkowo duża część osób w tym wieku nie korzysta z portali społecznościowych. Co prawda obecnie deklarowane zaangażowanie nie odbiega od ogólnej średniej, jednak przewidywany wzrost zainteresowania jest ponad dwukrotnie niższy niż w najmłodszej grupie. Niemniej jednak, ogólne zaangażowanie w kampanie crowdfundingowe wzrosło niemal trzykrotnie.

Mówiąc o tendencjach w crowdfundingu, zwłaszcza w aspekcie modelu udziałowego, nie można zapominać, że wpływ na jego rozwój mają także regulacje prawne. Do tej pory spółką preferowaną przez portale umożliwiające zbiórkę w tym modelu była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, od których platformy crowdfundingowe żądały dokumentów rejestracyjnych. Dzięki planowanym zmianom w polskim ustawodawstwie, może powstać nowa forma spółki przeznaczona dla start-up'ów. Byłaby to prosta spółka akcyjna, której minimalny kapitał założycielski miałby wynosić 1 zł i byłby dzielony na 100 akcji po 1 gr każda. Jest to duża szansa na rozwój crowdfundingu udziałowego w Polsce, gdyż pozwoli skorzystać z tego sposobu gromadzenia środków finansowych podmiotom, które do tej pory nie mogły sobie na to pozwolić ze względu na ograniczenia prawne¹⁵.

Crowdfunding jest więc zjawiskiem stosunkowo nowym, jednak dynamicznie rozwijającym się na przestrzeni ostatnich kilku lat, przy czym w 2016 roku można zaobserwować znaczny spadek tempa wzrostu wartości kampanii crowdfundingowych. W Polsce najpopularniejszym modelem crowdfundingu jest model pożyczkowy, najmniej popularny jest natomiast model udziałowy. Co więcej, przewiduje się dalszy rozwój crowdfundingu w Polsce.

¹⁵ A. Mazurek, *Crowdfunding: nowa nadzieja*, 2016, <http://www.cxo.pl/news/406058/Crowdfunding-nowa-nadzieja.html>.

Zakończenie

Prowadzenie każdej działalności i rozwój wszystkich przedsiębiorstw, zależy od wielu czynników, jednym z bardziej istotnych jest dostęp do kapitału. Jest to szczególnie istotne w sytuacji przedsiębiorstw w początkowej fazie swojej działalności, które stoją wobec konieczności sfinansowania wzrostu. Finansowanie działalności może odbywać się przy użyciu środków własnych lub kapitałów obcych. Występujące aktualnie zjawiska stwarzają w tym obszarze coraz to nowe możliwości. Jedną z nich jest crowdfunding, który w ostatnim okresie zyskuje bardzo na popularności również w Polsce, na co dobitnie wskazują zaprezentowane w niniejszym opracowaniu statystyki. Zasadniczą przyczyną takiego stanu rzeczy są zmiany kulturowe zachodzące w społeczeństwie, jak też trudności i koszty pozyskania występujące przy pozyskiwaniu kapitałów obcych.

Bibliografia

1. Brunello A., *Crowdfunding podręcznik*, CeDeWu, Warszawa 2015.
2. *Crowdfunding rośnie w siłę*, „ARC Rynek i opinia” 2017, styczeń, www.arc.com.pl/crowdfunding_rośnie_w_siłę-40999632-pl.html – badanie przeprowadzone w dniach 22–27.12.2016.
3. Cumming D., Johan S., *Venture capital and private equity contracting. An international perspective.*, Academic Press, Malden 2009.
4. Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
5. Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa: strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011.
6. Dziuba D.T., *Zarys problematyki Crowdfunding*, Difin, Warszawa 2015.
7. Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
8. Howe J., *The Rise of Crowdsourcing*, „Wired Magazine” 2006, June.
9. <http://ssrn.com>.
10. Kozioł-Nadolna K., *Crowdfunding jako źródło finansowania innowacyjnych projektów*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Seria: Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 73/854, Szczecin 2015.
11. Lambert T., Schwienbacher A., *An Empirical Analysis of Crowdfunding*, Université catholique de Louvain & University of Amsterdam, Business School.
12. Lawton K., Marom D., *The Crowdfunding Revolution: How to Raise Venture Capital Using Social Media*, McGraw-Hill, London 2012.
13. Malinowski B.F., Gielzak M., *Co powinniście wiedzieć o crowdfundingu*, <http://nowymarketing.pl/a/2968,co-powinniscie-wiedziec-o-crowdfundingu>, 2014.
14. Mazurek A., *Crowdfunding: nowa nadzieja*, 2016, <http://www.cxo.pl/news/406058/Crowdfunding-nowa-nadzieja.html>.
15. www.crowdsurfer.com/app/dashboard/campaigns/market/overview.
16. www.wneiz.pl/frfu.
17. *Zrozumieć finansowanie społecznościowe. Przewodnik dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Urząd Publikacji Komisji Europejskiej, Warszawa 2015.

Summary

CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE METHOD OF FINANCING ENTERPRISES

One of the main determinants of the long-term growth of enterprises is their capital. Their character and value determine the limits of the economic freedom of the choices made by the operators. Current developments in the world, both in the economic and social sphere, create new phenomena and solutions – also in the area of corporate finance. Apart from the „classical” sources of financing so far, new opportunities have created. This chapter focuses on discussing crowdfunding, which is increasingly used to raise funds for the development of new ventures.

Maciej Woźniak

Katedra Ekonomii, Finansów i Zarządzania Środowiskiem

Wydział Zarządzania

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

CROWDFUNDING JAKO NOWE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Celem rozdziału jest próba analizy stosunkowo nowego zjawiska gospodarczego w Polsce i na świecie, jakim jest crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe. Na początku poruszono zagadnienia teoretyczne, w tym wady i zalety zarówno dla inwestora jak i przedsiębiorcy. Następnie określono szczegółowo procedurę postępowania oraz zbadano rozwój rynku finansowania społecznościowego. W kolejnym etapie przeprowadzono, metodą studium przypadku, analizę transakcji crowdfundingowych przeprowadzonych na dwóch największych platformach w Polsce. W zakończeniu przedstawiono najważniejsze wnioski.

* * *

Wprowadzenie

Ostatni kryzys gospodarczy, spowodował m.in. ograniczenie dostępu przedsiębiorstw do kapitału finansowego. Dotyczyło to również kredytu bankowego, choć jak wskazują niektóre wyniki badań naukowych¹ dotknęło to bardziej duże firmy niż małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP). Niemniej jednak, spowodowało to konieczność poszukiwania przez nie nowych źródeł finansowania. Jednym z nich jest finansowanie społecznościowe, czyli *crowdfunding*, który skierowany jest głównie do MSP. Celem rozdziału jest zatem próba analizy tego zjawiska gospodarczego w Polsce i na świecie z wykorzystaniem m.in. metody studium przypadku.

¹ M. Woźniak, *Access of enterprises to bank credit in Poland before and after economic crises*, [w:] *Expectations and challenges of modern economy and enterprises: problems – concepts – activities*, eds. J. Kaczmarek, K. Żmija, Cracow University of Economics, Department of Economics and Organization of Enterprises, Foundation of Cracow University of Economics, Cracow 2016, s. 117–124.

Istota finansowania społecznościowego

Finansowanie społecznościowe, czyli crowdfunding, jest definiowane jako wspólne działanie wielu osób, które poprzez współpracę oraz wykorzystanie własnych, czasem niewielkich, zasobów wspierają inicjatywy innych ludzi lub organizacji². Umożliwia to finansowanie nawet projektów wymagających większych kwot za pośrednictwem Internetu. Wymaga to wykorzystania zarówno portali społecznościowych, jak np. Facebook, jak też spotkań „twarzą w twarz” z potencjalnymi inwestorami. Wyróżnia się cztery główne kategorie crowdfundingu:³

- darowizny (*donation*), które oznaczają przekazanie pewnych środków na rzecz danej osoby lub instytucji,
- nagrody (*rewards*), które w różnej formie mogą otrzymać osoby finansujące dany projekt,
- pożyczki (*lending*), oznaczające udostępnienie kapitału obcego na określonych warunkach dla konsumentów lub firm,
- udziały (*equity*), które inwestorzy mogą nabyć, jako część majątku firmy.

Przedmiotem analizy będą dwie ostatnie kategorie, które możemy określić jako crowdfunding inwestycyjny. Można go zdefiniować jako nakład nawet niewielkich środków finansowych wielu osób za pośrednictwem Internetu w celu utworzenia lub zwiększenia zasobów kapitału rzeczowego w oczekiwaniu na osiągnięcie korzyści. Należy zwrócić jednak uwagę, iż motywacją dla tych osób jest nie tylko zwrot z inwestycji, lecz również chęć przyczynienia się do realizacji projektu, który uważają za potrzebny, ważny czy interesujący. Wiąże się to z koncepcją tzw. emocjonalnej stopy zwrotu, bazującą na efekcie niskich oczekiwań, w których chęć osiągnięcia zysku jest częściowo zastępowana satysfakcją z uczestniczenia w projekcie⁴. Zwiększa to poziom akceptowanego ryzyka oraz ceny⁵. Ryzyko jest zatem zdwersyfikowane pomiędzy motywację finansową oraz emocjonalną. Ponadto mogą oni osiągnąć następujące korzyści:⁶

- redukcję kosztów transakcyjnych dzięki dostępowi do wielu potencjalnych projektów na platformie crowdfundingowej, co umożliwi większe zaangażowanie finansowe,
- możliwość inwestowania w sektor dóbr konsumpcyjnych i sprzedaży detalicznej, które to zazwyczaj są pomijane przez inwestorów instytucjonalnych,
- poczucie znaczenia dla przedsiębiorstw, w które zainwestowali – inwestorzy stanowią bowiem grupę potencjalnych klientów oraz mogą także udzielać wsparcia niefinansowego,
- większą dywersyfikację ryzyka poprzez rozłożenie go na dużą liczbę inwestorów.

Korzyści dla firm, które chcą w ten sposób finansować swój projekt są również dużo większe niż tylko samo pozyskanie kapitału. Obejmują one bowiem:⁷

- informację zwrotną dotyczącą np. poziomu ceny czy wyglądu produktu,
- nawiązanie kontaktu z potencjalnymi klientami, stanowiące pierwszy krok przy działaniach marketingowych, umożliwiających zdobycie zaufania do produktu/usługi czy firmy,

² K. De Buysere, O. Gajda, R. Kleverlaan, D. Marom, M. Klaes, *A framework for European crowdfunding*, European Crowdfunding Network, 2012, s. 9.

³ Tamże, s. 10.

⁴ K. Król, *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*, Wydawnictwo Crowdfunding.pl, Warszawa 2013, s. 84–85.

⁵ Badania ankietowe wskazały, 33% inwestorów chce osiągnąć zysk, 20% uznało na ważną pomoc dla firm, które nie mogą pozyskać kapitału z innych źródeł kolejna 20% wyraziło chęć zrobienia czegoś więcej. Por.: K. Król, *Crowdfunding. Od pomysłu ...*, op. cit., s. 79.

⁶ A. Ajay, Ch. Catalini., A. Goldfarb, *Crowdfunding: Geography, Social Networks, and the Timing of Investment Decision*, „Journal of Economics & Management Strategy”, nr 24/2, s. 253–274; K. Król, *Crowdfunding. Od pomysłu ...*, op. cit., s. 79.

⁷ *Crowdfunding in a Canadian Context*, Canada Media Fund, 12.2013; K. De Buysere, O. Gajda, R. Kleverlaan, D. Marom, M. Klaes, *A framework for European ...*, op. cit., s. 18.

- badanie rynku, co pozwala na ocenę czy dany produkt/usługa wzbudza zainteresowanie – istotne znaczenie ma tutaj również czas, w jakim udało się zdobyć potrzebną kwotę,
- możliwość dalszego finansowania, jeżeli osiągnięto cel finansowy, poprzez kolejną kampanię z wykorzystaniem crowdfundingu czy też inne źródła kapitału jak np. anioły biznesu (*business angels*) czy fundusze venture capital.

Do zagrożeń i barier, z jakimi muszą sobie poradzić inwestorzy należy natomiast zaliczyć:⁸

- asymetrię informacji – dość dużą w tym przypadku – co jest związane z występowaniem wielu drobnych inwestorów, a skutkować może np. defraudacją środków,
- brak rynku wtórnego, co sprawia, iż w przypadku crowdfundingu udziałowego inwestorzy mogą odzyskać swoje środki finansowe najczęściej jedynie w przypadku odkupienia udziałów przez właścicieli, inwestora instytucjonalnego lub wejścia firmy na giełdę papierów wartościowych,
- ryzyko niezrealizowania projektu w modelu elastycznego finansowania (*flexible financing*), co oznacza przekazanie środków przedsiębiorcy nawet pomimo nie osiągnięcia założonego celu finansowego.

Przedsiębiorcy muszą liczyć się jednak także z problemami, które mogą wynikać z następujących zagrożeń:⁹

- możliwa utrata reputacji w razie nieudanej kampanii crowdfundingowej lub trudności z rozwojem produkt/usługi, na który zebrano odpowiednią kwotę,
- brak ochrony własności intelektualnej, gdyż dany pomysł czy produkt może zostać skopiowany przez kogoś innego,
- spadek zainteresowania potencjalnych inwestorów, zwłaszcza w sytuacji, gdy zainwestowali już w wiele podobnych projektów lub obawiają się wykorzystania ich środków w niewłaściwy sposób z powodu braku odpowiednich regulacji prawnych dla crowdfundingu,
- brak gwarancji zdobycia potrzebnego kapitału pomimo włożenia wiele pracy w zainteresowanie i zdobycie inwestorów,
- konieczność komunikacji z wieloma inwestorami/pożyczkodawcami co może być czasochłonne i generować dodatkowe koszty.

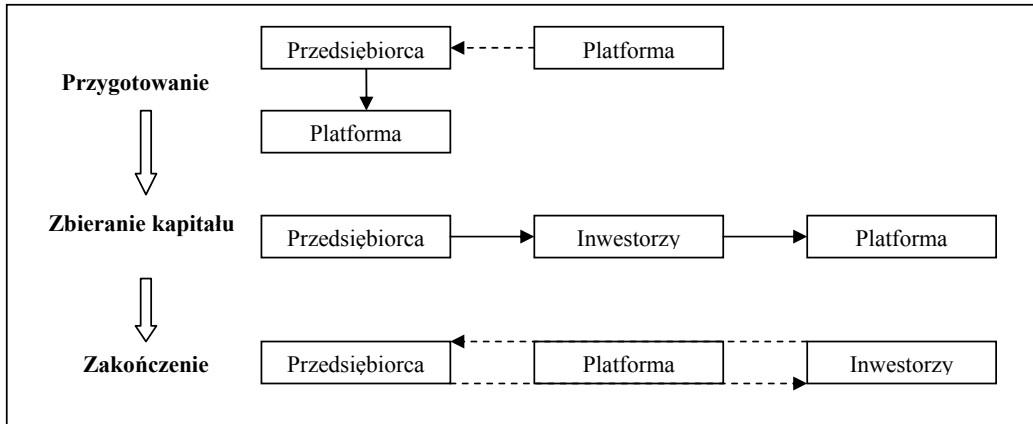
Procedura finansowania

Przedsiębiorcy, którzy decydują się na crowdfunding mogą skontaktować się z wybraną platformą. Jest to instytucja będąca pośrednikiem finansowym pomiędzy pomysłodawcą projektu a inwestorami. Procedura postępowania składa się z trzech etapów: przygotowanie, zbieranie kapitału, zakończenie. Została ona zaprezentowana na rysunku 1.

⁸ A. Ajay, Ch. Catalini., A. Goldfarb, *Are Syndicates the Killer App of Equity Crowdfunding?*, NY: Social Science Research Network, Rochester 2015; K. Król, *Crowdfunding. Od pomysłu ...*, op. cit., s. 58, 95.

⁹ A. Ajay, Ch. Catalini., A. Goldfarb, *Some Simple Economics of Crowdfunding*, National Bureau of Economic Research, 2014, s. 63–97; Oxford Dictionary Definition of Crowdfunding, 17.05.2017; K. De Buysere, O. Gajda, R. Kleverlaan, D. Marom, M. Klaes, *A framework for European ...*, op. cit., s. 15; K. Król, *Crowdfunding. Od pomysłu ...*, op. cit., s. 54–55.

Rysunek 1. Procedura crowdfundingu



Źródło: opracowanie własne.

W pierwszym etapie, przedsiębiorca przygotowuje wniosek i odpowiednie dokumenty oraz określa potrzebną kwotę i czas potrzebny na jej zebranie. Platforma może pomagać przy tych czynnościach, pobierając za to opłatę. Następnie przedsiębiorca przekazuje wszystkie dokumenty do wybranej platformy, która może dokonać ich analizy i wstępnej selekcji. Jeżeli jest ona pozytywna, dokumenty są umieszczane na stronie internetowej i następuje przejście do kolejnego etapu czyli zbierania kapitału. Przedsiębiorca powinien wykorzystać kontakty w sieciach społecznościowych oraz spotykać się z potencjalnymi inwestorami, aby zachęcić ich do inwestycji w projekt. Inwestorzy natomiast, na podstawie uzyskanych w ten sposób informacji oraz własnej oceny, podejmują decyzję o ewentualnym zaangażowaniu kapitałowym w dane przedsięwzięcie. Mogą także brać pod uwagę opinie innych osób, np. sprawdzając ile już udało się zebrać funduszy lub ilu internautów zainwestowało w projekt. Jeżeli cel finansowy został osiągnięty w założonym czasie zgromadzone środki, najczęściej za pośrednictwem wybranego pośrednika, zostają przekazane przedsiębiorcy. Jest to także możliwe, gdy platforma dopuszcza elastyczne finansowanie. Inwestorzy otrzymują natomiast udziały lub akcje w firmie czy też umowy potwierdzające udzieloną pożyczkę oraz czasami dodatkowe korzyści w postaci np. rabatów na produkty/usługi.

Po rozpoczęciu projektu przedsiębiorca powinien informować inwestorów o postępach w jego realizacji. Mogą oni brać czynny udział w działalności firmy lub też ograniczyć się jedynie do korzystania z praw do dywidendy i głosowania na zgromadzeniu wspólników/zebraniu akcjonariuszy¹⁰.

Rozwój rynku

Rynek finansowania społecznościowego na świecie rozwija się w niezwykle szybkim tempie, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. W 2009 roku jego wartość wyniosła około 500 mld USD. Kwota ta potroiła się w ciągu zaledwie dwóch lat, czyli do 2011 roku. Natomiast w ciągu kolejnych pięciu, wartość rynku wzrosła ponad 20-krotnie osiągając 34,4 biliona USD w 2015 roku. Według szacunków około 30% z tej kwoty przypadło na crowdfuning inwestycyjny (tabela 1).

¹⁰ K. De Buysere, O. Gajda, R. Kleverlaan, D. Marom, M. Klaes, *A framework for European ...*, op. cit., s. 14.

Tabela 1. Wartość zebranych kwot przez platformy crowdfundingowe na świecie w latach 2009–2015

Lata	Zebrane kwoty (w bilionach USD)
2009	0,5
2010	0,8
2011	1,5
2012	2,7
2013	6,1
2014	16,2
2015	34,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sekhon S., *Crowdfunding statistics and trends*, <http://gogetfunding.com/blog/crowdfunding-statistics-and-trends-infographic>, 19.05.2017; www.statista.com, 19.05.2017.

W Europie Środkowo-Wschodniej wartość crowdfundingu inwestycyjnego w 2015 roku wyniosła równowartość około 16 mln USD, co stanowi niewielką część rynku światowego. Dane w tabeli 2 wskazują jednak na bardzo dynamiczny rozwój crowdfundingu udziałowego, którego wartość w ciągu zaledwie trzech lat wzrosła blisko 20-krotnie. Należy wspomnieć także o powstaniu kolejnego rodzaju finansowania obejmującego inwestycje w nieruchomości. W 2015 roku zebrano w ten sposób równowartość blisko 3 mln USD (tabela 2).

Tabela 2. Wartość funduszy zebranych w ramach crowdfundingu inwestycyjnego w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2013–2015 według kategorii inwestycji

Lata	Zebrane kwoty (w mln) w ramach crowdfundingu		
	Pożyczkowego (dla firm)	Nieruchomości	Udziałowego
2013	b.d.	b.d.	0,4
2014	b.d.	b.d.	2,6
2015	5	2,9	7,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.statista.com, 19.05.2017.

W ramach crowdfundingu udziałowego kwota zebrana na jeden projekt rośnie wraz z udziałem w rynku, co zaprezentowano w tabeli 3. Blisko 70% inwestycji tego typu przekracza 50 000 USD, z czego ponad 40% to przedsięwzięcia o wartości ponad 100 000 USD (tabela 3).

Tabela 3. Wartości zbierane w ramach crowdfundingu udziałowego

Wartość (w USD)	Udział (w %)
Poniżej 10 000	6
10 001 – 25 000	10
25 001 – 50 000	16
50 001 – 100 000	26
Powyżej 100 000	42

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Sekhon, *Crowdfunding ...*, op. cit.

Przeciętny czas na zebranie potrzebnej kwoty jest znacznie dłuższy w przypadku crowdfundingu udziałowego (ponad 8 tygodni) w porównaniu do pożyczkowego (niecałe 5 tygodni). Dotyczy to głównie dalszych poziomów finansowania, co przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Przeciętny czas kampanii crowdfundingowej (w tygodniach)

Zebrana kwota	Crowdfunding udziałowy	Crowdfunding pożyczkowy
Cała kwota	8,2	4,8
Pierwsze 25% kwoty	2,5	2,3
Ostatnie 25% kwoty	3,1	2,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sekhon S., *Crowdfunding ...*, op. cit.

Crowdfunding w Polsce

Analiza zjawiska finansowania społecznościowego w Polsce zostanie przeprowadzona metodą studium przypadku dla dwóch największych platform specjalizujących się w crowdfundingu inwestycyjnym: Beesfund oraz Crowangels.

Platforma Beesfund, mająca siedzibę w Warszawie, oferuje możliwość prowadzenia zarówno crowdfundingu udziałowego poprzez sprzedaż akcji, jak i pożyczkowego w postaci emisji obligacji. W pierwszym etapie wnioskodawca musi przedstawić szczegółowy opis projektu oraz założony cel finansowy. Okres zbiórki może wynieść od 1 do 3 miesięcy. Platforma oferuje wnioskodawcy płatne usługi dodatkowe takie jak: pomoc przy założeniu spółki akcyjnej, przygotowanie dokumentów niezbędnych do sprzedaży akcji czy też wsparcie przy przygotowaniu finansowym i marketingowym prospektu emisyjnego¹¹.

Przedsiębiorca może zbierać kapitał w formie finansowania elastycznego, określając poziom minimalny, jaki jest mu niezbędny. Nie może on jednak przekroczyć celu finansowego, co oznacza, iż w momencie zebrania 100% kwoty zbiórkę uznaje się za zakończoną. Środki od inwestorów zostają przekazane przez wybranego operatora płatności do firmy na bieżąco, a nie dopiero po zakończeniu

¹¹ www.beesfund.com, 22.05.2017.

całej procedury. Umożliwia to np. finansowanie z dotychczasowych wpłat działań promujących przedsięwzięcie. Działania te (za opłatą) mogą zostać przeprowadzone przez samą platformę¹².

Po zakończeniu zbiórki Beesfund oferuje płatne usługi, takie jak obsługę prawną emisji czy wysyłkę akcji. Prowizja platformy wynosi 6,9% zebranej kwoty plus podatek VAT oraz 2% dla wybranego operatora płatności. Dotychczas zrealizowano projekty o łącznej wartości 3 828,5 tys. zł przy średniej wpłacie na poziomie blisko 1 170 zł (w tabeli 5 wyszczególniono część z nich). Firmy realizujące te projekty miały swoją siedzibę w Warszawie, podobnie jak platforma Beesfund¹³. Warto zwrócić uwagę, iż dominująca forma prawna firm, które skorzystały z udziałowego finansowania społecznościowego przez platformę Beesfund to spółka akcyjna. Dotyczy to 8 na 10 przypadków. Badając natomiast profil działalności tych firm wymienić można trzy branże: działalność finansowa (InPay, Beesfund oraz Faktorama), żywność i napoje alkoholowe (KWG Superfood, Inne Beczki i Cydrownia) oraz produkcja (ACR Systems i Migam RKPK).

Tabela 5. Wybrane projekty zrealizowane przez platformę Beesfund w ramach crowdfundingu udziałowego

Nazwa	Forma prawna	Profil działalności	Oferowany udział (%)	Ilość inwestorów	Zebrana kwota		Średnia wpłata (tys. zł)
					(%)	(tys. zł)	
InPay	S.A.	Finanse – Bitcoin	5	150	100,00	200	1,33
Beesfund	S.A.	Platforma finansowania społecznościowego	5	104	100,00	50	0,48
TakeTask	S.A.	Aplikacja do mikrozadań	7,41	108	100,00	400	3,7
ACR Systems	S.A.	Urządzenia do stabilizacji rejestracji obrazu	9,09	141	100,00	400	2,84
Migam RKPK	Sp. z o.o. S.K.A	Technologia dla osób niesłyszących	8	130	75,55	302	2,32
Inne Beczki	S.A.	Browar	9,09	726	100,00	400	0,55
Towarzystwa Biznesowe	S.A.	Tworzenie grup networkingowych	9,09	372	100,00	400	1,08
Faktorama	Sp. z o.o. S.K.A	Factoring	12,74	153	100,00	401	2,62
KWG Superfood	S.A.	Grill bary	21	183	41,25	165	0,9
Cydrownia	S.A.	Alkohole	11,82	335	100,00	402	1,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.beesfund.com, 22.05.2017.

Analizę wartości liczbowych przeprowadzono natomiast z pomocą podstawowych miar statystycznych, które przedstawiono w tabeli 6.

¹² Tamże.

¹³ Tamże.

Tabela 6. Podstawowe miary statystyczne wybranych projektów zrealizowanych przez platformę Beesfund w ramach crowdfundingu udziałowego

Miara	Oferowany udział (%)	Ilość inwestorów	Zebrana kwota		Średnia wpłata (w tys. zł)
			(%)	(tys. zł)	
Suma	–	2402	–	3120	17
Maksimum	21	726	100	402	3,7
Minimum	5	104	41,25	50	0,48
Średnia	9,82	240,2	91,68	312	1,7
Odchylenie standardowe	4,65	194,19	19,31	129,05	1,09
Mediana/modalna	9,09	151,5/–	100	400	1,27/–

Źródło: opracowanie własne.

Badane firmy oferowały inwestorom od 5 do 21% akcji/udziałów, najczęściej jednak pakiet ten nie przekraczał 9,09%. Najwięcej zaproponowała firma KWG Superfood (21%), jednakże nie udało jej się sprzedać nawet połowy z tych akcji. Średnia liczba inwestorów na projekt to około 240, choć występowało tu dość duże odchylenie od tej wartości (blisko 194 internautów). Najwięcej osób (726) zdecydowało się zainwestować w browar Inne Beczki. Najmniejszą liczbę inwestorów udało się zebrać w przypadku firmy Beesfund, będącej właścicielem platformy (104) oraz firmy TakeTask oferującej aplikację do mikrozadań, pozwalającej na skorzystanie z crowdsourcingu. Choć dopuszczalne jest finansowanie elastyczne, jedynie w 2 z przedstawionych 10 projektów nie udało się zebrać całej kwoty. Dotyczy to firmy Migam, która zgromadziła jednak około 75% potrzebnego kapitału oraz KWG Superfood, gdzie zebrano tylko niecałe 41% potrzebnej kwoty.

Wartość wybranych inwestycji wahała się w przedziale od 50 000 zł (Beesfund) do 402 000 zł (Cydrownia). Najczęściej były to jednak projekty wymagające około 400 tys. zł. Jest to prawdopodobnie związane z faktem, iż zgodnie z prawem Unii Europejskiej, można przeprowadzić publiczną emisję papierów wartościowych do równowartości właśnie 100 000 euro w ciągu roku i nie wymaga to konieczności tworzenia prospektu emisyjnego¹⁴. Inwestorzy, poprzez platformę Beesfund, wpłacili łącznie na 10 wybranych projektów 3 mln 120 tys. zł. Średnia wpłata wyniosła 1,7 tys. zł, jednakże przy dość dużym odchyleniu standardowym (1,09 tys. zł). Pojedyncza inwestycja wahała się bowiem od blisko 500 zł (Beesfund) do 3 700 zł (TakeTask).

Druga analizowana platforma, czyli Crowdangels, z siedzibą w Warszawie, oferuje tylko crowdfunding udziałowy. Przedsiębiorca musi najpierw przygotować opis projektu, biznes plan, prognozowany rachunek zysków i strat na kolejne 3 lata, dokumenty rejestrowe, umowę spółki oraz sprawozdania finansowe. Minimalny cel finansowy może wyznaczyć na poziomie 100 tys. zł, a czas zbiórki od 1 do 6 miesięcy. Platforma Crowdangels proponuje mu, za dopłatą, następujące usługi: marketing i reklamę, doradztwo informatyczne, projektowanie serwisów internetowych oraz stron, tworzenie biznesplanu, *treasurerów* oraz projekcji finansowych, a także produkcję filmów promujących przedsięwzięcie¹⁵.

Projekt musi spełnić cel finansowy w 100%, aby mógł zostać sfinansowany. Możliwe jest przekroczenie tego poziomu (tzw. *overfunding*) na wniosek przedsiębiorcy, jeżeli pozostał jeszcze czas do końca zbiórki. Po jej zakończeniu następuje przekazanie udziałów lub akcji inwestorom, po czym

¹⁴ Tamże.

¹⁵ www.crowdangels.pl, 22.05.2017.

zebrany kapitał jest przelewany na rachunek firmy. Prowizja platformy wynosi 6% od wartości ww. transakcji plus VAT.

W tabeli 7 przedstawiono szczegółowo trzy zakończone dotąd projekty. Firmy AllCool oraz Willo mają swoją siedzibę w Olsztynie, w przeciwieństwie do spółki Crowdfunding będącej właścicielem platformy Crowdangels¹⁶.

Tabela 7. Projekty crowdfundingowe zrealizowane przez platformę Crowdangels

Nazwa firmy	Forma prawna	Profil działalności	Oferowany udział (%)	Ilość inwestorów	Cel finansowy (tys. zł)	Zebrana kwota		Średnia wpłata (tys. zł)
						(%)	(tys. zł)	
AllCool	b.d.	Serwis łączący producentów alkoholi z klientem końcowym	20	33	50 000,0	153,5	76,0	2,3
Crowd-funding	Sp. z o.o.	Platforma Crowdangels	2,5	29	102,5	108,8	111,5	3,8
Willo	Sp. z o.o.	Produkcja organicznych produktów	2,5	29	500 000,0	314,4	1 572,0	54,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.crowdangels.pl, 22.05.2017.

Dwa z ww. przedsiębiorstw prowadziło działalność w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, polecanej przez platformę Crowdangels przy inwestycjach typu crowdfunding udziałowy. Dotyczy to także firmy, będącej właścicielem tej platformy. Profil firm obejmował działalność finansową (Crowdfunding sp. z o.o.), produkcję zdrowej żywności i leków (Willo sp z o.o.) oraz handel detaliczny (AllCool). Dwie pierwsze zaoferowały inwestorom jedynie 2,5% udziałów. Tylko firma AllCool, realizująca projekt umożliwiający bezpośredni kontakt pomiędzy niszowymi producentami alkoholi a klientem końcowym zaproponowała sprzedaż aż 20% części przedsiębiorstwa. Ilość inwestorów we wszystkich trzech przypadkach była dość zbliżona – od 29 do 33. Natomiast cel finansowy zrealizowanych przedsięwzięć znacznie się różnił. Firma AllCool zamierzała pozyskać 50 tys. zł, a dzięki umożliwieniu przekroczenia tego poziomu udało jej się zebrać ponad połowę więcej – 76 tys. zł. Spółka Willo celowała natomiast w 500 tys. zł, jednak zainteresowanie było tak duże, iż ostatecznie pozyskała ponad 1,5 mln zł. Przekroczyło to próg równowartości 100 tys. euro, który oznacza wymóg przygotowania prospektu emisyjnego. Istnieje jednak zapis, stanowiący, iż w przypadku emisji zamkniętej do określonej grupy 149 inwestorów¹⁷, można pozyskać dowolną kwotę. W tym przypadku liczba pozyskanych inwestorów była dużo niższa (29).

Porównując dwie analizowane platformy zauważyć można szereg różnic. Zdecydowanie więcej inwestycji zrealizowano za pośrednictwem Beesfund (10 w porównaniu do 3 na Crowdangels), z czego większość przez firmy działające w formie spółki akcyjnej. Zauważalna jest również zdecydowanie większa liczba inwestorów na jeden projekt (średnia to około 240 do 30) oraz wartość projektu (modalna 400 tys. zł do 75 – 110 tys. zł, za wyjątkiem firmy Willo). Inna nieco jest także formuła crowdfundingu.

¹⁶ Tamże.

¹⁷ www.beesfund.com, 22.05.2017.

Platforma Beesfund dopuszcza finansowanie elastyczne, co oznacza, iż przedsiębiorca nie musi zebrać 100% założonego kapitału. Nie może jednak przekroczyć tego progu. Natomiast Crowdangels umożliwia zrealizowanie inwestycji dopiero, gdy cel finansowy zostanie osiągnięty. Pozwala jednak na przekroczenie tego poziomu, co umożliwiło np. firmie Willo zebrać trzykrotnie więcej kapitału niż pierwotnie planowała. W przypadku podobieństw warto zwrócić uwagę na fakt, iż oferowany inwestorom udział w firmie zazwyczaj nie przekraczał 10% a średnia wpłata wahała się najczęściej w przedziale od około 1 do 4 tys. zł. Ponadto wszystkie zrealizowane transakcje na obu platformach obejmują tylko crowdfunding udziałowy.

Zakończenie

Analizując wyniki badań oraz dostępne dane statystyczne dotyczące finansowania społecznościowego należy zwrócić uwagę na kilka istotnych wniosków. Po pierwsze jest to relatywnie nowy, lecz szybko rozwijający się rynek. Dotyczy to również crowdfundingu inwestycyjnego, który może stanowić nowe źródło kapitału finansowego dla MSP. Jest to też alternatywny sposób inwestowania, przyciągający także osoby, które dotychczas tego nie robiły.

Trzeba pamiętać jednak o istniejących zagrożeniach i barierach, które sprawiają, iż taki sposób finansowania rozwoju nie jest odpowiedni dla firm z niektórych branż. Część z tych zagrożeń można złagodzić poprzez wprowadzenie odpowiednich regulacji prawnych. Ponadto wydaje się, iż korzyści, zarówno dla inwestorów, jak i przedsiębiorców są jednak dużo większe.

Podejmując próbę analizy tego zjawiska w Polsce zauważalny jest brak wiarygodnych danych empirycznych dotyczących całego rynku crowdfundingu inwestycyjnego. Przeprowadzone studium zrealizowanych projektów przez dwie największe wyspecjalizowane platformy pozwala na obserwację jedynie jego części. W tym obszarze wyłaniają się pewne tendencje dotyczące m.in. wielkości udziałów, jaką firmy proponują inwestorom, jej wartości, jak i średniej kwoty wpłaty. Analizowane przypadki inwestycyjnego finansowania społecznościowego stanowią zatem interesującą alternatywę, jako źródło kapitału własnego, wobec aniołów biznesu czy funduszy *seed capital*. W związku z powyższym wskazane jest prowadzenie dalszych badań nad crowdfundingiem inwestycyjnym, w tym udziałowym.

Bibliografia

1. Ajay A., Catalini Ch., Goldfarb A., *Are Syndicates the Killer App of Equity Crowdfunding?*, NY: Social Science Research Network, Rochester 2015.
2. Ajay A., Catalini Ch., Goldfarb A., *Crowdfunding: Geography, Social Networks, and the Timing of Investment Decision*, „*Journal of Economics & Management Strategy*”, nr 24/2.
3. Ajay A., Catalini Ch., Goldfarb A., *Some Simple Economics of Crowdfunding*, National Bureau of Economic Research, 2014.
4. *Crowdfunding in a Canadian Context*, Canada Media Fund, 12.2013.
5. De Buysere K., Gajda O., Kleverlaan R., Marom D., Klaes M., *A framework for European crowdfunding*, European Crowdfunding Network, 2012.
6. Król K., *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*, Wydawnictwo Crowdfunding.pl, Warszawa 2013.
7. *Oxford Dictionary Definition of Crowdfunding*, 17.05.2017.
8. Royston M., *Raising business finance through online investments – Crowdcube*, <https://www.youtube.com/watch?v=S060zzYGfrg>, 16.05.2017.
9. Sekhon S., *Crowdfunding statistics and trends*, <http://gogetfunding.com/blog/crowdfunding-statistics-and-trends-infographic>, 19.05.2017.

10. Woźniak M., *Access of enterprises to bank credit in Poland before and after economic crises*, w: *Expectations and challenges of modern economy and enterprises: problems – concepts – activities*, eds. J. Kaczmarek, K. Żmija, Cracow University of Economics. Department of Economics and Organization of Enterprises, Foundation of Cracow University of Economics, Cracow 2016.
11. www.beesfund.com, 22.05.2017.
12. www.crowdangels.pl, 22.05.2017.
13. www.statista.com, 19.05.2017.

Summary

CROWDFUNDING AS NEW SOURCE FOR FINANCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The aim of this chapter is an attempt to analyze a relatively new economic phenomenon in Poland and in the world such as crowdfunding. At the beginning, the theoretical issues were discussed, including the pros and cons for both the investor and the entrepreneur. The procedure was followed in detail and the development of the market was explored. In the next stage, using a case study method, analysis of crowdfunding transactions which were realised on the two largest platforms in Poland were conducted. In the end, the most important conclusions were presented.

CZEŚĆ III

**ZMIANY STRUKTURALNE
W GOSPODARCE
I OTOCZENIU BIZNESU**

Jarosław Kaczmarek
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ISTOTA, CELE I CZYNNIKI ZMIAN STRUKTURALNYCH ORAZ KIERUNKI ICH BADAŃ*

Streszczenie

Rozdział prezentuje kluczowe zagadnienia dotyczące zmian strukturalnych, a rozważania koncentrują się na warstwie teorio–poznawczej i metodologicznej. Stanowi on przyczynek do dyskusji o znaczeniu i potrzebie badań zmian strukturalnych. Przesłankę rozważań stanowi współzależność przemian strukturalnych i rozwoju gospodarczego jako uznana prawidłowość. Te pierwsze przynosząc wzrost efektywności są przejawem (cechą) intensywnego rozwoju gospodarki. Procesy skupienia produkcji, zatrudnienia i kapitału, a zatem koncentracji, to kolejne płaszczyzny problemu przemian strukturalnych.

Podstawowymi celami zmian strukturalnych są poprawa struktury i efektywności gospodarki dzięki lepszej alokacji zasobów. Widoczne jest przy tym kojarzenie celów z czynnikami kształtującymi strukturę oraz ścisła współzależność czynników.

Badania zmian strukturalnych są wieloprzekrojowe. Najczęściej dotyczą makrostruktur, natomiast pożądanym jest badanie mezo i mikrostruktur. Kluczowe znaczenie posiada zdefiniowanie mierników zmian strukturalnych. Ich rolą ma być nie tylko ilościowy opis zmienności, ale także efektywności struktur, co napotyka na poważne problemy badawcze.

* * *

Wprowadzenie

W ekonomii pojęcie struktury wprowadził E. Wagemann², a rozumie się ją jako stosunek między elementami układu a całością tego układu, a także wzajemny stosunek zachodzący między poszczególnymi jego elementami³. Tak też definiowana jest ona przez polskich autorów⁴, natomiast J. Lhomme interpretuje

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

² K. Kukuła, *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych*, Wydawnictwo Edukacyjne, Kraków 1996, s. 11.

³ A. Karpiński, *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986, s. 15.

⁴ S. Marciniak, *Struktura i efektywność wzrostu gospodarki socjalistycznej*, PWN, Warszawa 1973, s. 19.

ją poprzez zbieżność okoliczności (w danym czasie i miejscu). Według niego, struktura gospodarcza posiada charakter przejściowy, ulega w ciągu dłuższego czasu przekształceniom, w wyniku których powstaje nowa zbieżność okoliczności składająca się na proces gospodarczo–społeczny⁵.

Jak wskazuje T. Kuhn, struktura pozwala konstruować rzeczywistość hierarchicznie⁶, bowiem tworzą ją hierarchie „celowych” struktur. O. Kyn i P. Pelikan podkreślają wzrost złożoności struktury, który następuje wraz z jej dezagregacją prowadzącą do wyróżnienia najprostszycy jej elementów – mikrostruktury⁷.

Podstawowym wnioskiem wypływającym z prac poświęconych strukturalizmowi wynika, że zjawiska i kategorie ekonomiczne w każdej skali mają swoją strukturę (P. S. Florence, J. Lisikiewicz i J. Maciej, S. Ossowski, L. Zacher)⁸. Zatem wyodrębnienie i klasyfikacja struktur ekonomicznych jest zasadniczo zbieżna z opisem i odwzorowaniem wszystkiego, co jest gospodarką lub procesem gospodarczym.

Według B. Minca każda struktura jest makrostrukturą wobec swoich części i mikrostrukturą w stosunku do struktury, której część stanowi. Mikrostruktury posiadają względną samodzielność wobec makrostruktur, ale są im jednak w jakiś sposób podporządkowane⁹.

Podstawowe struktury gospodarki, które są najczęściej wykorzystywane w analizach przemian strukturalnych to przykładowo struktura: produkcji, produktowa, konsumpcyjna, zasobów materialnych, inwestycji, zatrudnienia, własności, demograficzna, zarządzania¹⁰. Struktury te, co do rodzaju, mogą być addytywne oraz nieaddytywne, homogeniczne i heterogeniczne.

Cechy i cele zmian strukturalnych

Struktura to ogólnometodologiczna kategoria o dużym znaczeniu, a badania strukturalne i ujęcia strukturalistyczne są stosowane we wszystkich dziedzinach współczesnej nauki i gospodarki¹¹. Jak wskazuje K. Kukuła, chęć, ale i konieczność poznania relacji między elementami procesu gospodarowania oraz między tymi elementami a całością wynika z ogólnych celów poznawczych, jak również z potrzeby weryfikacji prawa proporcjonalności rozwoju¹². Leżą one u podstaw analizy rozwoju gospodarczego, z wyróżnionymi jej celami – analizą strukturalną i analizą przyczynową.

Badania strukturalne cechuje duże zróżnicowanie podejść, przydatność uzyskanych wyników oraz sformułowanych ocen i wniosków z analizy. Najczęstszym polem eksploracji są zmiany makrostruktur gospodarczych – w poszukiwaniu ogólnych prawidłowości tych zmian¹³. Jako oczekiwane, ale rzadko prezentowane S. Chomątowski wymienia badania nad współzależnościami między dynamiką zmian

⁵ J. Lhomme, *Materiaux pour une theorie de la structure economique et sociale*, „Revue Economique” 1954, nr 6, s. 851 i nast.

⁶ T. Kuhn, *Struktura rewolucji naukowych*, PWN, Warszawa 1968, s. 38.

⁷ O. Kyn, P. Pelikan, *Cybernetyka a ekonomia*, PWE, Warszawa 1967, s. 21 i 26.

⁸ Por.: P. S. Florence, *Brytyjski i amerykański system przemysłowy*, PWE, Warszawa 1965, s. 22; J. Lisikiewicz, J. Maciej, *Rozwój strukturalny polskiego przemysłu*, „Ekonomista” 1970, nr 3, s. 568–572; S. Marciniak, *Struktura produkcji a dynamika wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1970, s. 10; L. Zacher, *Zmiany strukturalno–jakościowe w gospodarce w dobie rewolucji naukowo–technicznej*, PWN, Warszawa 1977, s. 55; S. Ossowski, *Z zagadnień struktury społecznej. Dzieła. Tom V*, PWN, Warszawa 1968, s. 11.

⁹ B. Minc, *Postęp ekonomiczny*, PWN, Warszawa 1967, s. 93.

¹⁰ A. Łukasiewicz, A. Karpiński, *Struktura gospodarcza. Modyfikacje i nowe zjawiska*, „Ekonomista” 2001, nr 4, s. 452.

¹¹ Por.: Z. Bartosik, S. Forlicz, „Efekt strukturalny” i jego wpływ na proces gospodarczy, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, Wrocław 1991, s. 7–16; S. Forlicz, *Propozycja nowego współczynnika wpływu zmian strukturalnych*, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 576, Wrocław 1991, s. 61–65.

¹² K. Kukuła, *Statystyczne metody analizy ...*, op. cit., s. 21.

¹³ Por.: A. Lipowski, *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, Ziggurat, Warszawa 2000; J. Chmiel, *O głębokości przekształceń strukturalnych w okresie transformacji*, „Wiadomości Statystyczne” 2001, nr 11.

strukturalnych a efektywnością i nowoczesnością struktur, których one dotyczą oraz zależnościami pomiędzy strukturami¹⁴.

Według S. Kuzneta cechą struktur gospodarczych jest ich zmienność w czasie, a jednym z głównych czynników jest postęp technologiczny wyznaczający poziom nowoczesności gospodarki¹⁵. Wykazał istnienie zależności między wysokim tempem postępu technicznego, jako głównym źródłem wzrostu produktu narodowego brutto na osobę i wydajności pracy, a zmianami strukturalnymi w sferze produkcji. Przyczyn tych zmian upatrywał w postępującej industrializacji i internacjonalizacji oraz wejściu w nowe stadium rozwoju cywilizacyjnego – społeczeństwa postprzemysłowe. Istotę tego procesu objaśnił szczegółowo J. Naisbitt¹⁶ posługując się pojęciem megatrendów, ale także A. Barcik¹⁷ i B. Winiarski¹⁸. S. Kuznets widział w strukturze łańcuchy sekwencji zmian, z kluczowym znaczeniem postępu technicznego (innowacji)¹⁹. R.A. Jenner i W. Hubner podkreślają ponadto, że postęp techniczny i technologiczny oraz towarzyszące mu zmiany strukturalne w zasobach produkcyjnych powodują decentralizację struktur podmiotowych gospodarki – wzrasta rola mniejszych przedsiębiorstw²⁰. Tendencji tej towarzyszy dynamiczny wzrost udziału sfery usług. Za istotny czynnik zmian strukturalnych można także uznać upowszechniające się, uniwersalne i wspólne dla różnych krajów metody funkcjonowania nowoczesnej gospodarki rynkowej²¹. Waga przemian w strukturze gospodarki skłania zatem do badań nad identyfikacją tych dziedzin gospodarki, które będą się charakteryzować silną tendencją rozwojową.

Obserwacja procesu rozwojowego gospodarki pozwala, zdaniem A. Karpińskiego, na sformułowanie dwóch wniosków:²²

- rozwój gospodarczy zawsze jest związany ze zmianami strukturalnymi,
- zmiany strukturalne są wprost proporcjonalne do tempa wzrostu (rozwoju) gospodarczego.

Jest to pogląd powszechnie akceptowany, natomiast działania państwa polegające na inicjowaniu, stymulowaniu i przyspieszaniu przebudowy struktury gospodarczej należą do najbardziej kontrowersyjnych zagadnień polityki ekonomicznej.

Podstawowymi celami zmian strukturalnych są poprawa struktury i efektywności gospodarki dzięki lepszej alokacji zasobów. Uszczegółowiając je, wskazać można między innymi na: wzrost konkurencyjności produktów i przedsiębiorstw oraz wzmocnienie orientacji proeksportowej, zwiększenie efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw, stymulowanie wzrostu wydajności pracy, unowocześnienie przedsiębiorstw, wykorzystanie procesów przemian strukturalnych w przewyżnianiu niekorzystnego wpływu pogarszających się ogólnych uwarunkowań rozwoju, czy też wsparcie procesu transformacji gospodarczej²³.

W ujęciu celów zmian strukturalnych widoczne jest ich kojarzenie z czynnikami kształtującymi strukturę gospodarczą, a idąc dalej, D. Hübner stwierdza, że przy określaniu celów zmian strukturalnych, powinny być brane pod uwagę czynniki powodujące upodobnianie się struktur gospodarczych

¹⁴ *Zmiany poziomu uprzemysłowienia i struktury przemysłu a rozwój pozaprzemysłowych dziedzin gospodarki Polski w latach 1994–2004*, red. S. Chomątowski, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2006, s. 6 (maszynopis powielony).

¹⁵ S. Kuznets, *Wzrost gospodarczy narodów. Produkt i struktura produkcji*, PWE, Warszawa 1976, s. 15.

¹⁶ J. Naisbitt, *Naisbitt's Megatrends. Marketing News*, Warner Books INC, New York 1984, s. 244–245.

¹⁷ A. Barcik, *Megatrendy epoki przemysłowej*, [w:] *Strategia rozwoju przemysłu w Polsce na przełomie wieków*, ZN WSFiZ w Białymstoku, nr 3, Białystok 2000.

¹⁸ B. Winiarski, *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 228.

¹⁹ S. Kuznets, *Wzrost gospodarczy narodów ...*, op. cit., s. 340.

²⁰ Por.: R. A. Jenner, W. Hubner, *Przekształcenie chaosu w światowej klasy konkurencyjność. Strategia narodowego systemu innowacji*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 4, s. 29.

²¹ A. Łukasiewicz, A. Karpiński, *Struktura gospodarcza ...*, op. cit., s. 467.

²² Por.: A. Karpiński, *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce ...*, op. cit., s. 19; M. Klamut, *Ewolucja struktury gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1996, s. 21.

²³ J. Kaczmarek, *Intensywność i efekty transformacji gospodarczej*, „Przegląd Organizacji” 2016, nr 10, s. 62–71.

oraz czynniki różnicujące kierunki i dynamikę zmian strukturalnych²⁴. Występowanie czynników powodujących upodobnianie się struktur wskazuje na możliwy zakres dostosowań strukturalnych, zaś czynników różnicujących kierunki i dynamikę zmian strukturalnych – zakres ograniczeń dotyczących dostosowań strukturalnych oraz bezcelowości prób ich imitacji²⁵.

Uwarunkowania i czynniki zmian strukturalnych

Zmiany strukturalne mogą mieć charakter autonomiczny (wywołany zmianami wewnątrz struktury) lub indukowany (inspirowany z zewnątrz struktury)²⁶. Zmiany strukturalne o charakterze uniwersalnym są wywołane postępowaniem technicznym, na co wskazał S. Kuznets. Postępująca reindustrializacja i internacjonalizacja²⁷, wejście w okres rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, budowanie – według P.F. Druckera – społeczeństwa pokapitalistycznego²⁸, są źródłami tego postępu.

Jako szczegółowe przyczyny zmian strukturalnych można wskazać za A. Zielińską–Głębocką:²⁹

- przyspieszenie postępu technicznego i jego dyfuzji, w tym rozwój nowoczesnych kierunków (mikroelektronika, telekomunikacja, biotechnologia, automatyzacja, robotyzacja i informatyzacja),
- kryzys tradycyjnych źródeł energii (konieczność racjonalnego gospodarowania i poszukiwania nowych źródeł),
- nasilenie się oraz zmiany charakteru konkurencji międzynarodowej, internacjonalizacji, w tym globalizacji i integracji,
- wzrost oczekiwań społecznych wobec kryzysu strukturalnego na rynku pracy, potrzeb ochrony środowiska naturalnego i społecznego, zmian potrzeb konsumpcyjnych i sposobów ich zaspokajania, podniesienia poziomu jakości życia,
- kryzys państwowej regulacji przejawiający się w nieskuteczności tradycyjnych narzędzi i braku koordynacji celów działania.

Odwolując się do zaprezentowanych po raz pierwszy przez S. Kuzneta współzależności³⁰, można stwierdzić, że zmiany strukturalne odnoszą się do wzrostu gospodarczego i rozwoju. Poglądy ekonomistów ewoluowały bowiem w tym względzie – od wykazania, że zmiany strukturalne i wzrost gospodarczy łączą współzależności przyczynowo–skutkowe, do zastąpienia wzrostu rozwojem gospodarczym. Poglądy te usystematyzowała D. Kempny, wskazując dwie płaszczyzny prowadzonego wnioskowania (widoczne wyraźnie w poglądach A. Karpińskiego i B. Minca)³¹. W przypadku pierwszej uznaje się, że struktura podlega zmianom i sama jest przez nie kształtowana. Zmiany struktury są czynnikiem wzrostu, ale i wzrost wywołuje zmiany struktury (powiązania ilościowo–wzrostowe). Natomiast w przypadku drugiej zakłada się, że zmiany struktury są efektem rozwoju gospodarczego oraz, że istniejąca struktura określa możliwości dalszego rozwoju³². Powyższe zależności można także

²⁴ Por.: D. Hübner, *Zmiany gałęziowej struktury przemysłu przetwórczego w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych w latach 1955–1975. Analiza empiryczna*, SGPiS, Warszawa 1980, s. 118 i nast.

²⁵ M. Jaworska, A. Skowrońska, *Zmiany strukturalne w przemyśle polskim w okresie transformacji systemowej*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 34.

²⁶ A. Zielińska–Głębocka, *Charakter i kierunki dostosowań strukturalnych w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych*, „*Ekonomista*” 1988, nr 3–4, s. 721–723.

²⁷ S. Kuznets, *Wzrost gospodarczy narodów ...*, op. cit., s. 15.

²⁸ P. F. Drucker, *Post–Capitalist Society*, Harper Collins Publishers, New York 1994, s. 79.

²⁹ A. Zielińska–Głębocka, *Charakter i kierunki dostosowań ...*, op. cit., s. 723–724.

³⁰ S. Kuznets, *Wzrost gospodarczy narodów ...*, op. cit., s. 15.

³¹ D. Kempny, *Konwersja strukturalna w przemyśle*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1991, s. 19.

³² J. Kaczmarek, *Intensywność przemian strukturalnych mezostruktury gospodarki Polski*, „*Przegląd Organizacji*” 2013, nr 7, s. 27–33.

odnieść do zmian w przedsiębiorstwach – będących mikrostrukturami – oraz wpływu tych zmian na ich rozwój³³.

Pomimo przedstawiania powyższych zależności w sposób zróżnicowany, jako spójny i powszechny należy przyjąć pogląd o współzależności zmian struktury i rozwoju gospodarczego, a zmiany strukturalne jako stanowiące jakościowy czynnik rozwoju³⁴. Jak zwrócił uwagę L. Zacher, istnieją układy sprzyjające oraz układy niesprzyjające zmianom struktury³⁵. Jeśli rozważa się wyłącznie układy niesprzyjające, przy założeniu niezmienności innych czynników, dochodzi do inercji struktury. Jej wyrazem jest stagnacja bądź wzrost ilościowy w ramach niezmiennej struktury³⁶. Uwzględniając natomiast układy sprzyjające, występuje struktura dynamiczna. Jej wyrazem jest wzrost o charakterze jakościowym.

Istnieje wiele kryteriów wyodrębniania i rodzajów czynników kształtujących strukturę. Wskazać można między innymi na: czynniki materialne (postęp techniczny oraz zasoby naturalne), czynnik ludzki (zasoby siły roboczej) oraz czynniki pozostałe (poziom i tempo rozwoju, czynniki instytucjonalne, integracja międzynarodowa)³⁷, a dalej na czynniki endogeniczne oraz egzogeniczne³⁸, czy też czynniki powodujące dostosowanie do zmieniających się warunków obiektywnych, naśladownictwo, czy też zmiany strukturalne przez ideologię³⁹.

Zważywszy na fakt, że między większością czynników istnieje ścisła współzależność, nie można mówić o izolowanym wpływie jednego czynnika na układ i przeobrażenia strukturalne. Występuje bowiem łączne oddziaływanie powiązanych ze sobą czynników, co utrudnia dokładne określenie wpływu każdego czynnika z osobna na strukturę i jej zmiany. Ponadto znaczenie czynników może zmieniać się w czasie i przestrzeni⁴⁰.

Kierunki analizy zmian strukturalnych i ich efektów

Obecne w literaturze ekonomicznej nurty badawcze dotyczące zmian strukturalnych w gospodarce oraz czynników tych zmian można ująć jako⁴¹:

³³ K. Kolegowicz, *Zmiany wielkości podstawowych relacji ekonomicznych charakteryzujących rozwój największych przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w latach 2005–2014*, [w:] *Procesy rozwoju przedsiębiorstw w konkurencyjnym i innowacyjnym otoczeniu*, red. J. Kaczmarek, P. Litwa, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie – Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2016, s. 37–53.

³⁴ J. Kaczmarek, *Mezostuktura gospodarki Polski w okresie transformacji – uwarunkowania, procesy, efektywność*, Difin, Warszawa 2012, s. 59–70.

³⁵ L. Zacher, *Zmiany strukturalno–jakościowe ...*, op. cit., s. 58 i nast.

³⁶ J. Lisikiewicz J. Macieja, *Rozwój strukturalny polskiego ...*, op. cit., s. 568–572.

³⁷ *Struktura produkcji przemysłowej. Metody badania i kierunki zmian*, red. J. Lisikiewicz, PWE, Warszawa 1997, s. 21 i nast.

³⁸ Z. Bartosik, *Czynniki wytwórcze w procesach produkcji przemysłowej*, [w:] *Wybrane problemy ekonomiki przemysłu*, red. Z. Bartosik, S. Kielczewski, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1988, s. 13–19.

³⁹ W. Skurewicz, *Przekształcenia w strukturze produkcji przemysłowej*, [w:] *Kryteria stosowania i kierunki przemian strukturalnych*, IGN, Warszawa 1985, s. 246.

⁴⁰ M. Jaworska, A. Skowrońska, *Zmiany strukturalne w przemyśle ...*, op. cit., s. 34.

⁴¹ Por.: J. Lisikiewicz, J. Macieja, *Rozwój strukturalny polskiego ...*, op. cit.; S. Marciniak, *Struktura produkcji a dynamika ...*, op. cit.; K. Dembińska, *Wpływ przemian strukturalnych na dynamikę gospodarki japońskiej*, „*Ekonomista*” 1972, nr 3; J. Gajda, *Tendencje rozwojowe i zmiany strukturalne przemysłu RFN*, „*Gospodarka Planowa*” 1974, nr 8; S. Chomątowski, K. Kukula, *Metody oceny podobieństwa oraz zmian struktury gospodarczej*, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, nr 127, Kraków 1980; J. Tober, *Niektóre metodologiczne problemy analiz strukturalnych w przemyśle*, „*Gospodarka Planowa*” 1970, nr 7; W. Borysiuk, *Próba kwantyfikacji zmian struktury polskiego przemysłu w okresie 1950–1970*, „*Gospodarka Planowa*” 1973, nr 5; J. Zebro, *Próba periodyzacji rozwoju przemysłu w Polsce Ludowej*, „*Gospodarka Planowa*” 1974, nr 9; K. Kukula, *Pomiar dynamiki struktur ekonomicznych*, „*Problemy Ekonomiczne*” 1975, nr 4; K. Kukula, *Propozycje w zakresie pewnych miar dynamiki struktury*, „*Przegląd Statystyczny*” 1975, nr 3; M. Walesiak, *Metoda oceny podobieństwa struktur*, „*Wiadomości Statystyczne*” 1980, nr 10; J. Tober, *Międzygałęziowe*

- analizę, wyodrębnianie i ocenę składników struktury o wzrostowej oraz malejącej tendencji zmian ich udziału oraz tych, które nie wykazują zmian wartości wskaźników struktury,
- analizę oraz ocenę wielkości i stopnia zmian strukturalnych, w tym intensywności zmian w celu ilościowego określenia stopnia zmian wartości poszczególnych składników struktury oraz stopnia przekształceń strukturalnych badanych obiektów w czasie,
- analizę oraz ocenę zmian struktury w celu wykrycia cech oraz stopnia podobieństwa badanych struktur i ich elementów, procesu upodobniania się struktur w czasie, a także dokonania periodyzacji okresów rozwoju analizowanych struktur ze względu na kryterium stopnia intensywności zmian strukturalnych,
- analizę, klasyfikację i kwantyfikację warunków oraz czynników przekształceń strukturalnych oraz poznanie występujących dla tych struktur warunków oraz czynników rozwoju,
- analizę, kwantyfikację i ocenę skutków, jakie zmiany strukturalne wywołują w podstawowych strukturach gospodarki danego kraju oraz jej podmiotach.

Nurty te są prezentowane w publikacjach oddzielnie lub w różnych konfiguracjach, w zależności od kładzionych akcentów. Najczęściej przebieg badań obejmuje: teoretyczny dobór metod mierzenia zmian strukturalnych, empiryczną weryfikację oraz końcową ocenę intensywności zmian strukturalnych. Dodatkowo ustalane są kierunki, czynniki zmian strukturalnych, a także ich skutki w gospodarce i jej podmiotach.

Względem tych ostatnich należy podnieść, że zmiany strukturalne mają prowadzić do osiągnięcia efektów, które można rozpatrywać z punktu widzenia ilościowych oraz ekonomicznych efektów zmian strukturalnych, a także stopnia realizacji celów polityki strukturalnej⁴².

Analiza struktur i zmian strukturalnych wymaga nie tylko klasyfikacji struktur – które jak wskazano są wieloprzekrojowe – ale także zdefiniowania mierników. Rolą miernika ma być nie tylko ilościowy opis zmienności⁴³, ale także efektywności struktur, co napotyka na poważne problemy badawcze. Rozwiązaniem może być badanie współzależności między zmiennością struktur a ich efektywnością⁴⁴.

Jako przykłady powszechnego zastosowania analizy struktur, można wskazać na analizę struktury gospodarczej w ujęciu klasyfikacji podmiotowej (sekcje, działy, klasy, grupy)⁴⁵, która umożliwi ocenę specjalizacji oraz proporcji między jej elementami, natomiast w ujęciu klasyfikacji rodzajowej pozwala na ocenę przebiegu procesów wytwórczych, ich efektywności oraz wpływu postępu technicznego. Ponadto problematyka analiz zmian strukturalnych wiąże się najczęściej z oceną procesów skupienia produkcji, zatrudnienia i kapitału, a zatem koncentracji.

powiązania techniczno–bilansowe a zmiany struktury produkcji, „*Ekonomista*” 1981, nr 1–2; B. Wyżnikiewicz, *Zmiany strukturalne w gospodarce. Prawidłowości i ograniczenia*, PWE, Warszawa 1987; Z. Bartosik, *Strukturalne problemy przemysłu polskiego*, Ossolineum, Wrocław 1988; M. Jaworska, A. Skowrońska, *Zmiany strukturalne w przemyśle ...*, op. cit.; J. Chmiel, *O głębokości przekształceń strukturalnych ...*, op. cit.; S. Chomątowski, K. Kolegowicz, P. Krzemiński, B. Siuta, M. Dziura, *Dynamika i kierunki zmian wielkości i struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005.

⁴² J. Kaczmarek, *The Role of Structural Policies in Counteracting the Crisis*, [w:] *Moving from the Crisis to Sustainability. Emerging Issues in the International Context*, eds. G. Calabro, A. D’Amico, M. Lanfranchi, G. Moschella, L. Pulejo, R. Salomone, Edizioni Franco Angeli, Milano 2011, s. 45–54.

⁴³ P. Krzemiński, *Zmiany ilości i struktury podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1991–2004*, [w:] *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków. Zarządzanie, restrukturyzacja, rozwój*, red. M. Sierpińska, A. Jaki, Akademia Ekonomiczna w Krakowie – Fundacja Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 387–400.

⁴⁴ S. Chomątowski, *Dynamika rozwoju a efektywność systemów przemysłowych*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993.

⁴⁵ J. Kaczmarek, P. Krzemiński, P. Litwa, W. Szymła, *Procesy zmian w okresie transformacji systemowej. Prywatyzacja, restrukturyzacja, rynek kapitałowy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005, s. 223–261.

Zakończenie

Kluczowym ustaleniem przeprowadzonego wnioskowania jest to, że struktura jest kategorią o dużym, a w wielu opiniach, o fundamentalnym znaczeniu w naukach ekonomicznych. Badania strukturalne i ujęcia strukturalistyczne są stosowane we wszystkich dziedzinach współczesnej ekonomii (wymiar poznawczy) oraz gospodarki (wymiar użyteczny). Badanie i poznanie relacji między elementami procesu gospodarowania oraz między tymi elementami a całością – a zatem badanie i poznanie struktur – stanowi podstawę identyfikacji i weryfikacji powiązań zmian w tych strukturach a kategoriami wzrostu i rozwoju gospodarczego. Powyższe ustalenia można także odnieść do zmian w przedsiębiorstwach – będących mikrostrukturami – oraz wpływu tych zmian na ich rozwój.

Jak dalej wykazano w rozważaniach, rozwój gospodarczy wiąże się z większymi lub mniejszymi zmianami strukturalnymi. Jest to prawidłowość rozwojowa, przy czym im głębsze zmiany strukturalne towarzyszą rozwojowi, tym jego tempo jest szybsze. Natomiast nie oznacza to odwrotnej zależności, bowiem stagnacja czy recesja gospodarcza nie wyklucza występowania zmian strukturalnych – zmienia się ich charakter (adaptacja i dostosowanie do trudniejszych warunków rozwojowych). Idąc dalej, należy wskazać jeszcze jedną prawidłowość – zmiany strukturalne przynoszące wzrost efektywności są przejawem, a tym samym jedną z najważniejszych cech intensywnego rozwoju gospodarki. Ponieważ poziom rozwoju gospodarczego określa w najbardziej ogólnym ujęciu stopień zaspokojenia potrzeb, są one czynnikiem eliminującym bariery osłabiające tempo rozwoju. Dzięki temu możliwe jest także dokonywanie wyboru celowych struktur, co otwiera również drogę dla komponowania i realizacji polityk – silnie dyskutowanej polityki strukturalnej.

Bibliografia

1. Barcik A., *Megatrendy epoki przemysłowej*, [w:] *Strategia rozwoju przemysłu w Polsce na przełomie wieków*, Zeszyty Naukowe WSFiZ w Białymstoku, nr 3, Białystok 2000.
2. Bartosik Z., *Czynniki wytwórcze w procesach produkcji przemysłowej*, [w:] *Wybrane problemy ekonomiki przemysłu*, red. Z. Bartosik, S. Kielczewski, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1988.
3. Bartosik Z., Forlicz S., „Efekt strukturalny” i jego wpływ na proces gospodarczy, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 588, Wrocław 1991.
4. Bartosik Z., *Strukturalne problemy przemysłu polskiego*, Ossolineum, Wrocław 1988.
5. Borysiuk W., *Próba kwantyfikacji zmian struktury polskiego przemysłu w okresie 1950–1970*, „Gospodarka Planowa” 1973, nr 5.
6. Chmiel J., *O głębokości przekształceń strukturalnych w okresie transformacji*, „Wiadomości Statystyczne” 2001, nr 11.
7. Chomątowski S., *Dynamika rozwoju a efektywność systemów przemysłowych*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993.
8. Chomątowski S., Kolegowicz K., Krzemiński P., Siuta B., Dziura M., *Dynamika i kierunki zmian wielkości i struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005.
9. Chomątowski S., Kukuła K., *Metody oceny podobieństwa oraz zmian struktury gospodarczej*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 127, Kraków 1980.
10. Dembińska K., *Wpływ przemian strukturalnych na dynamikę gospodarki japońskiej*, „Economista” 1972, nr 3.
11. Drucker P. F., *Post-Capitalist Society*, Harper Collins Publishers, New York 1994.

12. *Dynamika i kierunki zmian wielkości i struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, red. S. Chomątowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie – Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.
13. Florence P.S., *Brytyjski i amerykański system przemysłowy*, PWE, Warszawa 1965.
14. Forlicz S., *Propozycja nowego współczynnika wpływu zmian strukturalnych*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 576, Wrocław 1991.
15. Gajda J., *Tendencje rozwojowe i zmiany strukturalne przemysłu RFN*, „Gospodarka Planowa” 1974, nr 8.
16. Hübner D., *Zmiany gałęziowej struktury przemysłu przetwórczego w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych w latach 1955–1975. Analiza empiryczna*, SGPiS, Warszawa 1980.
17. Jaworska M., Skowrońska A., *Zmiany strukturalne w przemyśle polskim w okresie transformacji systemowej*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2001.
18. Jenner R.A., Hubner W., *Przekształcenie chaosu w światowej klasy konkurencyjność. Strategia narodowego systemu innowacji*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 4.
19. Kaczmarek J., *Intensywność i efekty transformacji gospodarczej*, „Przegląd Organizacji” 2016, nr 10.
20. Kaczmarek J., *Intensywność przemian strukturalnych mezostruktury gospodarki Polski*, „Przegląd Organizacji” 2013, nr 7.
21. Kaczmarek J., Krzemiński P., Litwa P., Szymba W., *Procesy zmian w okresie transformacji systemowej. Prywatyzacja, restrukturyzacja, rynek kapitałowy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.
22. Kaczmarek J., *Mezostuktura gospodarki Polski w okresie transformacji – uwarunkowania, procesy, efektywność*, Difin, Warszawa 2012.
23. Kaczmarek J., *The Role of Structural Policies in Counteracting the Crisis*, [w:] *Moving from the Crisis to Sustainability. Emerging Issues in the International Context*, eds. G. Calabro, A. D’Amico, M. Lanfranchi, G. Moschella, L. Pulejo, R. Salomone, Edizioni Franco Angeli, Milano 2011.
24. Karpiński A., *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986.
25. Kempny D., *Konwersja strukturalna w przemyśle*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1991, s. 19.
26. Klamut M., *Ewolucja struktury gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1996.
27. Kolegowicz K., *Zmiany wielkości podstawowych relacji ekonomicznych charakteryzujących rozwój największych przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w latach 2005–2014*, [w:] *Procesy rozwoju przedsiębiorstw w konkurencyjnym i innowacyjnym otoczeniu*, red. J. Kaczmarek, P. Litwa, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie – Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2016.
28. Krzemiński P., *Zmiany ilości i struktury podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1991–2004*, [w:] *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków. Zarządzanie, restrukturyzacja, rozwój*, red. M. Sierpińska, A. Jaki, Akademia Ekonomiczna w Krakowie – Fundacja Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
29. Kuhn T., *Struktura rewolucji naukowych*, PWN, Warszawa 1968, s. 38.
30. Kukuła K., *Pomiar dynamiki struktur ekonomicznych*, „Problemy Ekonomiczne” 1975, nr 4.
31. Kukuła K., *Propozycje w zakresie pewnych miar dynamiki struktury*, „Przegląd Statystyczny” 1975, nr 3.
32. Kukuła K., *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych*, Wydawnictwo Edukacyjne, Kraków 1996.
33. Kuznets S., *Wzrost gospodarczy narodów. Produkt i struktura produkcji*, PWE, Warszawa 1976.
34. Kyn O., Pelikan P., *Cybernetyka a ekonomia*, PWE, Warszawa 1967.

35. Lhomme J., *Materiaux pour une teorie de la structure economique et sociale*, „Revue Economique” 1954, nr 6.
36. Lipowski A., *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, Ziggurat, Warszawa 2000.
37. Lisikiewicz J., Maciej J., *Rozwój strukturalny polskiego przemysłu*, „Ekonomista” 1970, nr 3.
38. Łukaszewicz A., Karpiński A., *Struktura gospodarcza. Modyfikacje i nowe zjawiska*, „Ekonomista” 2001, nr 4.
39. Marciniak S., *Struktura i efektywność wzrostu gospodarki socjalistycznej*, PWN, Warszawa 1973.
40. Marciniak S., *Struktura produkcji a dynamika wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1970.
41. Minc B., *Postęp ekonomiczny*, PWN, Warszawa 1967.
42. Naisbitt J., *Naisbitt's Megatrends. Marketing News*, Warner Books INC, New York 1984.
43. Ossowski S., *Z zagadnień struktury społecznej. Dzieła. Tom V*, PWN, Warszawa 1968.
44. Skurewicz W., *Przekształcenia w strukturze produkcji przemysłowej*, [w:] *Kryteria stosowania i kierunki przemian strukturalnych*, IGN, Warszawa 1985.
45. *Struktura produkcji przemysłowej. Metody badania i kierunki zmian*, red. J. Lisikiewicz, PWE, Warszawa 1997.
46. Tober J., *Międzygałęziowe powiązania techniczno–bilansowe a zmiany struktury produkcji*, „Ekonomista” 1981, nr 1–2.
47. Tober J., *Niektóre metodologiczne problemy analiz strukturalnych w przemyśle*, „Gospodarka Planowa” 1970, nr 7.
48. Walesiak M., *Metoda oceny podobieństwa struktur*, „Wiadomości Statystyczne” 1980, nr 10.
49. Winiarski B., *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
50. Wyżnikiewicz B., *Zmiany strukturalne w gospodarce. Prawidłowości i ograniczenia*, PWE, Warszawa 1987.
51. Zacher L., *Zmiany strukturalno–jakościowe w gospodarce w dobie rewolucji naukowo–technicznej*, PWN, Warszawa 1977.
52. Zebrok J., *Próba periodyzacji rozwoju przemysłu w Polsce Ludowej*, „Gospodarka Planowa” 1974, nr 9.
53. Zielińska–Głębocka A., *Charakter i kierunki dostosowań strukturalnych w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych*, „Ekonomista” 1988, nr 3–4.
54. *Zmiany poziomu uprzemysłowienia i struktury przemysłu a rozwój pozaprzemysłowych dziedzin gospodarki Polski w latach 1994–2004*, red. S. Chomąkowski, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2006, (maszynopis powielony).

Summary

THE ESSENCE, OBJECTIVES AND DETERMINANTS OF STRUCTURAL CHANGES AND DIRECTIONS OF THEIR RESEARCH

The chapter presents key issues concerning on structural changes. The reflections are focused on the theoretical and methodological aspects. The chapter is a contribution to the debate about the importance and necessity to study structural change.

The premise of the considerations is the interdependence of structural changes and economic growth as a recognized and commonly accepted regularity. Structural changes increase effectiveness and reflect rapid economic growth (being one of its characteristics). Production, employment and capital concentration processes constitute another area of structural changes. The basic objectives of the structural changes are improving the structure and efficiency of the economy through better allocation

of resources. It is visible the association of objectives with factors shaping the structure and the close interdependence of factors.

The structural changes studies are multidimensional. Most often they refer to macrostructures, while it is desirable to study meso and microstructures. In the research, the definition of measures of structural changes has the basic importance. Their role is not only a quantitative description of variability, but also the effectiveness of structures, which, however, causes many serious research problems.

Konrad Kolegowicz
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

KIERUNKI ZMIAN WIELKOŚCI I STRUKTURY NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA PUBLICZNEGO I PRYWATNEGO W POLSCE W LATACH 2007–2015*

Streszczenie

W rozdziale podjęto próbę określenia kierunków zmian struktury nakładów inwestycyjnych małych, średnich i dużych przedsiębiorstw prywatnych oraz publicznych w Polsce. Celem głównym pracy było poszukanie odpowiedzi na pytanie czy istnieje podobieństwo analizowanych struktur oraz czy istnieje zbieżność w kierunkach ich zmian wskazujących na unowocześnienie struktur oraz realizację celów polityki strukturalnych. Wyniki badań przedstawione w pracy pozwalają na określenie kierunku i natężenia zmian nakładów inwestycyjnych małych, średnich i dużych przedsiębiorstw prywatnych i publicznych. Powstaje w związku z tym pytanie czy kierunki zmian wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce według klas ich wielkości wskazują na realizację celów polityki rozwoju ekonomicznego i zadań przekształceń strukturalnych gospodarki polskiej wynikających z jej stanu ekonomicznego i społecznego. Próba odpowiedzi na takie pytanie wypełnia niniejsze opracowanie.

* * *

Wprowadzenie

W teorii ekonomii i ekonomikach szczegółowych inwestycje uznawane są za główny czynnik rozwoju gospodarczego. Przyczyniają się one do wzrostu gospodarczego i kształtują zmiany strukturalne

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

w gospodarce. Znajduje to potwierdzenie w licznych pracach z zakresu teorii ekonomii, teorii inwestycji, rachunku efektywności ekonomicznej inwestycji i postępu technicznego oraz wynikach badań empirycznych nad wpływem inwestycji na rozwój gospodarczy w literaturze ekonomicznej oraz w specjalistycznych opracowaniach statystycznych, w tym publikacjach urzędów statystycznych, raportach, ekspertyzach i opiniach naukowych².

Inwestycje zaliczane są do grupy najważniejszych czynników wzrostu i rozwoju gospodarczego. Ich oddziaływanie na wzrost gospodarczy i przekształcenia strukturalne w gospodarce są wielostronne. Znajduje to potwierdzenie w wynikach badań empirycznych nad czynnikami wzrostu gospodarczego i przekształceń strukturalnych w wielu krajach przedstawianymi w literaturze ekonomicznej krajowej i zagranicznej. Inwestycje są też przedstawiane w postaci licznych modeli teoretycznych inwestycji oraz modeli wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Inwestycjami nazywa się także wydatkowanie środków pieniężnych na zakup określonych obiektów gospodarczych, papierów wartościowych bądź dóbr niematerialnych w postaci praw umożliwiających realizację procesów gospodarczych, odzyskanie kapitału oraz uzyskiwanie dodatkowych korzyści w przyszłości³.

Inwestycje uznawane są za niezbędny wymóg reprodukcji rozszerzonej i progresywnego rozwoju gospodarczego. Są też głównym środkiem realizacji postępu technicznego. Ich efektem materialnym są nowe i/lub zmodernizowane składniki produkcyjnego i nieprodukcyjnego majątku trwałego. Ich ilość, wartość i struktura zależy od wielkości i struktury technicznej (rodzajowej) nakładów inwestycyjnych na realizację inwestycji. Wywierają one bezpośredni i pośredni wpływ na zmiany techniczne, ekonomiczne i organizacyjne, których efektem jest zwiększenie stopnia wykorzystania i efektywności gospodarowania czynnikami wytwórczymi.

Celem inwestycji i poniesionych na ich realizację nakładów jest uzyskanie planowanych efektów. Efekty inwestycji są liczne i różnorodne pod względem rodzaju, czasu ich uzyskania. Można wśród nich wyróżnić efekty rzeczowe, efekty strukturalne, mikro- i makroekonomiczne ilościowe, jakościowe, społeczne. Szczególnie ważne są te efekty, które stwarzają warunki materialne oraz niematerialne i prawne dalszego rozwoju poprzez powiększenie potencjału wytwórczego i zwiększenie stopnia wykorzystania i efektywności gospodarowania posiadanymi zasobami.

Kierunki analizy i oceny efektów ekonomicznych inwestycji

Wielość ujęć inwestycji i teorii je opisujących powoduje różnokierunkowość badań nad inwestycjami. Zawsze są one jednak charakteryzowane, analizowane poprzez pryzmat kapitału będącego źródłem ich finansowania, stopnia jego pomnożenia w wyniku inwestycji, czasu zwrotu kapitału przeznaczonego na inwestycje, opłacalności rezygnacji z bieżącej konsumpcji, stopy procentowej, jako bardzo ważnego parametru rachunku ekonomicznego. Inwestycje postrzegane są jako ruch i metamorfoza kapitału mające na celu jego pomnożenie. W analizie i ocenie ekonomicznej inwestycji chodzi o dokładne obliczenie różnicy stanu kapitału na koniec okresu rozliczeniowego inwestycji i stanu na datę podjęcia decyzji o jej realizacji. Wielość kierunków analiz i ocen ekonomicznych inwestycji wynika również z konieczności wzięcia pod uwagę w trakcie ich dokonywania czynników kształtujących wielkość i strukturę nakładów inwestycyjnych i efektów ekonomicznych dzięki nim uzyskanych, jak np. czynniki kształtujące ceny, wydatki, poziom stopy procentowej, wydajność pracy, płynność finansowa, tempo

² Szerzej w: *Efekty ekonomiczne zmian wielkości i struktury inwestycji w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, praca naukowo-badawcza wykonana w ramach badań statutowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, pod kier. S. Chomątowskiego, nr 3/KEIOP/2/08/S/420, Kraków 2008, (maszynopis powielony).

³ H. Walica, *Zarządzanie strategiczne i praktyka inwestycyjna przedsiębiorstw*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1998, s. 20; H. Towarnicka, *Inwestycje rzeczowe w warunkach transformacji. Podstawowe problemy ekonomiczno-finansowe*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1996, s. 28 i nast.

dyfuzji postępu technicznego itp. W przypadku analiz i ocen ekonomicznych inwestycji dokonywanych w skali makroekonomicznej trzeba dodatkowo uwzględnić sprawę wpływu nie tylko wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych, ale i oceny kierunków inwestowania z punktu widzenia stopnia realizacji celów polityki ekonomicznej, w tym zwłaszcza polityki inwestycyjnej i polityki strukturalnej państwa. Pomimo wskazanej wielości i różnorodności kierunków badań nad inwestycjami niektóre z nich mają pierwszorzędne znaczenie. Do takich należą badania, których celem jest analiza i ocena wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych i uzyskanych efektów. Ich wyniki stanowią punkt wyjścia dla innych kierunków badań nad inwestycjami. Z tego powodu ten nurt badawczy inwestycji należy do najbardziej rozwiniętych w literaturze ekonomicznej. Inwestycje są w nim ujmowane jako czynnik wzrostu i zmian strukturalnych. Przedmiotem oceny w analizowanym tu kierunku badań nad inwestycjami są wielkość i struktura nakładów inwestycyjnych według ich rodzaju, kierunków przeznaczenia oraz wielkość i struktura efektów inwestycji według ich rodzaju, zgodność uzyskanych efektów inwestycji z celami stanowiącymi przesłanki ich podjęcia⁴.

Warunki oraz czynniki kształtujące zmiany wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych i ich efektów ekonomicznych są silnie skorelowane z warunkami oraz czynnikami rozwoju gospodarczego. Ten z kolei cechuje integralność powiązań wzrostu (zmian ilościowych) i ze zmianami strukturalnymi. Zwiększenie lub zmniejszenie dynamiki wzrostu powoduje zwiększenie lub zmniejszenie dynamiki (intensywności) przekształceń strukturalnych i ich ukierunkowanie. Współzależności między wzrostem gospodarczym i zmianami strukturalnymi cechuje silne dodatnie sprzężenie zwrotne. Intensywny wzrost powoduje intensywne przekształcenia struktur gospodarczych. Zmian takich nie wywołuje nieduży wzrost gospodarczy. Przy niedużym wzroście gospodarczym umacnia się tendencja do petryfikacji struktur. Podobne współzależności występują między wielkością nakładów inwestycyjnych i jej zmianami i strukturą inwestycji i jej zmianami a zmianami wielkości i struktury efektów ekonomicznych. Znaczące dla przyszłego rozwoju gospodarczego efekty ekonomiczne inwestycji uzyskuje się przy właściwej z punktu widzenia celów rozwoju, wielkości i strukturze nakładów inwestycyjnych. Ważna jest przy tym nie tylko ich wielkość i dynamika, ale i kierunki inwestowania. Gdy są one podporządkowane racjonalnie określonym celom rozwoju gospodarczego, inwestycje zapewniają ich osiągnięcie. Zależy to w dużej mierze od rzetelności, wszechstronności i dokładności analiz oraz ocen celowości i możliwości realizacji inwestycji dokonywanych w przedwstępnej fazie ich realizacji uwzględniających ich rodzaj, skalę, miejsce lokalizacji, inwestora. Z kolei cele rozwoju gospodarczego powinny być wyznaczane przez cele polityki ekonomicznej państwa, w tym zwłaszcza polityki strukturalnej i polityki inwestycyjnej⁵. Wymienione dwa rodzaje polityki ekonomicznej państwa, podobnie jak i jej pozostałe dziedziny (polityka demograficzna, przemysłowa, rolna, skarbowa, podatkowa, naukowa i innowacyjna handlu międzynarodowego i współpracy gospodarczej i pozostałe jej dziedziny) powinny być skoordynowane. Wśród dziedzin polityki ekonomicznej wymienionych w specjalistycznej literaturze ekonomicznej nie wymienia się polityki prywatyzacyjnej, polityki dostosowawczej i polityki integracyjnej⁶.

Wzrost wielkości nakładów inwestycyjnych przyczynia się do wzrostu i rozwoju gospodarczego. Jest to zgodne z powszechnym w literaturze ekonomicznej poglądem uznającym za czynnik wzrostu i rozwoju gospodarczego. Znajduje to wyraz w teorii rozwoju gospodarczego w modelach teoretycznych inwestycji, w modelach wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wśród tych ostatnich szczególnie znany jest model M.

⁴ *Efekty ekonomiczne zmian wielkości i struktury ...*, op. cit.

⁵ Szerzej w: K. Marcinek, H. Walica, *Zarys ekonomiki i organizacji procesu inwestycyjnego i polityki inwestycyjnej*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1998; T. Tokarski, *Dylematy wzrostu gospodarczego w warunkach stałych efektów skali*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2001; M. Garbicz, E. Goluchowski, *Elementarne modele makroekonomiczne*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004; A. Wojtyna, *Podstawy trwałego wzrostu gospodarczego i służące temu polityki*, Raport nr 13 Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 1997, s. 104.

⁶ Por.: *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 60 i nast.

Kaleckiego oraz teoria J.M. Keynesa. Zwiększenie nakładów inwestycyjnych zarówno w makro, jak i mikroskali gospodarczej oceniane jest za zjawisko gospodarcze korzystne z dwóch powodów. Pierwszy z nich wynika z uznania wymienionego zjawiska za dowód istnienia zdolności do inwestowania dzięki sytuacji ekonomicznej i finansowej warunkującej możliwości finansowania inwestycji. Drugi powód tłumaczy się tym, że dzięki inwestycjom możliwy będzie rozwój nie tylko inwestora, ale również wykonawców inwestycji i pozostałych uczestników procesu inwestowania i także rozwój gospodarczy kraju⁷.

Przedstawione uwagi skłaniają do stwierdzenia niezbędności uwzględniania w trakcie analiz i ocen ekonomicznych każdej inwestycji celów polityki ekonomicznej, polityki interwencyjnej, strukturalnej i pozostałych jej dziedzin. Ich oddziaływanie nie może być podporządkowane celom „nowych” rodzajów polityki. Wystarczy przykładowo podać wyekspozowanie jako nadrzędnego celu realizowanej po 1990 roku polityki prywatyzacji przychodów z prywatyzacji określanych często wpływami lub bezzasadnie dochodami z prywatyzacji i przypisywaniu tym przychodom roli swoistego regulatora równowagi budżetowej państwa polskiego. W tej sytuacji głównym kryterium oceny rezultatów prywatyzacji stała się maksymalizacja uzyskiwanych z niej przychodów. Spowodowało to podporządkowanie pozostałych (właściwych) dziedzin polityki ekonomicznej państwa i ich celów polityce prywatyzacji gospodarki polskiej i realizacji głównego jej celu w postaci maksymalizacji stopnia prywatyzacji gospodarki. Wskutek tego zaniedbano realizację ogólnych celów polityki ekonomicznej i celów poszczególnych jej dziedzin, w tym zwłaszcza takich jak: polityka strukturalna i polityka inwestycyjna⁸.

Wśród podstawowych celów przekształceń strukturalnych w przemyśle i gospodarce wymienia się:⁹

- wzrost konkurencyjności produktów i wyrobów oraz wzmocnienie orientacji proeksportowej. Istotą działań tego celu jest tworzenie środków w celu zwiększenia efektywności i konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach krajowych i światowych. W tym znaczeniu dąży się do stworzenia takiej struktury, która umożliwiłaby nie tylko utrzymanie pozycji konkurencyjnej, ale zwiększenie jej w przyszłości,
- zwiększenie efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw, poprzez alokację zasobów przedsiębiorstwa w sektory działalności gospodarczej o wysokiej stopie zwrotu, które są nazywane sektorami wysokiej produktywności,
- przyspieszenie wzrostu ekonomicznego oraz przeciwdziałanie niskiej wydajności pracy. Cel ten rozumiany jest jako możliwość dynamizacji ekonomicznej oraz efektywniejszego wykorzystania struktury przedsiębiorstwa, poprzez dywersyfikację działalności,
- unowocześnienie przedsiębiorstw poprzez szybszy jego rozwój uzyskiwany poprzez wdrażanie nowych technologii, wyrobów czy też organizacji przedsiębiorstwa,
- wykorzystanie procesów przemian strukturalnych w przezwyciężaniu niekorzystnego wpływu pogarszania się ogólnych uwarunkowań rozwoju.

Analiza zmian wielkości i dynamiki nakładów inwestycyjnych

Analizie zmian wielkości, dynamiki i kierunków oraz struktury nakładów inwestycyjnych publicznych i prywatnych poddana została zbiorowość przedsiębiorstw niefinansowych zatrudniających powyżej 10

⁷ Charakterystyka wymienionych teorii inwestycji jest przedstawiona m.in. w: D.R. Kamerschen, R.B. Kenzie, C. Ardelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1991, s. 259; *Podstawy ekonomiki przemysłu*, red. W. Janasz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 172.

⁸ *Analiza porównawcza efektywności przedsiębiorstw w Polsce po 1990 roku według ich wielkości, rodzaju działalności form własności oraz form organizacyjno-prawnych*, praca naukowo-badawcza wykonana w ramach badań statutowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, pod kier. S. Chomątowskiego, Kraków 2003, (maszynopis powielony).

⁹ Por.: A. Karpiński, *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986, s. 58 i nast., A. Karpiński, S. Paradysz, J. Ziemiński, *Zmiany struktury gospodarki w Polsce do 2010 roku. Polska na tle Unii Europejskiej*, Elipsa, Warszawa 1999.

osób. Są to podmioty objęte obowiązkową sprawozdawczością GUS (F-01 i F-02). Dane dotyczące przedsiębiorstw pozyskane zostały z baz GUS oraz zbiorów PONT INFO. Jako okres analizy przyjęty został okres od 2007 do 2015 roku. Grupę podmiotów podzielono na trzy podzbiory zgodnie z przyjętą klasyfikacją wielkości przedsiębiorstw według zatrudnienia (małe od 10 do 49 osób, średnie od 50 do 249 osób i duże powyżej 250 osób). Następnie poddano analizie wskaźniki udziału publicznych i prywatnych małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w ogólnej wartości nakładów inwestycyjnych poniesionych przez ogół badanych przedsiębiorstw w poszczególnych sekcjach i rodzajach działalności. Analiza struktury nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez małe, średnie i duże przedsiębiorstwa w Polsce w latach 2007–2015 wskazuje jednoznacznie na dominujący udział przedsiębiorstw prywatnych w ogólnej wielkości poczynionych inwestycji przedsiębiorstw w Polsce.

W badaniach, których wyniki są przedstawione w pracy poddano w pierwszej kolejności analizie i ocenie zmiany wielkości nakładów inwestycyjnych i ich dynamikę. Ich charakterystyka ilościowa zamieszczona jest w tabelach 1 – 3. Analiza zmian wielkości ponoszonych nakładów inwestycyjnych przez małe przedsiębiorstwa wskazuje na 9-krotnie większe nakłady w małych przedsiębiorstwach prywatnych niż publicznych w 2007 roku i 7-krotnie wyższe niż w 2015 roku. W obu sektorach własności małych przedsiębiorstw zaobserwować można wzrost wartości ponoszonych nakładów inwestycyjnych. W sektorze publicznym małych przedsiębiorstw pomimo znacząco niższych wartości inwestycji niż w sektorze prywatnym odnotowano większą ich dynamikę wzrostu (164,91% – publiczny, 123,41% – prywatny w 2015 roku w porównaniu do 2007 roku), co jednoznacznie wskazywać może na progresywną działalność małych przedsiębiorstw obu sektorów własności. Analiza zmian wartości dynamiki pozwala na stwierdzenie, że pomimo wzrostu wartości nakładów inwestycyjnych w całym okresie analizy obserwowane jest powolne wygaszanie tempa wzrostu ponoszonych nakładów inwestycyjnych w małych przedsiębiorstwach sektora publicznego oraz cechujące się stagnacją w przypadku sektora prywatnego.

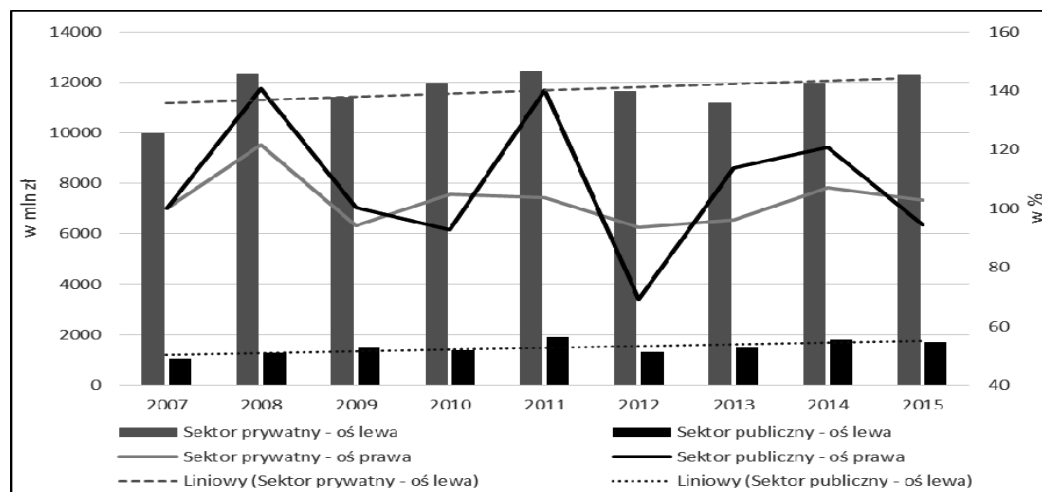
Graficzną ilustrację zmian wielkości oraz dynamiki nakładów inwestycyjnych małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w Polsce wraz z tendencjami zmian zaprezentowano kolejno na rysunkach 1 – 3.

Tabela 1. Wielkość i dynamika nakładów inwestycyjnych małych, średnich i dużych przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego w Polsce w latach 2007–2015

Sektory własności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
w mln zł									
Sektor prywatny	9959,33	12316,74	11417,51	11965,82	12422,68	11629,37	11167,33	11959,22	12291,40
Sektor publiczny	1033,99	1263,58	1459,63	1353,14	1898,14	1313,34	1495,22	1807,75	1705,24
Małe razem	10993,32	13580,33	12877,14	13318,94	14320,81	12942,70	12662,55	13872,96	13996,65
w % (rok poprzedni = 100%)									
Sektor prywatny	100,00	121,75	94,16	104,80	103,82	93,61	96,03	107,09	102,78
Sektor publiczny	100,00	140,68	100,34	92,70	140,28	69,19	113,85	120,90	94,33
Małe razem	100,00	123,53	94,82	103,43	107,52	90,38	97,84	109,56	100,89

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SŚiDP.

Rysunek 1. Wielkość i dynamika nakładów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego w Polsce w latach 2007–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.

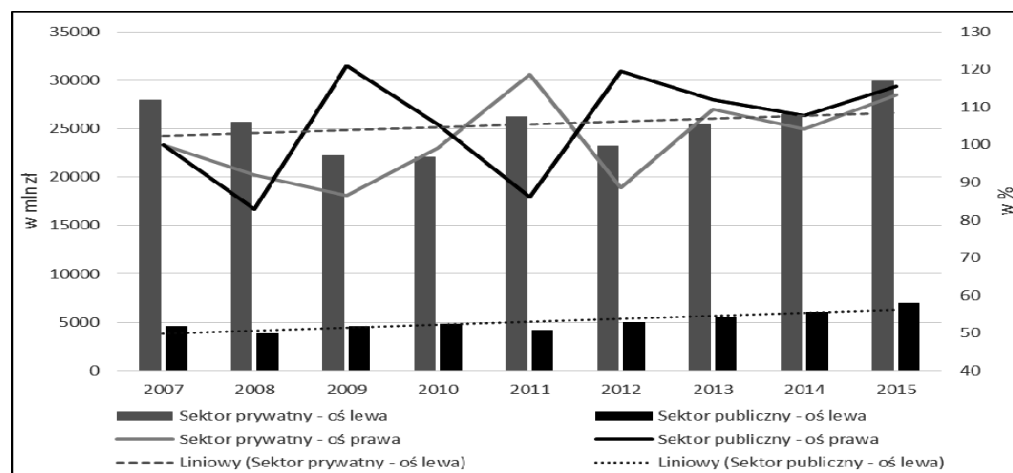
Analiza zmian wielkości nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez średnie przedsiębiorstwa wskazuje na niższą dysproporcję ich wartości pomiędzy sektorami własności, niż to miało miejsce w małych przedsiębiorstwach (6–cio krotnie wyższe nakłady w sektorze prywatnym niż publicznym w 2007 roku i już tylko 4,3 krotnie wyższe w 2015 roku). Wartość inwestycji ponoszonych przez średnie przedsiębiorstwa w całym okresie analizy była ponad dwukrotnie wyższa niż wartość w małych przedsiębiorstwach. W sektorze prywatnym przedsiębiorstw średnich w latach 2009, 2010 i 2012 zaobserwowano istotne zmniejszenie wartości ponoszonych nakładów inwestycyjnych, lecz w pozostałych latach analizy jego sukcesywny wzrost, który wpłynął niewątpliwie na ich tendencję wzrostową w całym okresie analizy. W sektorze publicznym w latach 2008 i 2011 odnotowano nieznaczne zmniejszenie wartości nakładów inwestycyjnych, a w pozostałych latach ich wzrost, który również wpłynął na wyraźną tendencję wzrostową tego sektora własności. Analiza natężenia zmian wartości nakładów inwestycyjnych sektora publicznego i prywatnego średnich przedsiębiorstw potwierdza coroczny wzrost inwestycji w obu sektorach własności średnich przedsiębiorstw, a w porównaniu do 2007 roku odnotowano wzrost w średnich przedsiębiorstwach prywatnych o 7,13% i w publicznych aż o 51,74%. Średnie przedsiębiorstwa publiczne cechowały się wyższą dynamiką wzrostu nakładów inwestycyjnych niż jednostki prywatne z wyjątkiem 2008 i 2011 roku, wskazując na bardziej progresywną politykę inwestycyjną przedsiębiorstw sektora publicznego (tabela 2, rysunek 2).

Tabela 2. Wielkość i dynamika nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego w Polsce w latach 2007–2015

Sektory własności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
w mln zł									
Sektor prywatny	27924,79	25691,85	22250,99	22070,03	26192,97	23196,38	25407,22	26446,84	29917,19
Sektor publiczny	4583,06	3804,18	4600,82	4847,80	4171,53	4987,09	5580,92	6015,53	6954,69
Średnie razem	32507,85	29496,04	26851,79	26917,84	30364,48	28183,45	30988,12	32462,35	36871,86
w % (rok poprzedni = 100%)									
Sektor prywatny	100,00	92,00	86,61	99,19	118,68	88,56	109,53	104,09	113,12
Sektor publiczny	100,00	83,01	120,94	105,37	86,05	119,55	111,91	107,79	115,61
Średnie razem	100,00	90,74	91,04	100,25	112,80	92,82	109,95	104,76	113,58

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

Rysunek 2. Wielkość i dynamika nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego w Polsce w latach 2007–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 2.

Wielkość ponoszonych nakładów inwestycyjnych przez duże przedsiębiorstwa prywatne w 2007 roku była trzykrotnie wyższa niż w przedsiębiorstwach publicznych, natomiast w 2015 roku już tylko dwukrotnie wyższa, co wskazuje na rosnącą rolę przedsiębiorstw publicznych i ich rozwojowy charakter. W porównaniu do 2007 roku wartość nakładów inwestycyjnych wzrosła w średnich prywatnych przedsiębiorstwach o 27,33%, a w publicznych aż o 72,24%. W obu sektorach własności dużych

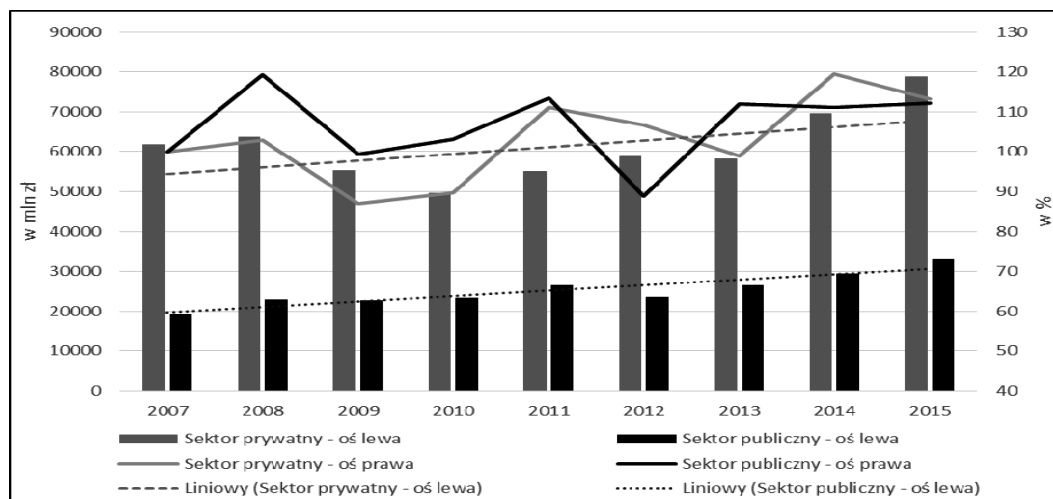
przedsiębiorstw odnotowano w całym okresie analizy wyraźny trend wzrostowy ponoszonych nakładów inwestycyjnych, co wskazuje na rosnący potencjał rozwojowy tej klasy przedsiębiorstw w obu sektorach własności (tabela 3, rysunek 3).

Tabela 3. Wielkość i dynamika nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego w Polsce w latach 2007–2015

Sektory własności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
w mln zł									
Sektor prywatny	61835,48	63633,90	55294,61	49606,09	55072,58	58767,64	58173,06	69512,38	78736,40
Sektor publiczny	19094,00	22789,51	22657,74	23358,85	26504,80	23551,81	26385,65	29306,74	32887,76
Duże razem	80929,47	86423,41	77952,33	72964,93	81577,41	82319,46	84558,70	98819,11	111624,17
w % (rok poprzedni = 100%)									
Sektor prywatny	100,00	102,91	86,89	89,71	111,02	106,71	98,99	119,49	113,27
Sektor publiczny	100,00	119,35	99,42	103,09	113,47	88,86	112,03	111,07	112,22
Duże razem	100,00	106,79	90,20	93,60	111,80	100,91	102,72	116,86	112,96

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

Rysunek 3. Wielkość i dynamika nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego w Polsce w latach 2007–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 3.

Kolejnym krokiem było przeprowadzenie analizy dynamiki nakładów inwestycyjnych według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej (produkcja, handel i usługi) w trzech klasach wielkości (małe, średnie i duże) w podziale na sektory własności (publiczny i prywatny) (tabele 4 – 6). W małych przedsiębiorstwach w żadnym z rodzajów działalności gospodarczej nie odnotowano regularnego wzrostu r/r w całym okresie analizy. Nieznaczna tendencja wzrostu obserwowana była w produkcji i handlu, dla których jedynie w dwóch latach nastąpiło zmniejszenie r/r wartości ponoszonych nakładów inwestycyjnych. W działalności produkcyjnej małych przedsiębiorstw od 2012 roku obserwowany jest regularny wzrost r/r nakładów inwestycyjnych, a w 2015 roku w porównaniu do 2007 roku wzrost był o 72,32%. Zarówno w małych przedsiębiorstwach sektora prywatnego, jak i publicznego w działalności produkcyjnej odnotowano największe wzrosty r/r nakładów inwestycyjnych oraz w porównaniu do 2007 roku (prywatny +69,30%, publiczny +87,20%). W małych przedsiębiorstwach w obu sektorach własności w działalności produkcyjnej zaobserwowano wyraźną tendencję wzrostową wartości nakładów inwestycyjnych, a w szczególności od 2012 roku. W działalności handlowej małych przedsiębiorstw publicznych od 2009 roku odnotowano znaczący spadek ponoszonych nakładów inwestycyjnych, natomiast działalność usługowa przedsiębiorstw publicznych cechowała się wyższą dynamiką wzrostu niż w sektorze prywatnym w całym okresie analizy (tabela 4).

Tabela 4. Dynamika nakładów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Rodzaje działalności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2007
Ogółem										
Produkcja	100,00	115,66	96,60	131,97	94,53	103,12	111,23	105,41	102,24	172,32
Handel	100,00	121,92	82,70	105,65	105,73	100,35	99,50	101,37	106,12	120,97
Usługi	100,00	137,40	106,10	91,12	116,05	77,73	85,71	116,37	99,47	118,89
Sektor publiczny										
Produkcja	100,00	122,22	97,63	132,27	86,81	103,01	117,42	100,07	102,08	187,20
Handel	100,00	121,81	82,29	103,70	108,96	100,50	99,54	101,32	106,13	11,32
Usługi	100,00	135,32	102,84	94,21	112,05	83,27	79,14	119,86	98,37	150,11
Sektor prywatny										
Produkcja	100,00	83,38	89,18	129,62	156,68	103,63	83,78	138,68	102,96	169,30
Handel	100,00	137,20	130,07	246,43	7,62	35,90	46,03	216,38	94,42	121,82
Usługi	100,00	151,07	125,36	76,15	140,02	51,20	136,92	100,67	105,33	114,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SŚiDP.

W średnich przedsiębiorstwach największy wzrost inwestycji, w porównaniu do 2007 roku, cechował działalność produkcyjną, natomiast w handlu i usługach zaobserwowano ich zmniejszenie. W średnich przedsiębiorstwach sektora prywatnego jedynie w działalności produkcyjnej zarysowany został trend wzrostowy nakładów inwestycyjnych, a w 2015 roku w porównaniu do 2007 roku wzrost kształtował się na poziomie 23,94%. W handlu obserwowana była wyraźna tendencja malejąca w całym okresie analizy, a usługach do 2014 roku nastąpiło jego przełamanie. W średnich przedsiębiorstwach sektora publicznego w działalności produkcyjnej i usługowej zarysowany został wyraźny trend wzrostowy wartości nakładów inwestycyjnych, a w porównaniu do 2007 roku największy wzrost dotyczył działalności usługowej i następnie produkcyjnej, natomiast w handlu podobnie, jak w prywatnych jednostkach tendencja była odwrotna (tabela 5).

Tabela 5. Dynamika nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Rodzaje działalności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2007
Ogółem										
Produkcja	100,00	101,56	90,80	97,01	111,54	95,40	117,30	109,18	106,42	129,77
Handel	100,00	109,81	86,61	90,26	102,64	93,72	96,30	99,36	106,65	84,26
Usługi	100,00	73,76	93,64	109,27	110,32	89,14	101,07	96,44	126,18	91,28
Sektor publiczny										
Produkcja	100,00	80,17	126,23	100,41	93,21	100,99	120,85	117,49	110,51	150,07
Handel	100,00	41,96	153,72	102,43	27,47	308,03	118,75	83,55	101,67	56,39
Usługi	100,00	79,83	127,41	135,13	66,68	167,36	85,09	88,58	152,17	175,90
Sektor prywatny										
Produkcja	100,00	107,71	83,22	95,91	117,77	93,90	116,28	106,69	105,07	123,94
Handel	100,00	111,98	85,81	90,00	104,47	92,34	95,82	99,78	106,77	85,15
Usługi	100,00	73,13	89,85	105,16	119,24	80,20	104,88	97,96	121,63	82,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SŚiDP.

W dużych przedsiębiorstwach podobnie, jak miało to miejsce w małych i średnich, największy wzrost w całym okresie analizy i wyraźnie zarysowana tendencja wzrostowa miała miejsce w działalności produkcyjnej (regularny wzrost od 2011 roku). W usługach od 2011 roku z wyjątkiem 2012 roku obserwowany był regularny wzrost wartości ponoszonych nakładów inwestycyjnych w średnich przedsiębiorstwach. W dużych prywatnych przedsiębiorstwach jedynie w produkcji obserwowany był zarysowany trend wzrostowy inwestycji, a w 2015 roku w porównaniu do 2007 roku wzrost był o 62,53%.

Tabela 6. Dynamika nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2015

Rodzaje działalności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2007
Ogółem										
Produkcja	100,00	112,76	94,39	93,46	106,31	103,82	100,77	120,26	115,89	154,17
Handel	100,00	117,91	84,90	80,73	110,39	108,48	101,77	105,49	93,29	96,92
Usługi	100,00	85,71	89,40	96,28	127,02	94,66	107,76	116,01	112,65	124,91
Sektor publiczny										
Produkcja	100,00	129,28	108,48	93,81	100,80	78,06	104,60	100,54	119,60	130,19
Handel	100,00	72,18	17,34	123,42	130,90	264,22	59,73	180,22	180,90	104,03
Usługi	100,00	105,20	83,04	126,33	136,41	101,93	123,40	125,28	106,53	252,72
Sektor prywatny										
Produkcja	100,00	107,01	88,46	93,28	109,18	116,15	99,54	126,92	114,89	162,53
Handel	100,00	118,76	85,66	80,64	110,32	107,83	102,20	105,04	92,39	96,79
Usługi	100,00	77,37	93,09	80,69	119,40	87,91	90,94	102,48	123,57	70,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SŚiDP.

W handlu i usługach przedsiębiorstw dużych zaobserwowano stagnację, a dodatkowo w porównaniu do 2007 roku wartość nakładów inwestycyjnych uległa zmniejszeniu. W dużych przedsiębiorstwach sektora publicznego w handlu i usługach od 2010 roku obserwowany był systematyczny wzrost r/r nakładów inwestycyjnych, co w rezultacie skutkowało wzrostem w usługach w 2015 roku aż o 152,72% w porównaniu do 2007 roku. W produkcji z wyłączeniem 2010 roku i 2012 roku wartość wskaźnika dynamiki kształtowała się powyżej 100, co potwierdza progresywny charakter inwestycji (tabela 6).

Kierunki zmian struktury nakładów inwestycyjnych

Kolejnym krokiem analizy było określenie struktury i kierunków zmian nakładów inwestycyjnych oraz uzyskania odpowiedzi na pytanie czy dokonane zmiany miały na celu unowocześnienie struktury badanej grupy przedsiębiorstw oraz w jakim stopniu. W tym celu w tabelach 7 – 15 przedstawiono strukturę nakładów inwestycyjnych w małych, średnich i dużych przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w podziale na rodzaj prowadzonej działalności (produkcja, handel i usługi) oraz na sekcje PKD w poszczególnych sektorach własności.

Analiza struktury nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez małe przedsiębiorstwa wskazuje na znacznie niższy udział przedsiębiorstw sektora publicznego lecz wzrost jego udziału w całym okresie analizy. Prawie 90% ponoszonych nakładów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw dotyczyło sektora prywatnego, a największy udział stanowiły inwestycje małych przedsiębiorstw usługowych. Wśród małych przedsiębiorstw prywatnych jedynie w produkcji zaobserwowano wzrost udziału, a największy udział w nakładach inwestycyjnych małych przedsiębiorstw miały podmioty zajmujące się działalnością usługową (tabela 7).

Tabela 7. Struktura nakładów inwestycyjnych sektora prywatnego i publicznego małych przedsiębiorstw według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Rodzaje działalności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sektor publiczny									
Produkcja	3,75	2,53	2,38	2,99	4,35	4,99	4,27	5,41	5,52
Handel	0,19	0,21	0,29	0,69	0,05	0,02	0,01	0,02	0,02
Usługi	5,10	6,24	8,24	6,07	7,90	4,48	6,27	5,76	6,01
Pozostałe	0,36	0,32	0,42	0,41	0,95	0,66	1,26	1,85	0,64
Razem	9,41	9,30	11,34	10,16	13,25	10,15	11,81	13,03	12,18
Sektor prywatny									
Produkcja	18,46	18,27	18,81	24,05	19,42	22,14	26,57	24,27	24,55
Handel	24,52	24,17	20,98	21,03	21,31	23,70	24,11	22,30	23,46
Usługi	33,55	36,75	39,86	36,30	37,83	34,86	28,20	30,85	30,08
Pozostałe	14,07	11,50	9,02	8,45	8,18	9,16	9,31	8,79	9,73
Razem	90,59	90,70	88,66	89,84	86,75	89,85	88,19	86,21	87,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

W celu zobrazowania zmian struktury nakładów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw w podziale na sektory własności – wartości udziałów nakładów inwestycyjnych według sekcji PKD uporządkowano od największej do najmniejszej w 2007 roku. Analiza zmian struktury nakładów inwestycyjnych pokazuje, że w małych przedsiębiorstwach sektora prywatnego największe nakłady poniosły przedsiębiorstwa zajmujące handlem hurtowym i detalicznym z wyraźną trwałą tendencją zmian, następnie przetwórstwem

przemysłowym oraz działalnością związaną z obsługą rynku nieruchomości. W strukturze małych przedsiębiorstw prywatnych obserwowana była tendencja zmniejszania udziału nakładów inwestycyjnych działalności finansowej i ubezpieczeniowej i wzrost udziału inwestycji przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego. Zaobserwowane zmiany struktury nie są charakterystyczne dla unowocześniania struktury sektora prywatnego (tabela 8).

Tabela 8. Struktura nakładów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw sektora prywatnego według rodzaju prowadzonej działalności (sekcji PKD) w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Sekcje	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	27,06	26,65	23,66	23,41	24,57	26,38	27,34	25,87	26,71
C Przetwórstwo przemysłowe	17,43	17,69	18,59	19,42	17,85	19,59	23,11	22,42	22,41
K Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	10,53	6,10	6,45	2,64	6,37	5,53	2,07	2,93	2,27
L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	10,00	10,29	8,67	7,79	8,27	9,85	8,34	8,56	8,32
N Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	10,00	7,40	3,58	3,52	1,86	2,00	2,29	2,21	3,96
F Budownictwo	7,91	14,25	20,41	19,41	18,20	10,55	7,57	9,35	7,99
A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	4,28	3,57	3,97	3,69	5,26	6,08	5,63	5,28	5,09
H Transport i gospodarka magazynowa	4,27	5,24	3,59	5,68	4,87	5,93	6,71	7,96	6,82
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	1,59	1,24	1,09	0,93	1,65	1,71	1,66	1,46	1,75
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	1,49	1,25	1,67	1,63	2,23	2,24	3,01	3,01	3,22
J Informacja i komunikacja	1,42	1,87	2,47	1,85	1,57	3,21	2,28	2,58	3,68
I Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	1,40	1,52	1,68	1,40	2,10	1,49	2,00	1,39	1,94
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,92	0,90	1,49	1,53	1,95	1,99	2,49	2,48	1,82
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	0,87	0,80	1,06	5,93	2,33	2,66	4,53	2,94	2,74
B Górnictwo i wydobywanie	0,50	0,42	0,48	0,50	0,55	0,68	0,83	1,32	1,05
R Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,33	0,82	1,13	0,67	0,36	0,13	0,15	0,23	0,20
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

W sektorze publicznym małych przedsiębiorstw największy udział w nakładach inwestycyjnych miały przedsiębiorstwa związane z obsługą rynku nieruchomości (cechujące się stabilną wartością udziału), a także dostawą wody, gospodarowaniem ściekami i odpadami oraz działalnością związaną z rekultywacją z wyraźnym wzrostem ich udziału z 15,39% w 2007 roku do 39,10% w 2015 roku. Nastąpiło zmniejszenie udziału inwestycji małych przedsiębiorstw zajmujących się budownictwem,

górnictwem i wydobywaniem oraz przetwórstwem przemysłowym. Obserwowana była aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw zajmujących się działalnością profesjonalną, naukową i techniczną, która to wskazuje na unowocześnianie struktury (tabela 9).

Tabela 9. Struktura nakładów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw sektora publicznego według rodzaju prowadzonej działalności (sekcji PKD) w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Sekcje	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	31,15	34,47	35,45	37,58	35,22	22,12	22,27	31,18	29,90
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	15,39	17,08	16,56	20,74	23,41	37,43	27,58	34,58	39,10
F Budownictwo	15,34	7,74	24,62	14,84	18,16	1,17	8,35	3,09	8,87
B Górnictwo i wydobywanie	9,75	6,18	0,09	0,39	5,26	4,01	0,36	0,29	0,07
C Przetwórstwo przemysłowe	8,00	0,55	0,53	3,07	0,21	1,53	0,74	0,48	0,57
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	6,77	3,41	3,84	5,18	3,94	6,19	7,50	6,14	5,54
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	4,02	15,92	9,05	2,51	4,01	14,62	14,72	6,46	6,75
H Transport i gospodarka magazynowa	2,50	1,82	1,56	2,81	1,73	3,64	4,93	2,57	2,85
A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	2,42	1,83	2,12	1,85	3,50	1,78	1,41	1,01	0,95
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	2,03	2,27	2,56	6,81	0,37	0,19	0,08	0,14	0,14
N Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	0,79	0,98	0,71	1,14	2,09	1,58	0,27	4,27	0,12
R Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,47	0,52	0,79	0,14	0,63	2,22	8,94	8,79	4,04
I Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	0,41	0,20	1,13	1,14	0,26	0,44	0,26	0,21	0,41
J Informacja i komunikacja	0,39	0,20	0,79	0,33	0,08	1,19	0,66	0,60	0,15
K Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	0,38	6,65	0,11	0,52	0,16	0,95	1,88	0,09	0,42
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,18	0,17	0,08	0,94	0,96	0,95	0,07	0,11	0,13
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

W strukturze nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw podobnie, jak w małych, większy udział miały przedsiębiorstwa sektora prywatnego niż publicznego. Zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym największy udział oraz jego wzrost wystąpił w działalności produkcyjnej. W sektorze prywatnym znaczący udział w inwestycjach miały przedsiębiorstwa usługowe, lecz ich udział zmniejszył się. Zmniejszenie udziału w nakładach inwestycyjnych w sektorze prywatnym odnotowano również z działalności handlowej (tabela 10).

Tabela 10. Struktura nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Rodzaje działalności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sektor publiczny									
Produkcja	9,71	8,58	11,89	11,91	9,84	10,71	11,77	13,20	12,84
Handel	0,46	0,21	0,36	0,36	0,09	0,29	0,32	0,25	0,23
Usługi	3,16	2,78	3,89	5,24	3,10	5,58	4,32	3,65	4,89
Pozostałe	0,78	1,33	1,00	0,50	0,71	1,11	1,60	1,43	0,90
Razem	14,10	12,90	17,13	18,01	13,74	17,70	18,01	18,53	18,86
Sektor prywatny									
Produkcja	33,77	40,09	36,65	35,06	36,61	37,03	39,17	39,89	36,90
Handel	14,26	17,60	16,59	14,90	13,80	13,72	11,96	11,39	10,71
Usługi	30,72	24,76	24,43	25,63	27,09	23,41	22,33	20,88	22,36
Pozostałe	7,15	4,66	5,19	6,40	8,76	8,13	8,53	9,30	11,17
Razem	85,90	87,10	82,87	81,99	86,26	82,30	81,99	81,47	81,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SŚiDP.

Analiza struktury nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw sektora prywatnego według sekcji PKD wskazuje na największy udział przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego, następnie handlu hurtowego i detalicznego. W całym okresie analizy zaobserwowano zmniejszenie udziału przedsiębiorstw prywatnych zajmujących się działalnością finansową i ubezpieczeniową, handlem hurtowym i detalicznym oraz działalnością związaną z obsługą rynku nieruchomości. Natomiast odnotowano wzrosty udziałów w przedsiębiorstwach zajmujących się transportem i gospodarką magazynową oraz przetwórstwem przemysłowym (tabela 11).

W strukturze nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw publicznych największy udział posiadały przedsiębiorstwa zajmujące się dostawą wody, gospodarowaniem ściekami i odpadami oraz działalnością związaną z rekultywacją, następnie wytwarzaniem oraz zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych. Odnotowano znaczące zmniejszenie udziału w całym okresie analizy publicznych podmiotów zajmujących się przetwórstwem przemysłowym (zmniejszenie o 23,16%), następnie transportem i gospodarką magazynową oraz działalnością finansową i ubezpieczeniową (o 4,25%). W całym okresie analizy zaobserwowano wzrost udziału nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw zajmujących się dostawą wody, gospodarowaniem ściekami i odpadami oraz działalnością związaną z rekultywacją, działalnością związaną z obsługą rynku nieruchomości w średnich przedsiębiorstwach publicznych ogółem (tabela 12).

Tabela 11. Struktura nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw sektora prywatnego według rodzaju prowadzonej działalności (sekcji PKD) w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Sekcje	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
C Przetwórstwo przemysłowe	35,65	41,74	39,71	37,78	37,83	39,68	42,28	44,32	41,38
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	16,60	20,21	20,02	18,17	15,99	16,68	14,59	13,98	13,20
K Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	11,80	4,00	2,47	4,05	6,50	3,67	3,70	3,70	1,22
F Budownictwo	9,59	9,20	9,33	11,15	10,46	8,59	7,74	7,80	9,45
N Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	6,55	3,45	3,74	5,21	7,19	7,13	7,22	8,09	11,64
L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	6,08	4,99	6,34	4,46	3,78	3,00	3,07	2,80	2,54
H Transport i gospodarka magazynowa	3,78	4,19	4,28	4,08	4,75	6,30	5,76	6,10	6,45
J Informacja i komunikacja	2,03	3,36	3,12	3,81	2,78	3,71	3,89	2,25	3,71
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	1,80	1,35	2,67	1,52	1,53	1,86	1,40	2,15	2,44
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	1,50	1,67	1,23	1,20	1,55	1,36	1,14	1,39	1,49
B Górnictwo i wydobywanie	1,44	1,51	1,49	1,55	1,21	1,60	1,85	1,52	1,32
A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	0,78	0,76	0,76	1,11	1,21	1,26	1,29	1,66	1,08
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,73	0,68	1,13	1,35	1,62	1,34	1,74	1,52	0,98
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	0,73	1,10	1,79	2,23	1,85	2,36	2,51	1,73	1,28
I Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	0,67	1,34	1,29	2,19	1,61	1,30	1,67	0,84	1,77
R Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,27	0,45	0,63	0,13	0,13	0,15	0,16	0,16	0,06
C Przetwórstwo przemysłowe	35,65	41,74	39,71	37,78	37,83	39,68	42,28	44,32	41,38
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	16,60	20,21	20,02	18,17	15,99	16,68	14,59	13,98	13,20
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SŚiDP.

Tabela 12. Struktura nakładów inwestycyjnych średnich przedsiębiorstw sektora publicznego według rodzaju prowadzonej działalności (sekcji PKD) w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Sekcje	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	26,02	39,43	58,72	56,04	48,39	43,81	40,00	50,68	46,30
C Przetwórstwo przemysłowe	24,52	5,44	2,64	0,86	3,25	2,70	2,32	1,33	1,36
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	18,13	21,02	7,93	9,05	19,49	13,77	22,81	18,46	20,26
H Transport i gospodarka magazynowa	8,76	9,26	9,03	10,00	9,52	19,93	5,54	4,58	4,51
L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	5,72	8,11	10,11	14,00	8,32	6,84	7,32	6,71	12,18
K Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	4,53	1,30	0,46	1,14	1,32	0,72	0,73	1,24	0,43
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	3,23	1,63	2,07	2,02	0,64	1,66	1,76	1,36	1,20
A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	3,19	6,11	1,44	1,00	2,30	2,31	2,27	2,42	1,51
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	1,62	0,86	1,62	1,03	1,28	1,79	2,22	0,69	5,41
N Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	1,25	2,64	3,30	0,16	0,23	0,72	1,22	1,15	0,05
F Budownictwo	1,06	1,37	1,16	2,44	1,15	1,72	6,92	5,88	2,81
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,99	1,32	0,62	0,97	1,82	1,44	1,60	1,40	2,01
I Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	0,40	0,30	0,10	0,16	0,51	0,27	0,88	0,24	0,36
J Informacja i komunikacja	0,29	0,33	0,21	0,30	0,45	0,29	0,37	0,37	0,25
B Górnictwo i wydobywanie	0,17	0,60	0,11	0,19	0,51	0,24	0,22	0,77	0,17
R Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,10	0,28	0,48	0,63	0,84	1,81	3,82	2,72	1,19
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	26,02	39,43	58,72	56,04	48,39	43,81	40,00	50,68	46,30
C Przetwórstwo przemysłowe	24,52	5,44	2,64	0,86	3,25	2,70	2,32	1,33	1,36
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

W dużych przedsiębiorstwach podobnie, jak miało to miejsce w małych i średnich sektor prywatny miał dużo większy udział w nakładach inwestycyjnych dużych podmiotów niż sektor publiczny. Na uwagę zasługuje fakt rosnącego udziału sektora publicznego w inwestycjach dużych przedsiębiorstw i zmniejszenia sektora prywatnego. W dużych przedsiębiorstwach prywatnych największy udział miały podmioty zajmujące się działalnością produkcyjną (wzrost udziału), następnie działalnością usługową (tendencja malejąca) oraz handlową (tendencja malejąca). W sektorze publicznym największy udział oraz jego wzrost zaobserwowano w działalności usługowej. W działalności produkcyjnej odnotowano nieznacznie zmniejszenie udziału, natomiast w sektorze publicznym marginalne znaczenie było inwestycji dużych przedsiębiorstw handlowych (tabela 13).

Tabela 13. Struktura nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Rodzaje działalności	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sektor publiczny									
Produkcja	14,57	17,64	21,21	21,26	19,17	14,83	15,10	12,99	13,75
Handel	0,19	0,13	0,02	0,03	0,04	0,10	0,06	0,09	0,14
Usługi	7,92	7,80	7,18	9,69	11,83	11,95	14,35	15,39	14,51
Pozostałe	0,92	0,80	0,65	1,03	1,46	1,74	1,70	1,19	1,06
Razem	23,59	26,37	29,07	32,01	32,49	28,61	31,20	29,66	29,46
Sektor prywatny									
Produkcja	41,85	41,94	41,13	40,99	40,02	46,07	44,64	48,48	49,31
Handel	10,03	11,15	10,59	9,13	9,00	9,62	9,57	8,61	7,04
Usługi	18,52	13,42	13,85	11,94	12,75	11,11	9,84	8,63	9,44
Pozostałe	6,00	7,12	5,36	5,93	5,73	4,59	4,75	4,63	4,75
Razem	76,41	73,63	70,93	67,99	67,51	71,39	68,80	70,34	70,54

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

W strukturze nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw prywatnych według sekcji PKD największy udział oraz jego wzrost miały podmioty zajmujące się przetwórstwem przemysłowym oraz wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, co skutkowało łącznym udziałem tych dwóch sekcji w 2015 roku równym 65,67%. W sekcjach PKD działalności związanej z handlem i usługami odnotowano bądź zmniejszenie udziału lub brak ich zmiany, co na działalność inwestycyjną niesprzyjającą unowocześnieniu struktury (tabela 14).

Tabela 14. Struktura nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw sektora prywatnego według rodzaju prowadzonej działalności (sekcji PKD) w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Sekcje	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
C Przetwórstwo przemysłowe	46,68	45,82	42,56	40,83	41,47	39,75	41,77	43,27	44,95
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	13,13	15,15	14,93	13,42	13,34	13,48	13,92	12,23	9,98
J Informacja i komunikacja	10,79	10,75	10,65	10,62	10,25	8,66	8,31	6,32	5,75
N Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	7,17	8,76	6,57	7,53	7,18	5,46	5,95	5,64	5,85
K Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	5,05	0,51	2,43	0,57	0,64	0,41	0,39	0,39	0,33
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	3,15	4,41	6,10	7,97	10,35	16,52	17,00	17,64	20,72
F Budownictwo	2,90	2,24	2,69	2,29	2,23	1,65	1,17	1,03	1,71
B Górnictwo i wydobywanie	2,48	3,04	3,26	3,45	3,66	4,95	5,65	4,76	3,92
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	2,47	3,68	6,06	8,03	3,80	3,31	0,47	3,26	0,32
H Transport i gospodarka magazynowa	2,23	2,49	2,56	2,14	3,20	2,12	1,94	2,25	3,73
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	1,21	1,06	0,17	0,51	1,24	1,19	1,18	1,09	0,86
I Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	1,13	0,72	0,79	1,13	1,00	1,09	0,84	0,93	0,80
L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	0,93	0,47	0,25	0,30	0,32	0,45	0,47	0,26	0,20
A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	0,32	0,28	0,27	0,38	0,26	0,30	0,43	0,43	0,41
R Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,21	0,34	0,34	0,22	0,39	0,21	0,19	0,14	0,10
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,15	0,28	0,38	0,59	0,65	0,46	0,33	0,37	0,37
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

W strukturze nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw publicznych największy udział miały przedsiębiorstwa zajmujące się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych oraz transportem i gospodarką magazynową, a ich łączny udział w 2015 roku wyniósł 73,69%. Zaobserwowano znaczące zmniejszenie udziału przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego oraz wytwarzania i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych oraz górnictwa i wydobywania. Prawie dwukrotny wzrost udziału nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstwa transportu i gospodarki magazynowej odnotowano w całym okresie analizy i w 2015 roku udział ich wyniósł prawie 47% (tabela 15).

Tabela 15. Struktura nakładów inwestycyjnych dużych przedsiębiorstw sektora publicznego według rodzaju prowadzonej działalności (sekcji PKD) w Polsce w latach 2007–2015 (w %)

Sekcje	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	36,86	37,35	37,28	44,73	38,24	27,10	24,33	26,00	27,00
H Transport i gospodarka magazynowa	28,79	24,93	21,48	27,14	33,47	38,79	43,52	48,53	46,69
B Górnictwo i wydobywanie	11,88	12,54	12,98	11,70	14,72	18,06	13,31	13,32	7,64
C Przetwórstwo przemysłowe	11,16	15,68	21,44	9,02	5,16	5,77	4,70	3,39	3,80
A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	3,13	2,37	1,53	2,68	3,90	5,10	4,55	2,60	2,17
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	1,85	1,31	1,27	0,95	0,87	0,89	6,05	1,09	8,24
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	1,81	0,81	1,15	1,37	0,91	0,81	0,65	0,95	0,66
F Budownictwo	1,10	0,32	0,20	0,15	0,39	0,50	0,12	0,14	0,13
L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	1,10	1,85	1,12	0,99	0,92	0,97	1,13	1,65	1,20
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	0,79	0,48	0,08	0,10	0,12	0,34	0,18	0,30	0,48
J Informacja i komunikacja	0,49	1,18	0,58	0,38	0,39	0,53	0,47	0,45	0,50
N Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	0,37	0,25	0,16	0,18	0,04	0,17	0,05	0,18	0,12
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,36	0,42	0,53	0,33	0,53	0,78	0,81	1,22	1,28
I Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	0,16	0,23	0,10	0,14	0,25	0,11	0,07	0,07	0,06
K Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	0,13	0,28	0,08	0,11	0,07	0,05	0,04	0,09	0,03
R Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	36,86	37,35	37,28	44,73	38,24	27,10	24,33	26,00	27,00
H Transport i gospodarka magazynowa	28,79	24,93	21,48	27,14	33,47	38,79	43,52	48,53	46,69
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

Zakończenie

Na podstawie danych o wielkości nakładów inwestycyjnych według rodzajów prowadzonej działalności, sekcji PKD działalności gospodarczej i obliczonych struktur dokonano analizy kierunków zmian nakładów inwestycyjnych i ich natężenia. Wyniki obliczeń wymienionych struktur nakładów inwestycyjnych pozwoliły na określenie tendencji ich zmian i wskazanie składników struktur progresywnych, stagnacyjnych i regresywnych.

Analizowane struktury poddano ocenie z punktu widzenia zgodności tendencji ich zmian z kierunkami zmian strukturalnych nakładów inwestycyjnych pożądanymi z punktu widzenia realizacji celów polityki inwestycyjnej, strukturalnej i polityki ekonomicznej państwa stymulującej rozwój gospodarki narodowej, w tym podmiotów gospodarczych zaliczanych do sektora przedsiębiorstw.

Wyniki obliczeń zaprezentowane powyżej pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

- progresywne zmiany w strukturze nakładów inwestycyjnych działalności usługowej,
- stagnacyjny charakter zmian nakładów inwestycyjnych działalności handlowej we wszystkich klasach wielkości bez względu na sektor własności,
- w działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw sektora prywatnego nie zaobserwowano zmian strukturalnych polegających na unowocześnieniu struktury,
- niewielką zmienność i brak istotnej zbieżności między kierunkami zmian w sektorach własności trzech klasach wielkości porównywanych struktur. Świadczy to o braku przemyślanej (planowej) realizacji celów przekształceń strukturalnych, w których każda z analizowanych wielkości ekonomicznych i zarazem czynników kształtujących wspomniane przekształcenia w przypadku wystąpienia takiej zbieżności ze zwiększoną siłą oddziaływałyby na przemiany strukturalne,
- wzrost znaczenia w inwestycjach sektora publicznego we wszystkich klasach wielkości,
- zaobserwowane zmiany wskazujące na unowocześnienie struktur nakładów inwestycyjnych sektora publicznego średnich i dużych przedsiębiorstw,
- brak podobieństwa struktur nakładów inwestycyjnych sektora publicznego i prywatnego wszystkich klas wielkości.

Bibliografia

1. *Analiza porównawcza efektywności przedsiębiorstw w Polsce po 1990 roku według ich wielkości, rodzaju działalności form własności oraz form organizacyjno-prawnych*, praca naukowo-badawcza wykonana w ramach badań statutowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, pod kier. S. Chomątowskiego, Kraków 2003, (maszynopis powielony).
2. *Efekty ekonomiczne zmian wielkości i struktury inwestycji w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, praca naukowo-badawcza wykonana w ramach badań statutowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, pod kier. S. Chomątowskiego, nr 3/KEIOP/2/08/S/420, Kraków 2008, (maszynopis powielony).
3. Garbicz M., Goluchowski E., *Elementarne modele makroekonomiczne*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004.
4. Kamerschen D.R., Kenzie R.B., Ardelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1991.
5. Karpiński A., Paradysz S., Ziemięcki J., *Zmiany struktury gospodarki w Polsce do 2010 roku. Polska na tle Unii Europejskiej*, Elipsa, Warszawa 1999.
6. Karpiński A., *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986.
7. Marcinek K., Walica H., *Zarys ekonomiki i organizacji procesu inwestycyjnego i polityki inwestycyjnej*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1998.
8. *Podstawy ekonomiki przemysłu*, red. W. Janasz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

9. *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
10. Tokarski T., *Dylematy wzrostu gospodarczego w warunkach stałych efektów skali*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2001.
11. Towarnicka H., *Inwestycje rzeczowe w warunkach transformacji. Podstawowe problemy ekonomiczno-finansowe*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1996.
12. Walica H., *Zarządzanie strategiczne i praktyka inwestycyjna przedsiębiorstw*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1998.
13. Wojtyła A., *Podstawy trwałego wzrostu gospodarczego i służące temu polityki*, Raport nr 13 Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 1997.

Summary

THE DIRECTIONS OF CHANGES OF THE SIZE AND STRUCTURE OF INVESTMENTS OF PUBLIC AND PRIVATE SECTOR ENTERPRISES IN POLAND IN THE YEARS 2007–2015

The chapter attempts to identify directions of changes in the structure of investments of small, medium and large private and public enterprises in Poland. The main aim of the study was to find out whether there is a similarity between the analyzed structures and whether there is a convergence in the directions of their changes indicating the modernization of structures and the realization of the objectives of structural policies. The results of the research presented in the paper allow us to determine the direction and intensity of changes in investments of small, medium and large private and public enterprises. In this connection, the question of whether the directions of changes in the size and structure of investment expenditures of enterprises in Poland according to their size classes indicate the realization of the objectives of economic development policy and the tasks of structural transformations of the Polish economy resulting from its economic and social status. The attempt is made to answer this question in this chapter

Piotr Janusz, Maciej Kaliski
Katedra Inżynierii Gazowniczej
Wydział Wiertnictwa, Nafty i Gazu
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

Miłosz Karpiński
International Energy Agency

ZMIANY W SEKTORZE RAFINERYJNYM UE I PERSPEKTYWY JEGO ROZWOJU DO 2040 ROKU

Streszczenie

Zakładając nawet pełne wdrożenie zobowiązań podjętych przez państwa podczas szczytu klimatycznego COP21 w Paryżu, co wydaje się trudne w zmieniających się okolicznościach geopolitycznych, udział paliw kopalnych w bilansie energetycznym świata ulegnie obniżeniu tylko z dzisiejszych 81% do 74%. Jednym z podstawowych nośników energii pokrywających zapotrzebowanie Unii Europejskiej na energię jest ropa naftowa. Biorąc pod uwagę wielkość posiadanych zasobów tego surowca UE jest praktycznie w całości uzależniona od jego importu. Produkty pochodzące z przerobu ropy naftowej pokrywają w całości zapotrzebowanie sektora transportu na paliwa. Zmiany zachodzące na europejskim rynku energii, w tym postępujące obostrzenia środowiskowe, w sposób determinujący wpływają na funkcjonowanie europejskiego sektora rafineryjnego, co ma wpływ na ceny oferowanych produktów. W rozdziale zostaną przedstawione możliwości przerobu ropy naftowej w rafineriach zlokalizowanych w UE oraz zmiany cen oferowanych produktów w poszczególnych państwach.

* * *

Wprowadzenie

W drugiej dekadzie XXI wieku obserwuje się w Europie intensywny rozwój odnawialnych źródeł energii (OZE). Prowadzone są obecnie wzmożone badania dotyczące wpływu energii otrzymywanej z OZE na dotychczasowy bilans energetyczny, oparty głównie na kopalnych nośnikach energii. Jednym z największych wyzwań, przed którym stoi szeroko pojęty sektor energetyczny, a które może diametralnie zmienić zasady jego funkcjonowania, jest opracowanie technologii umożliwiających długoterminowe i efektywne magazynowanie energii pozyskanej z OZE. Należy mieć na uwadze, że w ciągu ostatnich 5 lat pojemność baterii stosowanych przy panelach fotowoltaicznych wzrosła 5-krotnie, a ich cena

spadła 4-krotnie. Technologia daje więc już dziś szansę rozwoju nowych technologii magazynowania energii elektrycznej. Jednym z sektorów, którego funkcjonowanie może ulec znacznym zmianom jest sektor transportu. Jednym z elementów mogącym spowodować zmiany w transporcie jest wdrożenie w państwach Unii Europejskiej Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/94/UE z dnia 22 października 2014 roku w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych. Ustanowienie wspomnianej dyrektywy ma między innymi na celu zminimalizowanie zależności UE od ropy naftowej oraz zmniejszenie oddziaływania transportu na środowisko. Pod pojęciem paliwa alternatywne zdefiniowano natomiast: energię elektryczną, wodór, biopaliwa, paliwa syntetyczne i parafinowe, gaz ziemny oraz gaz płynny (LPG).

Jednocześnie wiele koncernów samochodowych prowadzi prace nad wprowadzeniem do swojej oferty samochodów hybrydowych bądź napędzanych energią elektryczną. Także wśród polityków europejskich pojawiają się pierwsze deklaracje dotyczące rezygnacji z paliw ropopochodnych w transporcie. Zgodnie z deklaracjami Nicolasa Hulota – ministra ds. energii i solidarnej transformacji Francji, przedstawionymi przed rozpoczęciem szczytu G20 w Hamburgu do 2050 roku, kraj ten stanie się „neutralny węglowo”, tzn. nie będzie emitować CO₂. Natomiast od 2040 roku planowany jest zakaz korzystania z samochodów napędzanych silnikami spalinowymi. A do tego czasu wszystkie sprzedawane samochody powinny posiadać napęd elektryczny. Podobną deklarację złożyły także inne państwa: Holandia i Norwegia do 2025 roku, natomiast Niemcy i Indie do 2030 roku.

W dalszej części opracowania przedstawione zostaną obecne uwarunkowania wykorzystania paliw ropopochodnych w transporcie w UE oraz wpływ wspomnianej dyrektywy i zobowiązań klimatycznych na ich wykorzystanie.

Zużycie ropy naftowej w Unii Europejskiej

Jednym z fundamentalnych czynników zapewniających rozwój i wzrost gospodarczy jest nieograniczony dostęp do energii. W okresie od 2004 roku do 2016 roku światowe zużycie energii pierwotnej zwiększyło się z poziomu 10 566,6 Mtoe¹ do 13 276,3 Mtoe, co stanowi wzrost o ponad 25%. Unia Europejska należy do tych regionów świata, w których zużycie energii pierwotnej w analizowanym okresie zmniejszyło się. W 2004 roku wynosiło ono 1 719,1 Mtoe, natomiast w 2016 roku wyniosło 1 642 Mtoe, co stanowi spadek o 4,5%. Podstawowym nośnikiem energii pierwotnej zapewniającym pokrycie zapotrzebowania na energię w Unii Europejskiej w 2016 roku była ropa naftowa. Jej udział wyniósł 37,3%, na drugim miejscu znajdował się gaz ziemny z udziałem 23,5%, następnie węgiel – 14,5%, energia jądrowa – 11,6% i OZE 13,1%². W tabeli 1 przedstawiono strukturę bilansu energetycznego Unii Europejskiej w latach 2004–2016.

Analizując strukturę pokrycia zapotrzebowania na energię pierwotną w UE od 2004 roku należy zauważyć zmniejszającą się rolę kopalnych nośników energii, a ich miejsce zastępowane jest przez OZE i energetykę jądrową. W badanym okresie zużycie ropy naftowej spadło o 12%, gazu ziemnego o 7,5%, węgla o 22%, energii jądrowej o ponad 15%. Odnotowano natomiast znaczący wzrost wykorzystania energii z odnawialnych źródeł energii – wzrost o ponad 284%.

Rozpatrując zużycie ropy naftowej w wybranych państwach UE należy mieć na uwadze, że w 2016 roku za ponad 62% jej zużycia odpowiadało tylko 5 państw UE, tj.: Niemcy – 18,4% zużycia w UE, Francja 12,5%, Wielka Brytania 11,9%, Hiszpania – 10,2% oraz Włochy – 9,5%. Na rysunku 1 przedstawiono udział wybranych państw UE w zużyciu ropy naftowej w 2016 roku.

¹ Mtoe – jednostka umowna oznaczająca równoważnik tony ropy naftowej. Million tons of oil equivalent = 4,1868 x 10⁴ TJ = 1 1630 GWh.

² BP Statistical Review of World Energy 2017, Workbook.

Tabela 1. Zapotrzebowanie na energię pierwotną w Unii Europejskiej w latach 2004–2016 (w Mtoe)

Rok	Ropa naftowa	Gaz ziemny	Węgiel	Energia Jądrowa	OZE	Razem
	Mtoe*					
2004	697,3	417,0	305,7	223,7	75,4	1 719,1
2005	719,6	444,6	312,7	226,2	75,9	1 778,9
2006	722,4	440,7	318,9	224,5	76,9	1 783,4
2007	700,2	432,8	317,4	212,1	69,7	1 732,2
2008	702,6	441,1	301,2	212,7	70,6	1 728,2
2009	670,2	412,6	259,9	202,5	133,4	1 678,6
2010	662,8	447,2	276,0	207,6	151,1	1 744,8
2011	645,9	403,1	285,9	205,3	150,6	1 690,7
2012	618,8	399,7	293,4	199,9	173,8	1 685,5
2013	605,2	394,3	285,4	198,5	192,5	1 675,9
2014	591,2	346,0	267,2	198,5	202,8	1 605,7
2015	600,6	359,2	261,1	194,0	211,8	1 626,7
2016	613,3	385,9	238,4	190,0	214,3	1 642,0

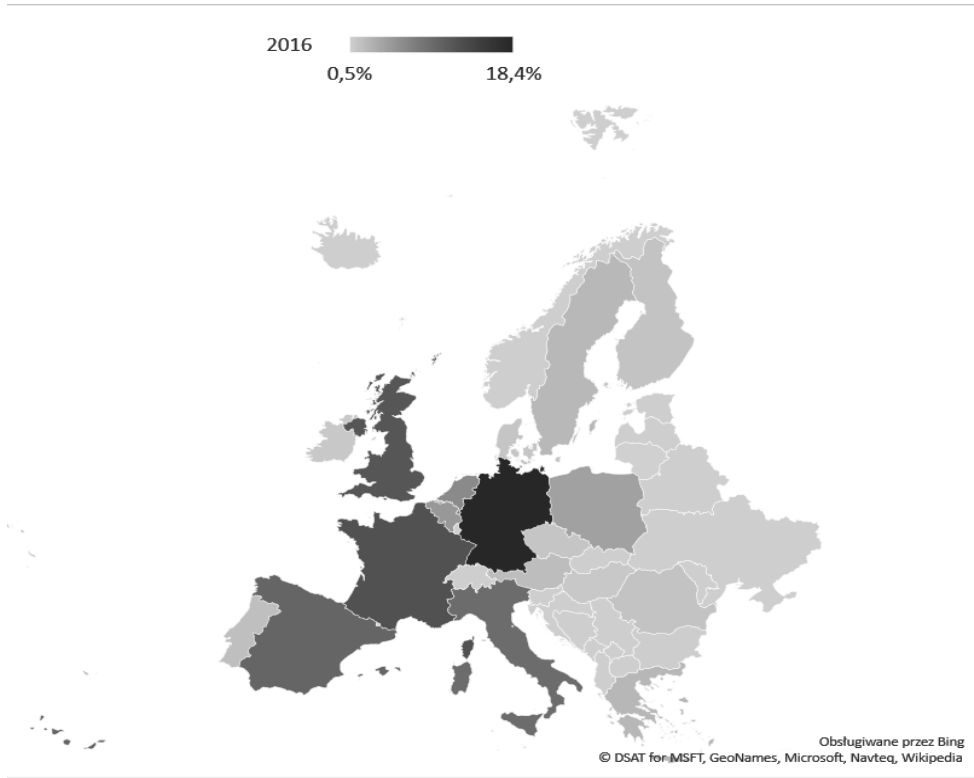
Uwagi: Mtoe – jednostka umowna oznaczająca równoważnik tony ropy naftowej. Million tons of oil equivalent = $4,1868 \times 10^4$ TJ = 11630 GWh.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *BP Statistical Review of World Energy 2017*, Workbook.

Wraz ze zmniejszeniem się udziału ropy naftowej w bilansie energetycznym UE nastąpiło zmniejszenie jej zużycia w poszczególnych państwach. Wśród największych konsumentów tego surowca zmniejszenie zużycia w latach 2004–2016 wyglądało następująco: w Niemczech – spadek o –8,9%, w Wielkiej Brytanii o –9,7%, w Hiszpanii –20,4% oraz we Włoszech – 35,2%. Należy także wspomnieć o grupie państw, w których nastąpił wzrost zużycia ropy naftowej: w Polsce – wzrost o +26,2%, Słowacji o +25,6%, Litwie +15,2%, Węgrzech +11,9%, Bułgarii +5,1%. Niemniej jednak państwa te odpowiadały w 2016 roku tylko za 7,5% zużycia ropy naftowej w UE. W tabeli 2 przedstawiono zużycie ropy naftowej w wybranych państwach UE w latach 2004–2016.

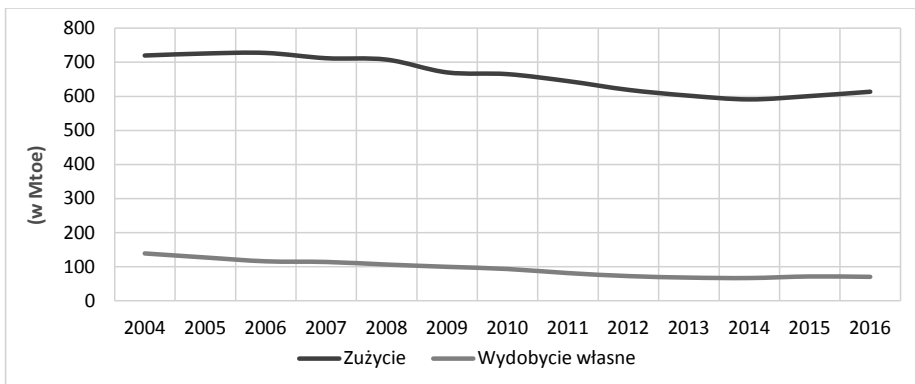
W kontekście zużycia ropy naftowej bardzo istotnym aspektem jest źródło i pochodzenie tego surowca. Tylko niewielka część zużywanej ropy pochodzi z wydobycia na terenie UE. Natomiast niepokojący jest fakt, że ta ilość systematycznie spada. W latach 2014–2016 wydobycie ropy na terenie wspólnoty europejskiej spadło o niespełna 50%. Wskutek czego samowystarczalność w zakresie dostaw ropy naftowej zmniejszyła się z 19% w 2004 roku do 12% w 2016 r. Na rysunku 2 przedstawiono wielkość wydobycia ropy naftowej w UE w analizowanym okresie.

Rysunek 1. Udział wybranych państw Unii Europejskiej z zużyciu ropy naftowej w 2016 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *BP Statistical Review ...*, op. cit.

Rysunek 2. Wielkość zużycia i wydobycia własnego ropy naftowej w państwach Unii Europejskiej w latach 2004–2016 (w Mtoe)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *BP Statistical Review ...*, op. cit.

Tabela 2. Zużycie ropy naftowej w wybranych państwach Unii Europejskiej w latach 2004–2016 (w Mtoe)

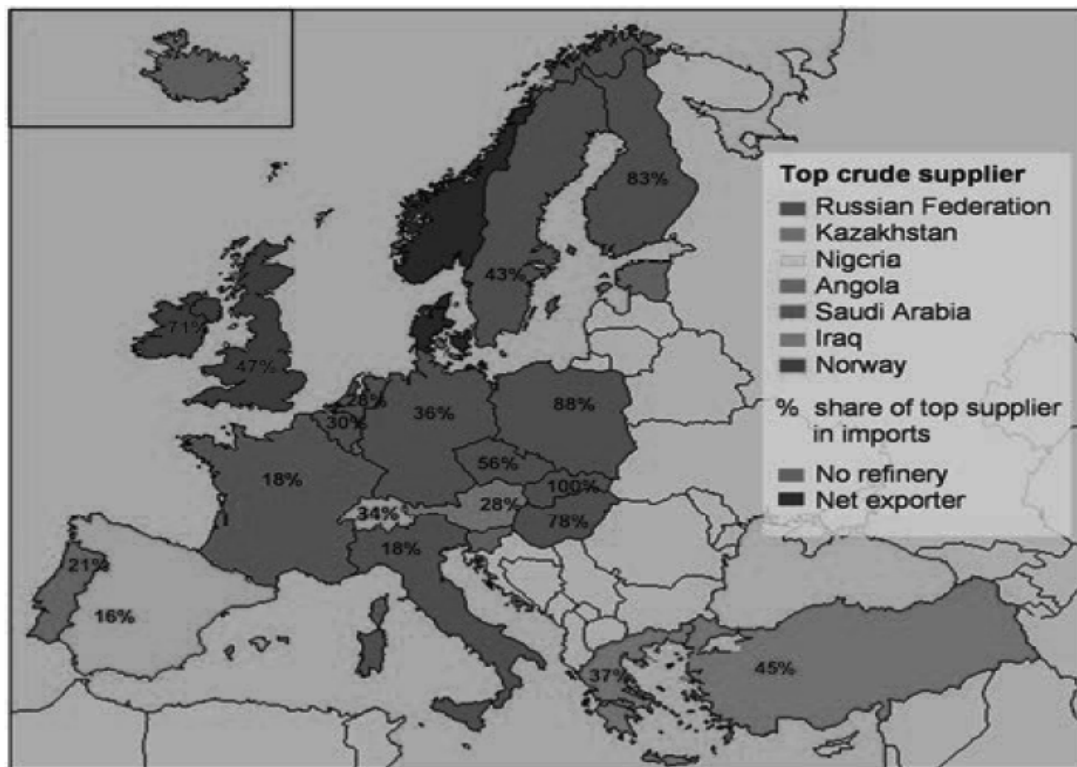
Państwo	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Austria	13,9	14,2	13,4	13,4	12,5	12,5	12,7
Belgia	33,7	33,8	36,0	32,7	29,6	29,7	31,8
Bułgaria	4,3	5,0	4,8	3,9	3,9	3,9	4,5
Czechy	9,5	9,8	9,9	9,2	9,0	9,1	8,4
Dania	9,1	9,4	9,3	8,4	7,8	7,8	8,0
Finlandia	10,7	10,7	10,7	10,6	9,1	8,6	9,0
Francja	94,0	93,0	90,8	84,5	80,3	76,9	76,4
Niemcy	124,0	123,6	118,9	115,4	111,4	110,4	113,0
Grecja	20,1	21,3	20,4	18,1	15,3	14,4	15,4
Węgry	6,3	7,8	7,5	6,7	5,9	6,6	7,1
Irlandia	8,9	9,3	9,0	7,6	6,5	6,5	7,0
Włochy	89,7	86,7	80,4	73,1	64,2	55,8	58,1
Litwa	2,6	2,8	3,1	2,7	2,7	2,6	3,0
Holandia	47,1	50,8	47,3	45,9	43,7	39,6	39,9
Polska	21,6	23,3	25,3	26,7	25,7	23,9	27,2
Portugalia	15,8	14,6	14,1	13,0	11,0	11,1	11,2
Rumunia	10,9	10,3	10,4	8,8	9,2	9,0	9,5
Słowacja	3,2	3,4	3,9	3,9	3,6	3,4	4,0
Hiszpania	78,5	79,3	78,0	72,1	64,7	59,0	62,5
Szwecja	17,5	17,3	16,7	16,2	14,6	14,5	14,7
Wielka Brytania	81,0	83,2	79,5	74,9	71,4	69,8	73,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *BP Statistical Review ...*, op. cit.

Głównymi dostawcami ropy naftowej do UE są: Rosja – skąd jest importowane około 30% rocznego importu, Norwegia – około 13%, Nigeria i Arabia Saudyjska – po około 9%, Kazachstan, Irak, Azerbejdżan, Algieria – po około 4 – 6%, i inni dostawcy – około 18%³. Na rysunku 3 przedstawiono głównych dostawców ropy naftowej do wybranych państw europejskich w 2015 roku.

³ *EU Energy in figures*, Statistical pocketbook 2012 – 2016.

Rysunek 3. Główni dostawcy ropy naftowej do wybranych państw europejskich w 2015 roku



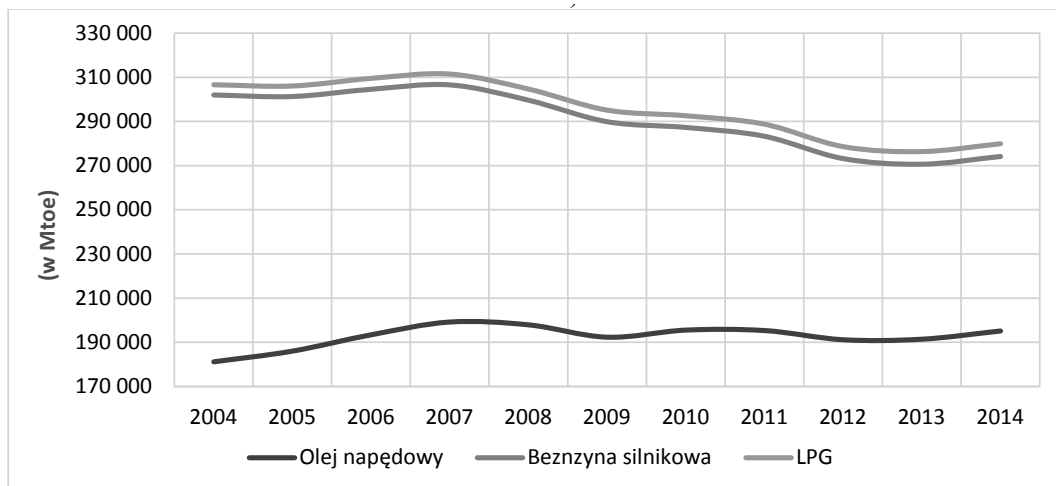
Źródło: *Oil Information 2016*, International Energy Agency.

Zużycie paliw płynnych w Unii Europejskiej

Podobnie jak zużycie ropy naftowej zmianie uległa także ilość paliw silnikowych zużytych w UE. W 2014 roku zużyto 279,92 Mtoe paliw silnikowych, co w stosunku do roku bazowego, tj. do 2004 roku, stanowiło spadek o niespełna –9%. Analizując jednak poszczególne paliwa sytuacja wygląda następująco: odnotowano wzrost zużycia oleju napędowego o ponad 7%, podobnie sytuacja wygląda w przypadku gazu LPG, względem którego odnotowano wzrost zużycia o ponad +25%. Natomiast w przypadku benzyny silnikowej odnotowano spadek zużycia aż o ponad –34%. Na rysunku 4 przedstawiono wielkość zużycia paliw płynnych w UE w latach 2004–2014.

Równie istotna, jak kierunki i źródła importu ropy naftowej dla niezakłóconego rozwoju gospodarczego jest zdolność przerobu ropy naftowej przez poszczególne państwa. Warunkuje to bezpieczeństwo zapatrzania w paliwa silnikowe w zależności od sytuacji na lokalnym rynku. Obecnie na terenie Unii Europejskiej zlokalizowane jest 78 zakładów, w których ropa naftowa poddawana jest przeróbce, m. in. na paliwa silnikowe. W analizowanym okresie europejskie rafinerie musiały sprostać wzrastającej światowej konkurencji, m. in. z Azji, Bliskiego Wschodu i Stanów Zjednoczonych. Wynikała to głównie z uwarunkowań w których funkcjonowały te zakłady, tj. mniejsze wymagania dotyczące ochrony środowiska, mniejsze koszty energii, tańszy materiał wsadowy, co powoduje wzrost marży

Rysunek 4. Wielkość zużycia paliw silnikowych w Unii Europejskiej w latach 2004–2014 (w Mtoe)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *EU Energy in figures*, Statistical pocketbook, 2012–2016.

rafineryjnej. W okresie od 2009 roku do 2013 roku europejskie rafinerie dysponowały nadwyżkami mocy produkcyjnych, co szczególnie można było zaobserwować w 2013 roku i początku 2014 roku, co przełożyło się na ujemne marże rafineryjne. Skutkiem tego było to, że 15 rafinerii o przepustowości 1,8 mln baryłek⁴/dobę (stanowiącej 8% całkowitych zdolności przerobczych UE) zostało zamkniętych lub zredukowały posiadane przepustowości. W szczególności dotknęło to: Francji – gdzie przepustowość rafinerii zmniejszono – 585 tys. baryłek/dobę, Niemiec – 400 tys. baryłek/dobę, Wielkiej Brytanii – 455 tys. baryłek/dobę i Włoch 320 tys. baryłek/dobę⁵. W tabeli 3 przedstawiono zmianę zdolności technicznych przerobu ropy naftowej w wybranych krajach UE w latach 2004–2016.

Mając na uwadze jedną z podstawowych zasad Unii Europejskiej, tj. swobodny przepływ towarów i usług, ceny nośników energii mają fundamentalny wpływ na rozwój gospodarki oraz jej konkurencyjność na rynku wspólnotowym. W tabelach 4 i 5 przedstawiono ceny oleju napędowego i benzyny silnikowej (95RON) w wybranych państwach Unii Europejskiej według parytetu siły nabywczej. Natomiast na rysunkach 5 i 6 przedstawiono histogram tych cen dla 2015 roku.

⁴ 1 baryłka = 159 litrów.

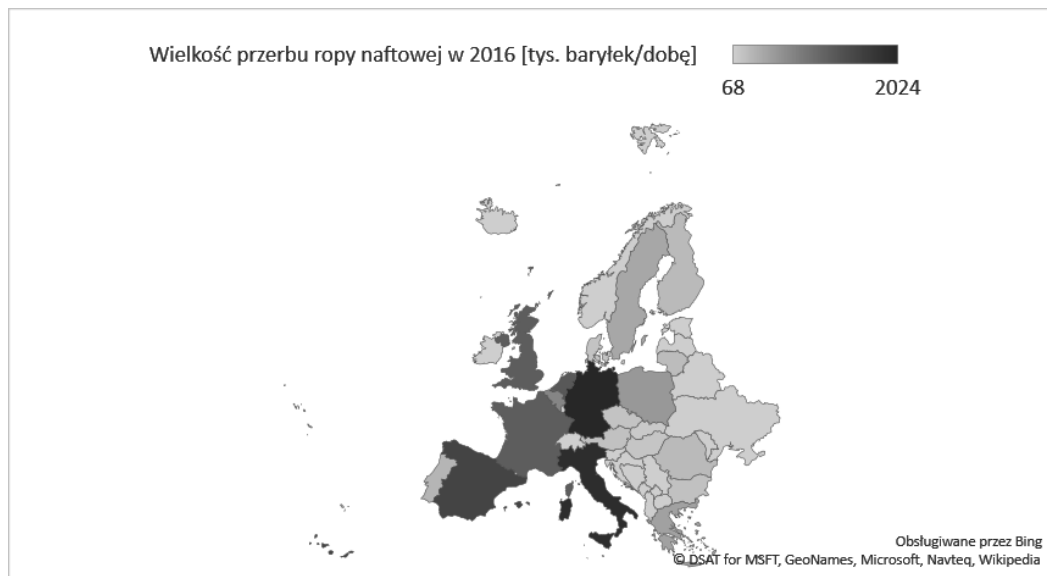
⁵ *Energy Policies of IEA Countries European Union 2014 Review*, International Energy Agency.

Tabela 3. Zdolności techniczne przerobu ropy naftowej w wybranych państwach Unii Europejskiej w latach 2004–2016 (w tys. baryłek/dobę)

Państwo	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Austria	201	201	201	201	193	193	193
Belgia	751	766	786	787	753	776	776
Bułgaria	180	205	175	195	195	195	195
Czechy	193	193	193	193	178	178	178
Dania	188	189	189	189	181	180	180
Finlandia	260	261	261	261	261	261	261
Francja	1 982	1 959	1 971	1 702	1 513	1 375	1 224
Niemcy	2 320	2 390	2 366	2 091	2 097	2 077	2 024
Grecja	412	425	425	490	498	498	498
Węgry	165	165	165	165	165	165	165
Irlandia	75	75	75	75	75	75	75
Włochy	2 497	2 526	2 396	2 396	2 113	1 915	1 915
Litwa	241	241	241	241	241	241	241
Holandia	1 284	1 274	1 280	1 274	1 274	1 274	1 293
Polska	485	498	492	560	582	582	581
Portugalia	306	306	306	306	306	306	306
Rumunia	378	389	358	247	214	228	256
Słowacja	122	122	122	122	122	122	122
Hiszpania	1 372	1 362	1 362	1 421	1 546	1 546	1 562
Szwecja	436	436	436	436	436	436	436
Wielka Brytania	1 848	1 836	1 827	1 757	1 526	1 337	1 227

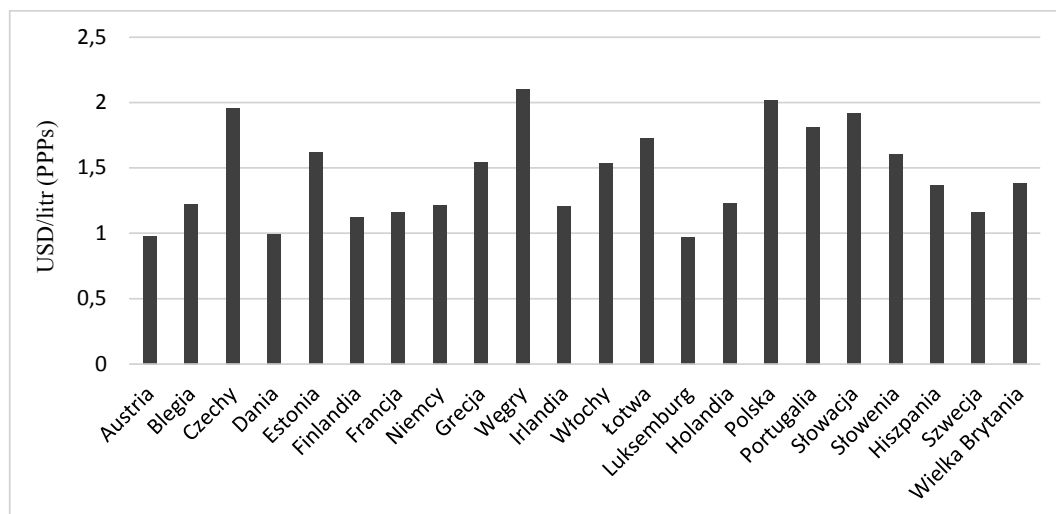
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *BP Statistical Review ...*, op. cit.

Rysunek 4. Wielkość przerobu ropy naftowej w rafineriach Unii Europejskiej w 2016 roku (w tys. baryłek/dobę)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *BP Statistical Review ...*, op. cit.

Rysunek 5. Wykaz cen oleju napędowego w wybranych państwach Unii Europejskiej w 2015 roku (w USD/litr)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Energy prices and taxes ...*, op. cit.

Tabela 4. Ceny oleju napędowego w wybranych państwach Unii Europejskiej wg parytetu siły nabywczej w latach 2004–2015 (w USD/litr)

Państwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Austria	0,69	0,74	0,83	0,83	0,90	0,76	0,99	1,10	1,19	1,23	1,18	0,98
Belgia	0,82	0,86	1,01	1,02	1,19	0,10	1,16	1,42	1,53	1,50	1,43	1,23
Czechy	1,45	1,64	1,73	1,73	1,87	1,59	1,84	2,13	2,27	2,31	2,31	1,96
Dania	0,65	0,71	0,79	0,80	0,95	0,80	0,93	1,10	1,17	1,22	1,14	1,00
Estonia	b.d.	1,34	1,42	1,32	1,77	1,45	1,76	2,02	2,18	2,08	1,96	1,62
Finlandia	0,71	0,81	0,88	0,89	1,13	0,90	1,01	1,23	1,38	1,33	1,29	1,12
Francja	0,79	0,93	1,00	1,02	1,20	0,97	1,12	1,32	1,38	1,38	1,31	1,16
Niemcy	0,90	1,06	1,15	1,18	1,38	1,13	1,30	1,53	1,59	1,55	1,48	1,22
Grecja	0,90	1,04	1,15	1,15	1,45	1,16	1,45	1,69	1,84	1,82	1,77	1,55
Węgry	1,39	1,59	1,76	1,67	1,99	1,75	2,05	2,43	2,69	2,65	2,52	2,11
Irlandia	0,72	0,85	0,92	0,93	1,11	0,95	1,18	1,40	1,53	1,50	1,43	1,21
Włochy	0,90	1,07	1,16	1,19	1,42	1,16	1,30	1,57	1,87	1,83	1,76	1,54
Łotwa	b.d.	1,57	1,58	1,41	1,65	1,48	1,81	2,07	2,21	2,15	2,07	1,73
Luksemburg	0,65	0,77	0,87	0,88	1,06	0,81	0,94	1,14	1,21	1,19	1,14	0,97
Holandia	0,83	0,96	1,05	1,08	1,28	1,00	1,16	1,36	1,46	1,45	1,43	1,23
Polska	1,40	1,62	1,70	1,68	1,86	1,60	1,92	2,24	2,54	2,50	2,36	2,02
Portugalia	1,12	1,25	1,44	1,50	1,78	1,45	1,67	2,01	2,23	2,16	2,04	1,81
Słowacja	1,65	1,86	2,00	1,93	2,18	1,82	1,86	2,16	2,35	2,35	2,30	1,92
Słowenia	b.d.	1,24	1,32	1,29	1,48	1,31	1,49	1,64	1,85	1,90	1,86	1,61
Hiszpania	0,86	1,01	1,11	1,13	1,35	1,11	1,28	1,53	1,66	1,67	1,62	1,37
Szwecja	0,75	0,88	0,98	0,99	1,22	1,04	1,11	1,27	1,35	1,34	1,29	1,16
Wielka Brytania	1,10	1,22	1,29	1,28	1,54	1,38	1,47	1,65	1,70	1,69	1,59	1,38

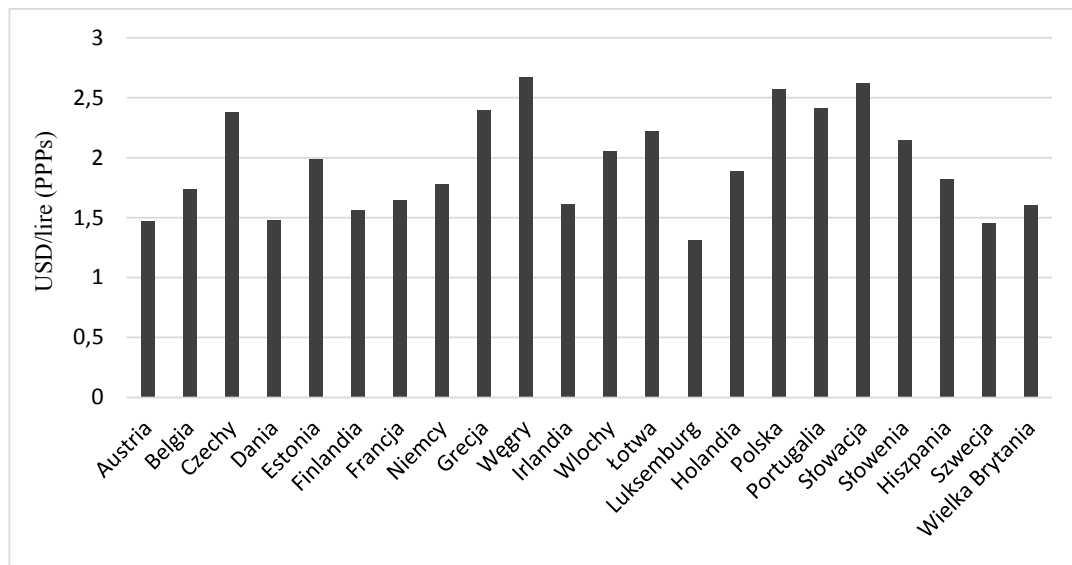
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Energy prices and taxes – quarterly statistics 2016*, International Energy Agency.

Tabela 5. Ceny benzyny silnikowej (95 RON) w wybranych państwach Unii Europejskiej według parytetu siły nabywczej w latach 2004–2015 (w USD/litr)

Państwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Austria	1,08	1,17	1,27	1,29	1,42	1,24	1,41	1,63	1,77	1,73	1,67	1,47
Belgia	1,27	1,42	1,53	1,56	1,67	1,53	1,71	1,91	2,06	2,03	1,94	1,73
Czechy	1,87	1,99	2,11	2,12	2,13	1,96	2,29	2,58	2,74	2,80	2,78	2,38
Dania	1,00	1,05	1,15	1,18	1,28	1,22	1,39	1,57	1,66	1,70	1,62	1,48
Estonia	b.d	1,58	1,67	1,58	1,90	1,75	2,12	2,37	2,59	2,47	2,35	1,99
Finlandia	1,17	1,24	1,36	1,38	1,55	1,42	1,57	1,72	1,82	1,79	1,73	1,56
Francja	1,13	1,26	1,37	1,43	1,54	1,40	1,57	1,78	1,85	1,88	1,82	1,64
Niemcy	1,27	1,41	1,54	1,61	1,73	1,60	1,78	1,99	2,10	2,06	1,98	1,78
Grecja	1,17	1,24	1,38	1,41	1,58	1,44	2,02	2,36	2,60	2,73	2,68	2,40
Węgry	1,90	2,03	2,16	2,11	2,27	2,27	2,70	3,07	3,36	3,30	3,12	2,67
Irlandia	0,95	1,03	1,14	1,17	1,29	1,23	1,54	1,78	1,95	1,94	1,84	1,61
Włochy	1,29	1,41	1,54	1,59	1,75	1,58	1,75	2,02	2,37	2,34	2,29	2,05
Łotwa	b.d	1,87	1,87	1,68	1,82	1,86	2,23	2,54	2,75	2,69	2,56	2,22
Luksemburg	0,98	1,07	1,18	1,21	1,30	1,14	1,26	1,44	1,53	1,50	1,45	1,31
Holandia	1,38	1,51	1,63	1,70	1,83	1,60	1,77	1,96	2,12	2,15	2,09	1,88
Polska	2,01	2,14	2,16	2,28	2,32	2,21	2,50	2,80	3,14	3,08	2,95	2,57
Portugalia	1,44	1,68	1,93	2,01	2,14	1,95	2,17	2,50	2,78	2,71	2,63	2,41
Słowacja	2,04	2,19	2,36	2,31	2,41	2,19	2,45	2,80	3,03	3,03	3,01	2,62
Słowenia	b.d	1,50	1,64	1,64	1,68	1,63	1,88	2,05	2,40	2,48	2,44	2,14
Hiszpania	1,15	1,25	1,39	1,42	1,54	1,41	1,62	1,87	2,06	2,13	2,08	1,82
Szwecja	1,09	1,17	1,27	1,31	1,44	1,37	1,45	1,58	1,70	1,65	1,59	1,45
Wielka Brytania	1,27	1,36	1,46	1,46	1,65	1,51	1,69	1,91	1,95	1,94	1,82	1,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Energy prices and taxes ...*, op. cit.

Rysunek 6. Wykaz cen benzyny silnikowej w wybranych państwach Unii Europejskiej w 2015 roku (w USD/litr)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Energy prices and taxes ...*, op. cit.

Zakończenie

Podstawą zaopatrzenia w energię są w zdecydowanej większości paliwa kopalne. Niemniej jednak trwają intensywne prace, których celem jest zwiększenie wykorzystania OZE, w szczególności w sektorze transportu. Należy także mieć na uwadze prowadzone w Unii Europejskiej działania zmierzające do zmniejszenia negatywnego wpływu działalności człowieka na środowisko, w szczególności Porozumienie Paryskie. Niemniej jednak jeżeli nawet wszystkie zobowiązania państw i rządów z Porozumienia Paryskiego zostaną dotrzymane i wdrożone – co po deklaracjach Prezydenta Donalda Trumpa może być niemożliwe – udział paliw kopalnych w bilansie energetycznym świata spadnie w 2040 roku do 74% z obecnych 81%. To rodzi niezwykle jasną konkluzję: węglowodory mają przed sobą wielką przyszłość, ale należy rozwijać obecnie funkcjonujące technologie i szukać nowych technologii.

Z analiz Międzynarodowej Agencji Energii wynika, że paliwa kopalne, zwłaszcza gaz ziemny i ropa naftowa, będą nadal podstawą światowych systemów energetycznych jeszcze przez wiele dekad, ale sektor paliw kopalnych nie może sobie pozwolić na ignorowanie ryzyk, które mogą narosnąć w związku z możliwością szybszej transformacji. Dostrzegalny jest natomiast bardzo duży kontrast regionalny w zakresie projekcji zużycia węgla. Niektóre gospodarki o wyższych przychodach, często z nie zmieniającymi się lub spadającymi potrzebami energetycznymi, dokonują dużych wysiłków, aby zastąpić węgiel alternatywami o niższym współczynniku emisyjności. Popyt na węgiel w Unii Europejskiej i USA (łącznie stanowiący 1/6 dzisiejszego zużycia globalnego), spadnie odpowiednio o ponad 60% i 40% do 2040 roku⁶.

⁶ M. Kaliski, M. Karpiński, *Rynki ropy naftowej i gazu ziemnego wg IEA w perspektywie do 2040 roku – w kontekście polityk klimatycznych i rozwoju technologii energetycznych*, 28th Conference DRILLING – OIL – GAS, Krakow, 7 – 9 June 2017.

W długiej perspektywie można się spodziewać, że o ile flota pojazdów podwoi się na świecie do 2040 roku (do 2 mld samochodów), to zużycie ropy w transporcie drogowym wzrośnie tylko nieznacznie, tj. do 10% w porównaniu ze stanem obecnym. Będzie to wynikiem zmiany nawyków używania aut w państwach rozwiniętych, lepszej efektywności silników spalinowych czy skokowym wzrostem ilości aut elektrycznych (obecnie tylko 1,3 mln sztuk na świecie).

Bibliografia

1. *BP Statistical Review of World Energy 2017*, Workbook.
2. *Energy prices and taxes – quarterly statistics 2016*, International Energy Agency.
3. *Energy Policies of IEA Countries European Union 2014 Review*, International Energy Agency.
4. *EU Energy in figures*, Statistical pocketbook 2012–2016.
5. Kaliski M., Karpiński M., *Rynki ropy naftowej i gazu ziemnego wg IEA w perspektywie do 2040 roku – w kontekście polityk klimatycznych i rozwoju technologii energetycznych*, 28th Conference DRILLING 1. – OIL – GAS, Krakow, 7–9 June 2017.
6. *Oil Information 2016*, International Energy Agency.

Summary

CHANGES IN THE EU REFINING SECTOR AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN THE PERSPECTIVE OF 2040

Even assuming full implementation of the commitments made by countries during the COP21 climate summit in Paris, which seems difficult in changing geopolitical circumstances, the share of fossil fuels in the world's energy balance will only fall from present 81% to 74%. Oil is the one of the basic energy carriers that covers the European Union's energy needs. Taking into account the volume of available resources, the EU is practically wholly dependent on its imports. Products from crude oil processing cover the entire demand for the fuel transport sector. Changes in the European energy market, including the progressive environmental tightening, have a determining influence on the functioning of the European refining industry, which has an impact on the prices of the products offered. The chapter will show the possibilities of oil processing in refineries located in the EU and changes in prices of the products offered in individual countries.

Beata Kulisa

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

STRUKTURA RYNKU PRACY W POLSCE W LATACH 2013–2017*

Streszczenie

W rozdziale przedstawiono problematykę rynku pracy, na którym ujawniają się najbardziej istotne ekonomiczne i społeczne aspekty funkcjonowania gospodarki. W oparciu o literaturę przedmiotu zdefiniowano podstawowe kategorie ekonomiczne oraz czynniki kształtujące rynek pracy, wskazując jednocześnie na istotny charakter relacji zachodzących między nimi. Wykorzystując dane statystyczne w opracowaniu przedstawiono zarówno popytową, jak i podażową stronę rynku pracy. Wskazano na tendencje zmian struktury tego rynku zachodzące w Polsce w latach 2013–I kw. 2017.

* * *

Wprowadzenie

Warunki gospodarki rynkowej wymuszają na pracodawcy zatrudnienie w takiej skali i strukturze, jaka jest najbardziej optymalna z punktu widzenia efektywności przedsiębiorstwa. Ma to swoje odzwierciedlenie w organizacji rynku pracy, na którym dokonuje się ciągła alokacja zasobów ludzkich. Pracodawcy, niezależnie od branży, dążą do realizacji celów ekonomicznych. Chcąc minimalizować ryzyko, poszukują takich pracowników, którzy będą spełniać ich konkretne oczekiwania. Jednocześnie pracownicy, oferujący swoje umiejętności stają się coraz bardziej wymagający wobec podmiotów, na rzecz których gotowi są świadczyć pracę². Chociaż gospodarka wolnokonkurencyjna jest zwykle rynkiem pracodawcy, to obecnie obserwuje się pewne tendencje, które wskazują, że rynek pracy coraz szerzej otwiera się na pracowników.

Przemiany te uwarunkowane są koniunkturą gospodarczą kraju, przebudową struktury gospodarki narodowej, rosnącą konkurencją, decentralizacją zarządzania oraz presją na kreatywność, i samodzielność pracy. Jednak w szczególności wynikają one z demograficznych zmian zasobów pracy, co uczyniono teżą niniejszego opracowania. Założono bowiem, iż mimo ożywienia gospodarczego i ogólnego spadku

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

² J. Fryca, *Przedsiębiorstwa TSL wobec wyzwań współczesnego rynku pracy*, „Logistyka” 2014, Nr 2/2014, s. 58.

bezrobocia, obecna populacja i podaż pracy nie gwarantują w dłuższej perspektywie korzystnych zmian na rynku pracy.

W części empirycznej, na podstawie danych statystycznych, przedstawiono podstawowe relacje charakteryzujące rynek pracy w Polsce w latach 2013–I kw. 2017, ze szczególnym uwzględnieniem struktury ludności ze względu na płeć, wiek oraz wykształcenie.

Definiowanie rynku pracy

Rynek pracy dotyczy jednego z czynników wytwórczych. Podobnie jak na innych rynkach, również na rynku pracy występują nabywcy i sprzedawcy, dokonują się akty wymiany oraz ustalane są ceny i rozmiary przeprowadzanych transakcji. Rynek pracy określa ogół form i procesów oferowania usług pracy i zgłaszania na nie zapotrzebowania przez pracodawców. Nabywcami na rynku pracy są pracodawcy, natomiast sprzedawcami – pracownicy. Pracownicy oferują na rynku pracy swoje usługi pracy, decydując o podaży tych usług, zaś pracodawcy zgłaszają popyt na usługi pracy, czyli popyt na pracę. Rynek pracy stanowi miejsce, w którym dokonują się transakcje wymiany usług pracy między pracownikami a pracodawcami oraz ustalają się rozmiary wspomnianych transakcji, ich warunki, a zwłaszcza cena tych usług, tj. płaca³. Rynek pracy to także miejsce produktywnego wykorzystania i alokacji siły roboczej, a w tym i podejmowania decyzji o zatrudnieniu oraz efektywności jej wykorzystania. Z zasady, najszybciej i najwyraźniej pojawiają się tu oznaki zmian koniunkturalnych dokonujących się w gospodarce. Jest on bowiem silnie powiązany z różnymi dziedzinami życia społeczno-ekonomicznego, które wpływają zarówno na podaż siły roboczej, popyt na pracę oraz cenę pracy⁴.

Podaż siły roboczej jest odzwierciedleniem zasobów pracy. Jest ona reprezentowana przez liczbę osób pracujących oraz zdolnych i gotowych do podjęcia zatrudnienia. Podaż pracy może być analizowana jako wielkość globalna, obejmując wszystkich aktywnych zawodowo na danym rynku pracy (lokalnym, regionalnym, krajowym lub międzynarodowym). W zależności od cech demograficznych i społeczno-zawodowych można wyodrębnić różne grupy tworzące zasoby pracy. W tym znaczeniu mówi się o podaży pracy osób reprezentujących określoną płeć, wiek, zawód, wykształcenie, czy też rodzaj wykonywanej pracy⁵. Pod pojęciem „podaż pracy” najczęściej rozumie się ogólną liczbę pracujących i bezrobotnych. Według definicji Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO) są to:⁶

- osoby pracujące, które deklarują, że w tygodniu poprzedzającym badanie przepracowały
- przynajmniej godzinę zarobkowo lub nieodpłatnie,
- pomagały w rodzinnym gospodarstwie lub działalności gospodarczej,
- osoby bezrobotne, które nie pracują, lecz poszukują pracy i są gotowe ją podjąć w ciągu dwóch tygodni,
- osoby bezrobotne zarejestrowane, tj., te które zgłosiły w urzędzie pracy gotowość podjęcia pracy i spełniają kryteria ustawowe.

Głównymi determinantami podaży pracy są czynniki związane ze zmianami w liczbie i strukturze ludności oraz czynniki wynikające ze stanu gospodarki danego kraju i możliwości jej rozwoju (tabela 1).

³ E. Kryńska, E. Kwiatkowski, *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013, s. 11.

⁴ U. Kalina-Prasznicek, *Wpływ globalizacji i integracji na zmiany rynku pracy*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, red. M. Noga, M. K., Stawicka, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 7.

⁵ <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/rynek-pracy;3970479.html>, dostęp (05.06.2017).

⁶ *Badanie ankietowe rynku pracy, Raport 2016*, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa 2016, s. 9.

Tabela 1. Uwarunkowania podaży pracy

Czynniki demograficzne	Czynniki ekonomiczne
1. przyrost naturalny, w tym: <ul style="list-style-type: none"> • ludność według wieku, • ludność według płci, 2. system szkolnictwa i kształcenia, w tym: <ul style="list-style-type: none"> • ludność według wykształcenia i kwalifikacji, • ludność według miejsca zamieszkania, 3. mobilność ludności i migracje, w tym: <ul style="list-style-type: none"> • ludność według miejsca zamieszkania, 4. indywidualne motywacje i decyzje, w tym: <ul style="list-style-type: none"> • oczekiwania pracowników oraz preferencje dotyczące czasu wolnego i pracy, • dostęp do innych dochodów. 	<ul style="list-style-type: none"> • stan gospodarki, możliwości jej rozwoju, • wysokość płacy realnej, • wysokość podatków od dochodów, • system opieki społecznej państwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E Kwiatkowski, P. Włodarczyk, *Podstawy teoretyczne analiz i prognoz rynku pracy*, „Polityka Społeczna” 2014, nr 1, nr tematyczny: Prognozowanie zatrudnienia, IPISS, Warszawa 2014, s. 2.

Podaż pracy wyraża zatem liczbę ludności w wieku produkcyjnym, czyli w wieku zdolności do pracy⁷, chętnych do podjęcia pracy za określoną cenę. Zgodnie z formułą:

$$S = f(w, \dots) \quad (1)$$

oznacza to, że podaż pracy jest funkcją poziomu płacy (w) oraz wielu parametrów, które decydują o przebiegu funkcji podaży pracy. Podaż pracy jest więc uzależniona od zasobów siły roboczej oraz relacji pomiędzy ukształtowaną na rynku płacą a „ceną” wolnego czasu pracy. Jest to dodatnia zależność między poziomem płac realnych, a liczbą pracowników (roboczogodzin) oferowanych na rynku w danym okresie (przy założeniu, że inne czynniki nie ulegają zmianie).

Popyt na pracę, uzależniony jest od popytu ogólnego, z uwagi na fakt, iż związany jest on z:

- tą częścią dochodów gospodarstw domowych, która jest przeznaczona na konsumpcję, nie zaś na oszczędności,
- nakładami ponoszonymi przez przedsiębiorstwa na inwestycje, wynikającymi z rentowności przedsiębiorstw,
- wysokością wydatków publicznych, zależnych od salda budżetu,
- bilansem wymiany towarowej z zagranicą wynikającym głównie z konkurencyjności podmiotów gospodarczych na rynkach zagranicznych, jak też kursu wymiany walut.

Jest on zatem popytem pochodnym wynikającym z popytu na produkty lub usługi, do wytworzenia których potrzebna jest praca. Wielkość popytu na pracę uwarunkowana jest zatem wieloma czynnikami, makro- i mikroekonomicznymi mającymi wymiar zarówno techniczno-technologiczny, prawny, jak też organizacyjny (tabela 2).

⁷ dla mężczyzn w przedziale 18 – 64 lat, dla kobiet 18 – 59 lat.

Tabela 2. Uwarunkowania popytu na pracę

Czynniki makroekonomiczne	Czynniki mikroekonomiczne
<ul style="list-style-type: none"> • faza cyklu koniunkturalnego, • system podatkowy, • polityka pieniężna, • polityka budżetowa, • regulacje z zakresy prawa pracy, • stopień instytucjonalizowania rynku pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> • zdolność podmiotów zatrudniających do rozszerzania rynków zbytu i ekspansji, • kondycja finansowa przedsiębiorstw, • wykorzystanie pracochłonnych lub kapitałochłonnych technik i technologii wytwarzania, • wydajność pracy*, • koszty pracy, • realizowane przez przedsiębiorstwa strategie inwestycyjne.

Uwagi: (*) czynnik ten jest przedmiotem badań w skali mikro- i makroekonomicznej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E Kryńska *Prognozowanie popytu na pracę – elementy metodologii*, Studia i Materiały, t. 2, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Międzynarodowy Zespół do Prognozowania Popytu na Pracę, Warszawa 1999, s. 82–84.

Popyt na pracę określa liczbę wolnych miejsc pracy (w przeliczeniu na godziny pracy), jakie oferuje rynek w danych warunkach społeczno–ekonomicznych państwa, określając tym samym chłonność gospodarki na pracę. W zasadniczy sposób wielkość popytu zależy od procesów zachodzących w gospodarce narodowej i racjonalnych ekonomicznie decyzji pracodawców. Popyt na pracę zapisywany jest za pomocą równania:⁸

$$D = E + V \quad (2)$$

gdzie:

- D – popyt na pracę⁹,
- E – zagospodarowane miejsca pracy, określane liczbą pracujących,
- V – wolne miejsca pracy¹⁰.

Popyt na pracę kształtowany jest przez czynniki krótko– i długookresowe. Wśród czynników krótkookresowych istotne znaczenie mają decyzje pracodawców, które wynikają z relacji między płacą równowagi a krańcową produktywnością pracy (*MVPL – marginal value product of labor*). O zwiększeniu zatrudnienia decyduje bowiem dodatkowy przychód, jaki może osiągnąć pracodawca w przypadku zatrudnienia kolejnego pracownika. Odnosi się to do mikroekonomicznego pojęcia popytu na pracę. Zakłada bowiem, iż jest to odwrotna zależność między płacą realną a wielkością zatrudnienia w danym okresie czasu (przy założeniu, że inne czynniki nie ulegają zmianie). Podstawowe decyzje w zakresie zatrudnienia w przedsiębiorstwie, podejmowane są na podstawie następujących zasad:

- zwiększenie zatrudnienia, jeśli wartość *MVPL* jest większa od płacy dodatkowego pracownika,
- zmniejszenie zatrudnienia, jeśli *MVPL* jest mniejsza od płacy dodatkowego pracownika.

⁸ E. Kryńska, *Prognozowanie popytu na pracę – elementy metodologii*, Studia i Materiały, t. 2, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Międzynarodowy Zespół do Prognozowania Popytu na Pracę, Warszawa 1999, s. 17–18.

⁹ Taka agregacja popytu na pracę stosowana jest w opracowaniach GUS.

¹⁰ Wolne miejsca pracy powstałe w wyniku ruchu zatrudnionych, bądź nowo utworzone, tj., powstałe w wyniku zmian organizacyjnych, rozszerzenia lub zmiany profilu działalności oraz wszystkie miejsca pracy powstałe w przedsiębiorstwach nowo utworzonych.

Pracodawcy dążący do maksymalizacji korzyści finansowych, określają zatem wartość pracowników w zależności od poziomu wydajności świadczonej przez nich pracy oraz wartości rynkowej wyprodukowanych przez nich dóbr i świadczonych usług. Przedsiębiorstwo zwiększa bowiem produkcję, aż do punktu, w którym krańcowy koszt produkcji jest równy krańcowemu utargowi, co jest równoznaczne z faktem, iż zwiększa ono zatrudnienie, aż do punktu, w którym krańcowy koszt pracy jest równy krańcowemu przychodowi pracy.

Czynnikiem wpływającym na popyt na pracę w długim okresie jest także relacja pomiędzy płacą a ceną kapitału. Każde przedsiębiorstwo dąży bowiem do ograniczenia kosztów wytwarzania wybierając w tym celu odpowiednią kombinację nakładów pracy i kapitału. Wzrost ceny jednego z czynników wytwórczych będzie powodował ograniczenie wykorzystania tego czynnika w procesie wytwórczym. Relatywne podrożenie pracy (np. wzrost płac przy nie zmienionych cenach kapitału) spowoduje wybór w długim okresie czasu mniej pracochłonnych i bardziej kapitałochłonnych technik wytwarzania¹¹.

Relacje między popytem na pracę a podażą pracy

Głównymi funkcjami rynku pracy są alokacja i realokacja zasobów ludzkich. Wynikają one z wzajemnego oddziaływania popytu i podaży pracy, które kształtują:

- równowagę na rynku pracy,
- niedobór potencjału pracy,
- nadwyżkę potencjału pracy.

Warunkiem równowagi na rynku pracy jest zrównanie, przy określonej cenie pracy popytu na pracę z jej podażą. Oznacza to, że równowaga na rynku pracy określana jest przez liczbę wolnych miejsc pracy równej liczbie osób jej poszukujących, przy danym poziomie płacy realnej. Z uwagi na dynamiczny charakter rynku, a tym samym rynku pracy, taki układ zależności ma raczej znaczenie teoretyczne i może jedynie przybliżać się do punktu równowagi. W warunkach równowagi na rynku pracy (przy określonym poziomie płacy realnej) wzrost zatrudnienia następuje dopiero wówczas, gdy pracodawcy przy każdym poziomie płacy realnej są chętni do stworzenia nowych miejsc pracy, lub gdy pracownicy podejmują pracę, akceptując gorsze warunki płacy.

Niedobór potencjału pracy – w sytuacji przewagi popytu na pracę nad podażą pracy, dochodzi do zjawiska nazywanego deficytem siły roboczej, niedoborem kadr lub niedoborem talentów. Z uwagi na większe zapotrzebowanie na pracowników, część pracodawców, oferując określony poziom wynagrodzenia, nie jest w stanie znaleźć pracowników charakteryzujących wymaganymi kwalifikacjami i doświadczeniem, co także skutkuje niepełnym wykorzystaniem kapitału rzeczowego w przedsiębiorstwie.

Nadwyżka potencjału pracy – kiedy podaż pracy jest większa niż popyt na pracę, pojawia się zjawisko bezrobocia – część zdolnych do podjęcia pracy i poszukujących zatrudnienia osób nie znajduje posady pomimo akceptowania oferowanych na rynku pracy wynagrodzeń¹². Mniejsza liczba wolnych miejsc pracy jest charakterystyczna dla gospodarki rynkowej. Towarzyszy jej zbliżone do optymalnego wykorzystanie kapitału rzeczowego, w granicach wyznaczonych przez popyt, opłacalność produkcji, właściwe wykorzystanie czasu pracy i kwalifikacji zatrudnionych. Surowe reguły rynkowe przyczyniają

¹¹ B. Kulisa, *Uwarunkowania rynku pracy*, [w:] *Rynek pracy a rozwój MSP w województwie małopolskim*, red. A. Nehring, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2003, s. 36–44.

¹² <https://rynekpracy.pl>, dostęp (09.06.2017).

się zwykle do kumulowania nadwyżki podaży nad popytem na pracę¹³. Zwykle mamy do czynienia z kumulacją niewykorzystanych zdolności produkcyjnych, czyli bezrobociem¹⁴.

Oddziałujące na rynek pracy czynniki podażowe i popytowe mają bardzo zróżnicowany zasięg. Poza czynnikami koniunkturalnymi, wynikającymi ze spadku aktywności gospodarczej, równowaga na rynku pracy wyznaczana jest także przez zmiany demograficzne oraz strukturalne. Wysokie bezrobocie utrzymujące się w długich okresach świadczy bowiem o strukturalnej nierównowadze rynku pracy. Jednym z powodów jego zaistnienia jest niedostosowanie dynamiki zmian zachodzących w gospodarce, do dynamiki procesów demograficznych. Do strukturalnej nierównowagi przyczynia się także wadliwy system szkolnictwa, co skutkuje niewłaściwym przygotowaniem przyszłych zasobów pracy, emigracja zarobkowa oraz postęp technologiczny, który ogranicza zatrudnienie ze względu na mechanizację i automatyzację procesów produkcyjnych.

Analiza demograficzna rynku pracy w Polsce w latach 2013–2017

Współczesny rynek pracy charakteryzuje się znaczną dynamiką i zmiennością zachowań uczestników zarówno popytowej, jak i podażowej strony rynku, co wpływa bezpośrednio na zmiany strukturalne zachodzące w podstawowych wskaźnikach charakteryzujących rynek pracy. Należą do nich:

- wskaźnik stopy bezrobocia, obliczany jako procentowy udział bezrobotnych w liczbie ludności aktywnej zawodowo¹⁵,
- współczynnik aktywności zawodowej ludności, obliczany jako procentowy udział aktywnych zawodowo w liczbie ludności w wieku 15 lat i powyżej. Ludność aktywna zawodowo to natomiast osoby w wieku 15 lat i więcej uznane za pracujące lub bezrobotne¹⁶,
- wskaźnik zatrudnienia, obliczany jako udział pracujących w ogólnej liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej.

O poziomie i tendencjach zmian tych wskaźników decydują czynniki demograficzne oraz społeczno-ekonomiczne. W ostatnich latach, w Polsce coraz ważniejsze miejsce zajmuje problem narastających negatywnych tendencji demograficznych i ich konsekwencji dla polskiego rynku pracy, co przedstawiają dane zawarte w tabeli 3.

Kluczowe znaczenie mają zmiany, jakich można oczekiwać w populacji osób w wieku produkcyjnym. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 3 widoczne jest stopniowe przesuwanie części zasobów ludności

¹³ Trwała nierównowaga jest sprzeczna z neoklasycznym modelem gospodarki, który zakłada doskonale elastyczne ceny towarów i czynników produkcji. Powoduje to, że kategoria jaką jest podaż, nie może w trwały sposób odchylić się od popytu.

¹⁴ W ujęciu makroekonomicznym bezrobocie wiąże się sytuacją, gdy na określonym obszarze geograficznym znaczna liczba osób zdolnych do podjęcia pracy, pozostaje bez zatrudnienia. Bezrobociem w skali mikro jest utrata pracy z powodu braku kwalifikacji lub innych umiejętności pozwalających objąć i utrzymać stanowisko pracy. Od I kwartału 2001 roku populacja bezrobotnych, według zaleceń EUROSTAT, została ograniczona do osób w wieku 15–74 lata. Bezrobotni to osoby, które spełniły jednocześnie trzy warunki: 1) w okresie badanego tygodnia 3 nie były osobami pracującymi, 2) aktywnie poszukiwały pracy, tzn. podjęły konkretne działania w ciągu 4 tygodni (wliczając jako ostatni – tydzień badany), aby znaleźć pracę, 3) były gotowe (zdolne) podjąć pracę w ciągu dwóch tygodni następujących po tygodniu badanym. Do bezrobotnych zostały zaliczone także osoby, które nie poszukiwały pracy, ponieważ miały pracę załatwioną i oczekiwały na jej rozpoczęcie przez okres nie dłuższy niż 3 miesiące oraz były gotowe tę pracę podjąć.

¹⁵ Ludność aktywna zawodowo to wszyscy pracujący zawodowo (pracodawcy, pracownicy najemni, pracujący na własny rachunek, nieodpłatnie pomagający członkowie rodzin) oraz zarejestrowani bezrobotni. Do ludności aktywnej zawodowo nie zalicza się uczniów odbywających naukę zawodu, gospodyń domowych i osób żyjących wyłącznie z kapitału.

¹⁶ Za osoby pracujące uważa się osoby wykonujące pracę przynoszącą zarobek, osoby prowadzące działalność gospodarczą, właściciele i współwłaściciele gospodarstw indywidualnych w rolnictwie, osoby wykonujące pracę nakładczą, duchownych. Do pracujących nie zalicza się natomiast osób wykonujących pracę na umowę o dzieło, umowę zlecenie oraz osób przebywających na urlopach wychowawczych powyżej 3 miesięcy.

z grupy w wieku produkcyjnym do grupy w wieku emerytalnym¹⁷, przy jednocześnie niskich zasobach ludności w wieku 0 – 17 lat. Oznacza to, że względu na fakt, iż coraz mniej osób będzie zasilalo rynek pracy, możemy spodziewać się spadku stopy bezrobocia przy jednoczesnym, postępującym niedoborze pracowników.

Tabela 3. Zmiany w strukturze ludności Polski według ekonomicznych grup wieku w latach 2013–2050

Grupy wiekowe	2013	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2050	Dynamika 2013=100
	(w tys. osób)								(w %)
Ogółem ludność Polski	38496	38419	38138	37741	37185	36477	35668	33951	88,2%
Przedprodukcyj- na 0 – 17	6995	6902	6733	6500	5931	5568	5262	4963	70,9%
Produkcyjna mo- bilna 18 – 44	15338	15153	14219	12942	11762	10723	10041	9331	60,8%
Produkcyjna ogó- łem 18 – 59/64	24422	24002	22788	21892	21504	20715	19536	16583	67,9%
Poprodukcyjna 60+/65+	7087	7533	8617	9349	9750	10193	1870	12404	175,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Prognoza ludności na lata 2014–2050*, Studia i analizy statystyczne, GUS, Warszawa 2014, s. 147.

W tabeli 4 zwarto wskaźnik stopy bezrobocia w Polsce, według płci, wieku i wykształcenia w latach 2013–I kw. 2017.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 4 w badanych latach w Polsce zauważalne jest ożywienie gospodarcze, co w znaczący sposób skutkuje poprawą sytuacji na rynku pracy. Tendencje zmian wykazywane przez statystyki BAEL, wskazują iż w badanym okresie stopa bezrobocia spadła o prawie 5 punktów procentowych, wynosząc w 2016 roku, 6,2%. Najwyższy jej spadek zaobserwowano wśród ludzi młodych, co oznacza, iż najwięcej ofert pracy kierowanych jest do osób w grupach wiekowych 15 – b24 lat oraz 24 – b34 lat, nieco mniej natomiast wśród osób 35b–b44 lat, czyli grupie pracowników z większym doświadczeniem zawodowym i ustabilizowaną sytuacją rodzinną. Mimo tego, młodzi ludzie są jeszcze grupą najbardziej narażoną na bezrobocie. Stopa bezrobocia według BAEL w 2016 roku w grupie 15 – 24 lata wyniosła 17,9% wobec (przy dalszej tendencji spadkowej w I kwartale 2017 roku 15,3%), 7,1% wśród osób w wieku 25 – 34 lata, 5,1% w grupie 35 – 44 lata i 4,2% w grupie 45 lat i więcej. Najwyższy poziom bezrobocia w 2016 roku był w grupie osób z wykształceniem gimnazjalnym

¹⁷ W przypadku Polski do 2013 roku formalną granicę wieku produkcyjnego stanowił wiek 59 lat dla kobiet oraz 64 lat dla mężczyzn zgodnie z regulacjami prawnymi dotyczącymi przejścia na emeryturę. Jednakże dokonana w 2012 roku korekta systemu emerytalnego zakładała podwyższenie wieku emerytalnego zarówno kobiet, jak i mężczyzn do 67 lat, przy czym wzrost wieku emerytalnego następował systematycznie w tempie trzech miesięcy na rok począwszy od 2013 roku, co oznaczało, że docelowy wiek emerytalny mężczyźni mieli osiągnąć w 2020 roku, a kobiety w 2040 roku. Wchodząca w życie od dni 1 października 2017 roku reforma obniżyła wiek emerytalny z powrotem do 60/65 lat. Por.: *Prognoza sytuacji na rynku pracy w Polsce – Biznes i pieniądze* – <http://bizneszklasa.pl/2017/03/21/prognoza-sytuacji-na-ryнку-pracy-w-polsce/>, dostęp (10.06.2017).

i podstawowym. Wyniósł on aż 12,6 %. W przypadku wykształcenia zasadniczego zawodowego bezrobocie sięgało 7,0%, policealnego średniego zawodowego, tj., 5,0%, zaś wyższego – jedynie 3%.

Tabela 4. Wskaźnik stopy bezrobocia w Polsce, według płci, wieku i wykształcenia w latach 2013–I kw. 2017 (w%)

Pozycje	Lata				
	2013	2015	2016	Zmiana 2016–2013	2017 (I kwartał)
Ogółem	11,1	7,7	6,2	-4,9	5,4
Płeć					
Mężczyźni	9,7	7,3	5,4	-4,3	5,4
Kobiety	11,1	7,7	5,7	-5,4	5,4
Grupy wiekowe					
15 – 24	32,7	21,0	17,9	-14,8	15,3
25 – 34	14,0	8,6	7,1	-6,9	5,6
35 – 44	9,2	6,3	5,1	-4,1	4,0
45 – 64	8,0	5,7	4,2	-3,8	4,2
Wiek produkcyjny	12,2	8,0	6,4	-5,8	5,5
60 – 65	6,4	7,3	7,7	+1,3	8,2
Poziom wykształcenia					
Wyższe	5,7	4,0	3,0	-2,7	2,4
Policealne i średnie zawodowe	10,6	7,5	5,0	-5,6	4,9
Ogólnokształcące	14,1	10,4	8,3	-5,8	8,0
Zasadnicze zawodowe	12,4	9,2	7,0	-5,4	7,1
Gimnazjalne i podstawowe	20,3	16,8	12,6	-7,7	13,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w latach 2013–2015*, GUS, Warszawa 2016; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2013*, GUS, Warszawa 2014; *Monitoring Rynku Pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy*, GUS, Warszawa 2015; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2016*, GUS, Warszawa 2017; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w I kwartale 2017*, GUS, Warszawa 2017, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/aktywnosc_ekonomiczna_ludnosci_polski_w_latach_2013_-_2015 dostęp (09.06.2017).

Ogólny spadek liczby bezrobotnych i ożywienie na rynku pracy, przejawiało się przede wszystkim wyższą liczbą ofert pracy jakimi dysponowały urzędy pracy. Do ułatwienia w podejmowaniu decyzji o zatrudnieniu przyczyniła się m.in., znowelizowana ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy¹⁸. Umożliwiła ona bowiem refundację składek na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia podejmujących pierwszą pracę oraz zwolnienia pracodawców z obowiązku odprowadzania składek na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych za zatrudnione osoby

¹⁸ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku, o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. nr 99 poz. 1001, z późn. zm.).

w wieku do 30 roku życia¹⁹. Działania te spowodowały także korzystne zmiany w udziale ludności aktywnej zawodowo w liczbie ludności w wieku 15 lat i powyżej (tabela 5).

Tabela 5. Współczynnik aktywności zawodowej w Polsce według płci, wieku i wykształcenia w latach 2013–I kw. 2017

Pozycje	Lata				
	2013	2015	2016	Zmiana 2016–2013	2017 (I kwartał)
Ogółem	55,9	56,5	56,7	+0,8	56,2
Płeć					
Mężczyźni	64,4	64,6	65,1	+0,7	64,8
Kobiety	48,2	48,4	48,3	+0,1	48,4
Grupy wiekowe					
15 – 24	33,3	32,8	34,5	+0,8	34,3
25 – 34	85,3	85,6	85,4	+0,1	84,6
35 – 44	87,9	87,6	87,1	-0,8	87,2
45 – 64	67,2	69,2	70,1	+2,9	71,8
Wiek produkcyjny	73,3	74,5	75,2	+1,9	75,5
60 – 65	6,6	7,4	7,8	+1,2	8,3
Poziom wykształcenia					
Wyższe	80,4	80,8	80,2	-0,2	80,2
Policealne i średnie zawodowe	65,4	64,0	64,0	-1,4	63,9
Ogólnokształcące	48,7	49,6	50,4	+1,7	51,0
Zasadnicze zawodowe	61,4	60,1	59,1	-2,3	58,0
Gimnazjalne i podstawowe	18,4	18,2	16,8	-1,6	16,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w latach 2013–2015 ...*, op. cit.; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2013 ...*, op. cit.; *Monitoring Rynku Pracy ...*, op. cit.; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2016 ...*, op. cit.; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w I kwartale 2017 ...*, op. cit.; <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy> ..., op. cit.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 5, prawie we wszystkich analizowanych grupach, spadkowy odsetek bezrobotnych towarzyszy wzrastający odsetek aktywnych zawodowo. Jednak, w porównaniu do innych grup wiekowych młodzież w Polsce charakteryzuje się bardzo niską aktywnością zawodową, jedynie na poziomie 34,5%. Największy udział (87,1%) posiada pod tym względem średnia grupa wiekowa, w której jednak z roku na rok obserwujemy mniejszą aktywność zawodową. Zmiany o odmiennym charakterze, występują w grupie między 45 – 54 rokiem życia, dla której odnotowano przyrost współczynnika na najwyższym poziomie, tj., prawie o 3%. Należy podkreślić, że to właśnie w tej grupie wiekowej nadal odnotowuje się duży odsetek (tj., ok. 12%) właścicieli młodych przedsiębiorstw. Widoczna dysproporcja aktywności zawodowej charakteryzuje kobiety i mężczyzn. W badanym okresie mężczyźni stanowili większość aktywnych zawodowo. Średnio ok. 60%, wliczanych było do grupy

¹⁹ Departament Rynku Pracy MRPIPS, <http://gdm.praca.gov.pl/o-programie/statystyki>, dostęp (10.06.2017).

pracujących lub zarejestrowanych bezrobotnych, podczas gdy kobiety w swojej grupie stanowiły średnio 44,3%. Jest to spowodowane faktem, że kobiety równocześnie z wejściem na drogę zawodową, rozpoczynają często życie rodzinne, co może mieć także wpływ na poziom tego wskaźnika w najmłodszej grupie wiekowej.

Wskaźnik zatrudnienia ma charakter zarówno strukturalny, jak i krótkoterminowy. Jako wskaźnik strukturalny może służyć do wyjaśnienia struktury rynków pracy i systemów gospodarczych w wymiarze równowagi między popytą a popytem na rynku pracy oraz jakości zatrudnienia. Jako wskaźnik krótkoterminowy zatrudnienie odzwierciedla cykl koniunkturalny²⁰. W tabeli 6 zwrócić uwagę na wskaźnik zatrudnienia według płci, wieku i wykształcenia w Polsce, w latach 2013–I kw. 2017.

Tabela 6. Wskaźnik zatrudnienia w Polsce, według płci, wieku i wykształcenia w latach 2013–I kw. 2017

Pozycje	Lata				
	2013	2015	2016	Zmiana 2016–2013	2017 (I kwartał)
Ogółem	50,2	51,9	52,8	+2,6	53,2
Płeć					
Mężczyźni	58,2	59,8	61,6	+3,4	61,3
Kobiety	42,8	44,7	45,5	+2,7	45,8
Grupy wiekowe					
15 – 24	24,4	26,0	28,4	+4,0	29,1
25 – 34	75,8	78,6	79,6	+3,8	79,9
35 – 44	80,9	82,7	83,0	+2,1	83,7
45 – 64	61,9	65,1	66,8	+4,9	68,6
Wiek produkcyjny	65,7	68,7	70,4	+4,7	71,3
60 – 65	6,4	7,3	7,7	+1,3	8,2
Poziom wykształcenia					
Wyższe	76,0	77,9	77,9	+1,9	78,2
Policealne i średnie zawodowe	59,4	60,6	60,8	+1,4	60,7
Ogólnokształcące	42,3	44,5	46,2	+3,9	47,0
Zasadnicze zawodowe	54,2	55,0	55,0	+0,8	53,9
Gimnazjalne i podstawowe	14,9	15,5	14,7	-0,2	14,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w latach 2013–2015 ...*, op. cit.; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2013 ...*, op. cit.; *Monitoring Rynku Pracy ...*, op. cit.; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2016 ...*, op. cit.; *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w I kwartale 2017 ...*, op. cit.; <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy> ..., op. cit.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 6, wskaźniki zatrudnienia różnią się też znacząco w zależności od przedziału wiekowego, w których prezentowane są obliczenia. Najliczniejszą grupę na

²⁰ http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics/pl#Metodyka_2F_Meta-dane, dostęp (15.06.2017).

ryнку pracy prezentują pracownicy w wieku 35 – 44 lat, odpowiednio 83% oraz w wieku 25 – 44 lat, tj., prawie 80%, najmniejszą natomiast ludzie najmłodszy, chociaż w badanym okresie czasu odnotowano przyrost tego wskaźnika w tej grupie na poziomie 4%. W badanej próbie jednak najmniejszy udział pracujących w ogólnej liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej, jednak wzrastający, zaobserwowano wśród pracowników w starszym wieku. Poziom wskaźnika zatrudnienia jest także zróżnicowany ze względu na wykształcenie pracowników. W przypadku tych statystyk wskaźnik zatrudnienia osób z wykształceniem wyższym, charakterystycznym dla długiego okresu kształcenia, wyniósł prawie 80% i był o ponad 65% wyższy niż wskaźnik zatrudnienia (14,7%) osób z wykształceniem co najwyżej podstawowym lub gimnazjalnym. Wśród osób, które ukończyły szkołę średnią lub policealną, jego wartość kształtowała się na poziomie ok. 61% w 2016 roku, wobec 59, 4% na początku badanego okresu. Spadek wskaźnika zatrudnienia o 0,2%, zaobserwowano w przypadku osób z wykształceniem podstawowym lub gimnazjalnym.

Zakończenie

Jak wynika z przeprowadzonych badań rynek pracy coraz szerzej otwiera się na pracowników. Wynika to zarówno z dynamicznych zmian, jakie zachodzą w otoczeniu, jak też racjonalnego podejście do pracownika, jako zasobu służącego rozwojowi przedsiębiorstwa.

Mimo ożywienia gospodarczego, co przejawia się w korzystnych wartościach zarówno stopy bezrobocia, aktywności ekonomicznej pracowników oraz wskaźnika zatrudnienia, zauważalna jest niepokojąca tendencja strukturalna rynku pracy. Wynika ona przede wszystkim z postępującego starzenia się podaży pracy w Polsce, co jest efektem zachodzących procesów demograficznych. O ile do niedawna ludność Polski charakteryzowała struktura gwarantująca w wystarczającym stopniu utrzymanie osób niezdolnych do pracy, o tyle obecna sytuacja może powodować wkrótce, niekorzystne dysproporcje w tym obszarze. Niż demograficzny, decyzja związana z obniżeniem wieku emerytalnego oraz duża emigracja zarobkowa Polaków, już w chwili obecnej pogłębiają deficyt podaży pracy.

Dość duży spadek bezrobocia wśród ludzi młodych, nie powoduje bowiem wzrostu aktywności zawodowej tej grupy pracowników, co jest istotne z punktu widzenia struktury rynku pracy. Tendencją wzrastającą wykazują się natomiast rezerwy podaży pracy wśród osób w wieku przedemerytalnym oraz emerytalnym, które wkrótce ten rynek opuszczą. W badanym okresie nie zauważono także pogłębiającej się i niekorzystnej różnicy strukturalnej ze względu na płeć. Dominującą grupą na rynku pracy są mężczyźni, co oznacza, że nadal nie zostały stworzone bodźce ekonomiczne, aktywizujące zawodowo kobiety.

Bibliografia

1. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2013*, GUS, Warszawa 2014.
2. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w latach 2013–2015*, GUS, Warszawa 2016
3. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2016*, GUS, Warszawa 2017.
4. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w I kwartale 2017*, GUS, Warszawa 2017.
5. *Badanie ankietowe rynku pracy, Raport 2016*, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa 2016.
6. Fryca J., *Przedsiębiorstwa TSL wobec wyzwań współczesnego rynku pracy*, „Logistyka” 2014, Nr 2/2014.
7. Kalina–Prasznic U., *Wpływ globalizacji i integracji na zmiany rynku pracy*, [w:] *Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, red. M. Noga, M. K. Stawicka, CeDeWu, Warszawa 2009.

8. Kryńska E., *Prognozowanie popytu na pracę – elementy metodologii*, Studia i Materiały, t. 2, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Międzynarodowy Zespół do Prognozowania Popytu na Pracę, Warszawa 1999.
9. Kryńska E., Kwiatkowski E., *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013.
10. Kulisa B., *Uwarunkowania rynku pracy*, [w:] *Rynek pracy a rozwój MSP w województwie małopolskim*, red. A. Nehring, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2003.
11. Kwiatkowski E., Włodarczyk P., *Podstawy teoretyczne analiz i prognoz rynku pracy*, „Polityka Społeczna” 2014, nr 1, nr tematyczny: Prognozowanie zatrudnienia, IPISS, Warszawa 2014.
12. *Monitoring Rynku Pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy*, GUS, Warszawa 2015.
13. *Prognoza ludności na lata 2014–2050*, Studia i analizy statystyczne, GUS, Warszawa 2014.
14. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r., o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. nr 99 poz. 1001, z późn. zm.).

Źródła internetowe

1. <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/rynek-pracy;3970479.html>, dostęp (05.06.2017).
2. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy>, dostęp (09.06.2017).
3. <https://rynekpracy.pl>, dostęp (09.06.2017).
4. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics/pl#Metodyka_.2F_Metadane, dostęp (15.06.2017).
5. <http://gdm.praca.gov.pl/o-programie/statystyk>, dostęp (09.06.2017).
6. http://aktywnosc_ekonomiczna_ludnosci_polski_w_latach_2013_-_2015, (dostęp 09.06.2017).

Summary

STRUCTURE OF LABOR MARKET IN POLAND IN YEARS 2013 –2017

The present chapter presents the issues of the labor market on which the most important social and economic aspects of economy occur. On the basis of literature research, the basic economic categories and factors forming the labor market were defined, pointing at the same time to an important character of relationships between them. Using the statistical data in the chapter, both the demand and the supply sides of the labor market were presented, indicating at the tendencies of changes in its structure taking place in Poland in the years 2013–2017 (Q1).

Joanna Marcisz
Zakład Zarządzania i Turystyki
Instytut Ekonomiczny
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nowym Sączu

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW WZGLĘDEM PRACOWNIKÓW W POLSCE – PRZEGLĄD WYNIKÓW BADAŃ

Streszczenie

W rozdziale przedstawiona została koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (CSR) ze szczególnym uwzględnieniem CSR stosowanych przez polskie przedsiębiorstwa względem pracowników. W pierwszej części zaprezentowano ogólny zarys koncepcji CSR. Wskazano także pracowników, jako jednych z najistotniejszych interesariuszy przedsiębiorstw. Następnie odwołano się do wyników wybranych badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców w Polsce w ostatnich latach skupiając się na kwestiach dotyczących pracowników.

* * *

Wprowadzenie

W ostatnich latach działania z zakresu społecznej odpowiedzialności stają się coraz bardziej powszechne. Przedsiębiorstwa mają bowiem świadomość, że wizerunek firmy społecznie odpowiedzialnej ma obecnie strategiczne znaczenie. Po pierwsze dlatego, że firmy muszą konkurować o klientów i w tym obszarze upatrują źródła swojej przewagi, a po drugie – stają w obliczu rosnących, a zarazem dynamicznie zmieniających się oczekiwań szerokiego grona interesariuszy¹. Głównym założeniem niniejszego opracowania jest zwrócenie uwagi na pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu w kontekście pracowników przedsiębiorstw. Analizie poddano wybrane wyniki badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców w Polsce w ostatnich latach skupiając się na kwestiach dotyczących pracowników.

¹ D. Matten, J. Moon, „Implicit” and „Explicit” CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility, „Academy of Management Review” 2008, No. 33 (2).

O społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw słów kilka

Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR – ang. *Corporate Social Responsibility*) jest pojęciem, które stosunkowo niedawno pojawiło się w literaturze przedmiotu, ale w ostatnich latach jego popularność stale rośnie i coraz częściej jest przedmiotem debaty społecznej. Koncepcja ta jawi się jako nowa rola organizacji w społeczeństwie, nowa wizja partnerstwa. Nowy też jest sposób traktowania społecznej odpowiedzialności, jako części strategii firmy. Wszelkie działania podejmowane przez współczesne firmy poparte są świadomością, że sama dbałość o jakość towarów i usług już nie wystarcza do osiągnięcia sukcesu rynkowego. Aby firma mogła prawidłowo funkcjonować, musi jeszcze w swej strategii ująć takie elementy, jak troska o środowisko naturalne, szeroko pojęte bezpieczeństwo pracownika, interesy społeczności lokalnej oraz całego społeczeństwa². Aby lepiej zrozumieć ideę odpowiedzialności społecznej należy w tym miejscu wyjaśnić jego definicję.

W literaturze przedmiotu pierwsze zapisy na ten temat pojawiły się już pod koniec XIX wieku w książce *Ewangelia bogactwa* autorstwa A. Cernegie, który zamieścił klasyczne określenie teorii odpowiedzialności społecznej korporacji. Jego poglądy oparte były na dwóch dominujących zasadach: miłosierdzia i władarstwa. Pierwsza z nich to zasada społecznej odpowiedzialności wymagająca, aby szczęśliwsi członkowie społeczeństwa wspomagali tych mniej szczęśliwych. Zasada władarstwa z kolei to doktryna biblijna wymagająca, aby przedsiębiorstwa i zamożne osoby traktowały siebie jako włodarzy powierzonego im majątku, działających na rzecz całego społeczeństwa. Według tej teorii rolą przedsiębiorstwa jest pomnażać majątek społeczeństwa przez zwiększanie własnego, w wyniku rozsądnego inwestowania zasobów pozostających w jego władaniu. Wyrażane są także poglądy, że istnieje konieczność uświadomienia przedsiębiorstwu, iż w jego własnym interesie jest działanie w sposób, który społeczność uznaje za odpowiedzialny³.

Przyjmuje się, że odpowiedzialne prowadzenie biznesu to proces poznawania i włączania zmieniających się oczekiwań społecznych w strategię zarządzania, a także monitorowania wpływu takiej strategii na konkurencyjność firmy na rynku. Jest to zatem sztuka spełniania oczekiwań istotnych interesariuszy, poszukiwanie dynamicznej równowagi pomiędzy interesami wszystkich zainteresowanych, zgodnie z prawem i społecznie przyjętymi normami etycznymi. W definicji takiej zwraca się uwagę przede wszystkim na to, iż społeczna odpowiedzialność biznesu ma charakter strategiczny oraz dynamiczny i opiera się na ciągłym doskonaleniu oraz współpracy ze wszystkimi interesariuszami. Dlatego istotny w praktyce gospodarczej jest proces dialogu, poznawania wzajemnych oczekiwań i możliwości, hierarchizacja wartości, poszukiwanie kompromisów, uważne monitorowanie tego procesu i doskonalenie strategii w ramach szeroko rozumianego partnerstwa⁴.

Niektórzy autorzy⁵ piszą wprost, że „CSR może być czymś więcej niż narażaniem się na dodatkowe koszty, obowiązkiem czy dobrym uczynkiem – może być źródłem szans, innowacji i przewagi konkurencyjnej”. Jeżeli zatem potraktować odpowiedzialność społeczną biznesu strategicznie, może się ona stać źródłem istotnego postępu społecznego, ponieważ firma inwestuje pewną część swoich zasobów, swoją wiedzę i umiejętności w działania przynoszące społeczeństwu korzyść. CSR raz wprowadzone do

² S. Zapłata, M. Kaźmierczak, *Ryzyko, ciągłość biznesu, odpowiedzialność społeczna. Nowoczesne koncepcje zarządzania*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011, s. 159–160.

³ J. Adamczyk, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 39.

⁴ I. Kuraszko, B. Rok, *Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, s. 5–6, www.ekonomiaspoleczna.pl, dostęp: 04.07.2017 r.

⁵ M.E. Porter, M.R. Kramer, *The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*, “Harvard Business Review” 2006, December, s. 76–92, [cyt. za:] I. Kuraszko, B. Rok, *Społeczna odpowiedzialność biznesu ...*, op. cit..

firmy, zaczyna w coraz silniejszym stopniu zmieniać jej długofalową strategię, uwzględniając współpracę z różnymi interesariuszami jako podstawę tworzenia wartości przedsiębiorstwa⁶.

Początków społecznej odpowiedzialności biznesu na kontynencie europejskim specjaliści dopatrują się w Białej Księdze Komisji Europejskiej z 1993 roku, traktującej o rozwoju i zatrudnieniu. Komisja europejska wprowadziła tę koncepcję do najważniejszych polityk unijnych, m.in. polityki zatrudnienia, polityki gospodarczej, polityki środowiskowej, polityki konsumenckiej, polityki zewnętrznej, polityki rozwoju i handlu. Według definicji Komisji Europejskiej z 2001 roku społeczna odpowiedzialność biznesu to koncepcja, zgodnie z którą przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają kwestie społeczne i ekologiczne w swojej działalności operacyjnej oraz kontaktach z interesariuszami. Zwracając uwagę na kwestię dobrowolności, najczęściej podkreśla się, zgodnie z tym ujęciem, że społeczna odpowiedzialność biznesu zaczyna się tam, gdzie kończą się działania wymuszone przez przepisy prawa⁷. Mówiąc o odpowiedzialności społecznej organizacji przychodzą na myśl przejawy jej etycznego działania, które podlegają różnym klasyfikacjom. Jedną z nich jest norma społecznej odpowiedzialności biznesu ISO 26000⁸, wskazująca na siedem obszarów społecznej odpowiedzialności:

- ład korporacyjny,
- przestrzeganie praw człowieka,
- relacje z pracownikami,
- uczciwe praktyki rynkowe,
- relacje z konsumentami,
- dbanie o środowisko naturalne,
- zaangażowanie społeczne.

Wspólną myślą wszystkich definicji jest to, iż pomiędzy przedsiębiorstwem a otoczeniem tworzy się określona więź. Organizacja traktowana jest jak podmiot nieoderwany od środowiska, w którym działa, wówczas gdy z nim współpracuje, nie dba tylko o własne cele, lecz przyczynia się do wspólnego dobra, a podejmując decyzje, bierze pod uwagę dążenia i aspiracje swoich interesariuszy⁹.

Pracownik jako interesariusz przedsiębiorstwa

Społeczna odpowiedzialność opiera się na teorii *stakeholders* przyjmującej założenie, że przedsiębiorstwo ma związki z różnymi grupami i podmiotami (interesariuszami), które wpływają na jego działalność i pozostają pod jego wpływem. Pojęcie *stakeholder* wprowadził V. Ansoff i R. Stewart w latach 60. XX w., a następnie rozwinięte przez R.E. Freemana¹⁰. P. Drucker stwierdził, że przedsiębiorstwo powinno „dążyć do wypełnienia roli dobrego pracodawcy, obywatela i dobrego sąsiada”¹¹. Oznacza to, że spełnianie tego postulatu winno być równocześnie realizowane z celami strategicznymi przedsiębiorstwa. CSR zakłada, że firmy służą społeczeństwu, więc powinny dążyć do osiągnięcia celów nie tylko ekonomicznych, lecz również społecznych, uwzględniając przy tym priorytety ekologiczne. Kadra zarządcza musi dbać nie tylko o wysokiej jakości ofertę produktów

⁶ J. Adamczyk, *Społeczna odpowiedzialność ...*, op. cit., s. 39.

⁷ *Green Paper Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*, 2001 ISO26000: Guidance on social responsibility, 2010, www.pkn.pl/ISO-26000, [za:] J. Bogdanienko *Przejawy społecznej nieodpowiedzialności organizacji publicznych*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2014, s. 12.

⁸ ISO26000: *Guidance on social responsibility*, 2010, www.pkn.pl/ISO-26000

⁹ U. Gołaszewska-Kaczan, *Koncepcja interesariuszy w teorii i praktyce przedsiębiorstwa*, „Współczesne Zarządzanie” 2005, nr 1, s. 25–33.

¹⁰ R.E. Freeman, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston 1984, s. 25, [za:] J. Adamczyk, *Społeczna odpowiedzialność ...*, op. cit., s. 46.

¹¹ J. Kroik, Z. Malara, *CSR i zrównoważony rozwój w warunkach silnej konkurencji*, Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego im. Adama Chętnika, nr XXV, Ostrołęka 2011, s. 424.

i usług po przystępnej cenie, ale też o to, aby biznes był przyjazny otoczeniu oraz stwarzał interesujące miejsca pracy, dzięki czemu będzie pozytywnie postrzegany przez otoczenie. Społeczeństwu nie jest obojętne, w jaki sposób traktuje się pracowników i kontrahentów, instytucje państwowe, jak dba się o społeczność lokalną czy udziela pomocy¹².

W literaturze przedmiotu pojawia się podział na:¹³

- interesariuszy wewnętrznych – obejmujących kierownictwo i pracowników organizacji,
- interesariuszy zewnętrznych, tj. aktualnych i potencjalnych inwestorów, władze, media, klientów i dostawców, społeczność lokalną i inne podmioty znajdujące się poza organizacją.

Każda z tych grup interesariuszy formułuje określone oczekiwania wobec organizacji, a ich zadowolenie oraz będący jego skutkiem stosunek do firmy zależy od stopnia, w jakim przedsiębiorstwo może i chce tym oczekiwaniom sprostać. Zasadnicza trudność w dążeniu do ich realizacji wynika z faktu, że niejednokrotnie oczekiwania różnych grup pozostają w sprzeczności wobec siebie. Na przykład menedżerowie mogą dążyć do maksymalizacji zysku krótkookresowego w sytuacji, gdy ich wynagrodzenie zależne jest od poziomu wypracowanej nadwyżki finansowej, natomiast pracownicy wykonawczy oczekują atrakcyjnych wynagrodzeń, które z poziomu kierowniczego generują dodatkowe koszty i powodują obniżenie rentowności organizacji. Wypracowanie konsensusu wobec takich sprzeczności nie jest możliwe bez wdrożenia i przestrzegania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu.

Potrzeba stosowania zasad CSR w relacjach wewnętrznych wzrasta wraz ze wzrostem znaczenia czynnika ludzkiego w kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw¹⁴. Od początku XX w. zarządzanie znacząco się zmieniło. Nastąpiła istotna ewolucja myślenia i zmiana poglądów na temat tego, czym ma być organizacja i na jakich zasadach ma funkcjonować. Centralne miejsce w najnowszych koncepcjach przedsiębiorstwa przyszłości (jak np. organizacja ucząca się, inteligentna czy zdrowa) zajmuje człowiek. Wypełnione są one także szeregiem idei rozwijanych w ramach nurtu humanizacji pracy. Jednak przez ostatnie stulecie w stosunku do człowieka zmieniły się i znacząco wzrosły wymagania. Patrzy się na nie często przez pryzmat konieczności rozwoju kompetencji organizacji, wiedzy organizacyjnej czy kapitału intelektualnego. Takie spojrzenie samo w sobie już mówi, że człowiek nowych organizacji nie może być jednostką przeciętną. Ma być jednostką utalentowaną, posiadającą znaczny zasób wiedzy będącej efektem edukacji i doświadczeń, posiadającą umiejętność wykorzystania zgromadzonej wiedzy, potrafiącą tworzyć w pracy z innymi efekt synergii oraz inteligentną. Jednym słowem, ma tworzyć i rozwijać inteligencję organizacji¹⁵.

Wśród wewnętrznych interesariuszy (dostawców, klientów, właścicieli, menedżerów) pracownicy zajmują szczególne miejsce jako najważniejszy zasób przedsiębiorstwa, stanowiący jego integralną część i jego najbliższe otoczenie. Integracja strategii biznesowej przedsiębiorstwa, strategii HR oraz strategii CSR ma istotny wpływ na jego długookresową efektywność finansową i rozwój, a co za tym idzie, jest istotnym czynnikiem determinującym jego konkurencyjność i stabilne funkcjonowanie. Przedsiębiorstwa muszą stale podnosić kompetencje pracowników, aby reagować na zmieniające się oczekiwania klientów, inwestorów i społeczeństwa¹⁶.

¹² A. Wołkowicka, S. Dąbrowski, *Społeczna odpowiedzialność biznesu a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012, s. 79–89.

¹³ S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kicińska, *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 73.

¹⁴ E. Bombiak, *Kształtowanie relacji z pracownikami jako płaszczyzna społecznej odpowiedzialności biznesu*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Nr 99, Siedlce 2013, s. 144.

¹⁵ B. Mikula, *Ludzie organizacji uczących się*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Nr 647, Kraków 2004, s. 35–36.

¹⁶ B.K. Burton, M.G. Goldsby, *The Moral Floor: A Philosophical Examination of the Connection Between Ethics and Business*, „Journal of Business Ethics” 2009, Vol. 91, [w:] *Wyzwania dla współczesnych organizacji w warunkach*

Relacje z pracownikami mają charakter specyficzny, co wynika z cech wyróżniających kapitał ludzki spośród innych zasobów przedsiębiorstwa, do których należą:¹⁷

- unikatowość i trudność w kopiowaniu,
- wrodzona zdolność do generowania wartości,
- rozwój w długim czasie,
- wrażliwość na nieodpowiednie traktowanie,
- deprecjacja biologiczna i moralna.

Istotną rolę w rozwoju współczesnych organizacji odgrywa umiejętne dysponowanie tym kapitałem. Utrata kapitału ludzkiego wiąże się dla przedsiębiorstwa bowiem z ponoszeniem wielu kosztów¹⁸.

Zdaniem B. Bojarczuka istnieje pięć zasad kształtowania trwałego i wzajemnie angażującego związku pracownik – organizacja:¹⁹

1. firma powinna zapewnić rzeczywiste dopasowanie pracownika do organizacji poprzez zatrudnianie osób podzielających jej system wartości,
2. firma powinna oferować pracownikom poczucie statusu i identyfikacji,
3. ludzie potrzebują poczucia zaufania i wzajemności,
4. pracownicy powinni być doceniani, zadowoleni i wewnętrznie spełnieni pracując dla danej firmy,
5. firma powinna stworzyć poczucie ekonomicznej współzależności.

Przestrzeganie przez przedsiębiorstwa zasad społecznej odpowiedzialności biznesu powoduje, że zatrudnieni z większym szacunkiem odnoszą się do firmy i wzrasta poczucie ich tożsamości ze środowiskiem pracy. Takiej organizacji łatwiej jest pozyskać i utrzymać wartościowych specjalistów. Jednak należy pamiętać, że same umiejętności nie decydują o przydatności pracowników i efektach ich pracy. W teorii zarządzania formułowana jest teza, że wartość zawodowa zatrudnionego mierzona jest nie tylko jego kwalifikacjami, ale i posiadaną motywacją²⁰. A zatem istotnym jest, aby aktywność na polu społecznej odpowiedzialności biznesu była skoncentrowana do wewnątrz. Realizacja podstawowych zasad względem pracowników stanowi bowiem gwarancję szczerości intencji i tworzy pozytywne wzorce w wymiarze zewnętrznym²¹.

Wyniki badań empirycznych w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu względem pracownika w Polsce

Rosnące zainteresowanie tematem CSR w Polsce uwidacznia się poprzez liczbę i różnorodność badań empirycznych przeprowadzanych w tym obszarze funkcjonowania przedsiębiorstw. Realizacja przez różnego rodzaju organizacje działań w zakresie społecznej odpowiedzialności przyczynia się osiągnięcia przez nie korzyści. P.A. Samuelson stwierdził, że przedsiębiorstwa nie tylko mogą angażować się w społecznie odpowiedzialne działania, ale nawet powinny podjąć taką działalność, gdyż będzie to dla nich korzystne²². Należy zauważyć, że CSR nie stanowi tylko „miłego gestu” biznesu w stronę

konkurencyjnej gospodarki, red. D. Lewicka, L. Zbiegień–Maciąg, Akademia Górniczo–Hutnicza, Kraków.

¹⁷ M. Juchnowicz, *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji wiedzy*, Difin, Warszawa 2007, s. 16, [za:] E. Bombiak, *Kształtowanie relacji ...*, op. cit., s. 147.

¹⁸ W. Błaszczyk, *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2005, s. 242, [za:] E. Bombiak, *Kształtowanie relacji ...*, op. cit., s. 147.

¹⁹ B. Bojarczuk, *Niepokorna lojalność*, „Personel” 2002, nr 11, [za:] Bombiak, *Kształtowanie relacji ...*, op. cit., s. 147.

²⁰ J. Szczupaczyński, *Anatomia zarządzania organizacją*, Międzynarodowa Szkoła Menedżerów, Warszawa 1998, s. 82, [za:] Bombiak, *Kształtowanie relacji ...*, op. cit., s. 148.

²¹ K. Gadomska–Lila, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu wobec pracowników*, „Management and Business Administration Central Europe” 2012, 2 (115), s. 41–52.

²² P.A. Samuelson, *Love that Corporation*, „Mountain Bell Magazine” 1971, Spring, s.24, [za:] K. Davis, *The Case for and Against Business Assumption of Social Responsibilities*, „Academy of Management Journal” 1973, 16 (2), s. 312.

społeczeństwa, ale jest krytycznym czynnikiem wpływającym na wyniki przedsiębiorstwa. E. Skrzypek podkreśla, że modele CSR powinny być tak dobrane do przedsiębiorstwa, aby maksymalizowały jednocześnie korzyści biznesowe i społeczne²³. Zgodnie z podziałem na interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych oraz koncepcją społecznie odpowiedzialnego biznesu korzyści, jakie może uzyskać przedsiębiorstwo można podzielić na: korzyści wewnętrzne i korzyści zewnętrzne. W ramach korzyści wewnętrznych wskazuje się m.in.:²⁴

- budowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa,
- mniejszą rotację zatrudnienia,
- możliwości samorozwoju pracowników,
- poczucie bezpieczeństwa zatrudnienia,
- redukcję kosztów,
- większą lojalność klientów,
- zwiększenie motywacji pracowników do pracy,
- lepszy dostęp do kapitału,
- większą satysfakcję z wykonywanej pracy.

Wyniki badań poddano analizie pod kątem zapisów dotyczących relacji z pracownikami. W Polsce jednym z pierwszych badań podejmujących tematykę CSR było badani, pt. „Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu wraz z opracowaniem zestawu wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach”²⁵. Badanie zostało przeprowadzone w 2011 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Celem było ustalenie stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, analiza praktyk w zakresie CSR w polskich przedsiębiorstwach, wskazanie obszarów CSR, które przedsiębiorcy planują rozwijać w najbliższej przyszłości oraz opracowanie portfela wskaźników w obszarze CSR. Badaniem objęto zarówno ogólnopolską próbę przedsiębiorców (n=850) jak również próbę beneficjentów (n=400) wybranych Działań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), wdrażanych przez PARP.

Wśród najważniejszych wyników badań wymienia się fakt, że tylko 1/3 z przedstawicieli badanych podmiotów zna pojęcie „społeczna odpowiedzialność biznesu”, w znacznej mierze byli to przedsiębiorcy reprezentujący duże firmy (70% wskazań), powstałe ponad 15 lat temu (52%) oraz prowadzące działania na rynkach zagranicznych (59%). Zdecydowanie częściej (63% badanych) znajomość pojęcia CSR deklarowali beneficjenci PO IG (rysunek 1).

Z danych zawartych na rysunku 1 wynika, że obszary społecznej odpowiedzialności biznesu, wskazane przez badanych z grupy ogólnopolskiej jako szczególnie ważne uznali: relacje z konsumentami (74%) i pracownikami, (72%). 65% podmiotów jako szczególnie istotne uznało organizację pracy, 53% firm wskazało uczciwe praktyki rynkowe. Przy czym odsetek wskazanych odpowiedzi jest znacznie wyższy w przypadku kluczowych obszarów w stosunku do tych faktycznie realizowanych.

²³ E. Skrzypek, *Społeczna odpowiedzialność biznesu oraz zrównoważony rozwój jako wyznaczniki nowoczesnego zarządzania*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, 2010, s. 151.

²⁴ M. Sznajder, *Korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Economics and Management” 2012, nr 2, s. 202.

²⁵ M. Skrzek-Lubasińska, A. Dyjas-Pokorska, M. Kudrewicz-Roszkowska, Ł. Makuch, A. Stanek-Kowalczyk, H. Uhl, *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu wraz z opracowaniem zestawu wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach*, PARP – PWC, Warszawa 2011, www.badania.parp.gov.pl, dostęp: 13.05.2017.

Rysunek 1. Kluczowe obszary CSR definiowane normą ISO 26 000 – odsetek podmiotów uznający dany obszar za szczególnie istotny dla rozwoju przedsiębiorstw – próba ogólnopolska



Źródło: M. Skrzek–Lubasińska, A. Dyjas–Pokorska, M. Kudrewicz–Roszkowska, Ł. Makuch, A. Stanek–Kowalczyk, H. Uhl, *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu wraz z opracowaniem zestawu wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach*, PARP – PWC, Warszawa 2011, www.badania.parp.gov.pl, dostęp: 13.05.2017.

Najczęściej wskazywaną zasadą realizowaną w ramach obszaru organizacja pracy w firmie (rysunek 2) to jasny i adekwatny do możliwości pracowników podział odpowiedzialności – 31% wskazań. Ponadto wśród stosowanych zasad CSR wymienia się również dobrą organizację pracy – 15%, przestrzeganie norm i zarządzeń (w tym dotyczących jakości jak ISO) – 13% oraz dbanie o dobrą atmosferę w pracy – 10%. Co dziesiąty przedstawiciel firmy działającej w Polsce za najważniejsze dla rozwoju swojej firmy uznaje relacje z pracownikami. Tutaj warto zauważyć dużą rolę przypisywaną tematowi ładu organizacyjnego, gdyż to on stanowi podstawę kształtowania kultury organizacyjnej ukierunkowanej na wdrażanie społecznej odpowiedzialności we wszystkich pozostałych obszarach²⁶. Innymi, również ważnymi wnioskami z badania dotyczące relacji z pracownikami to:²⁷

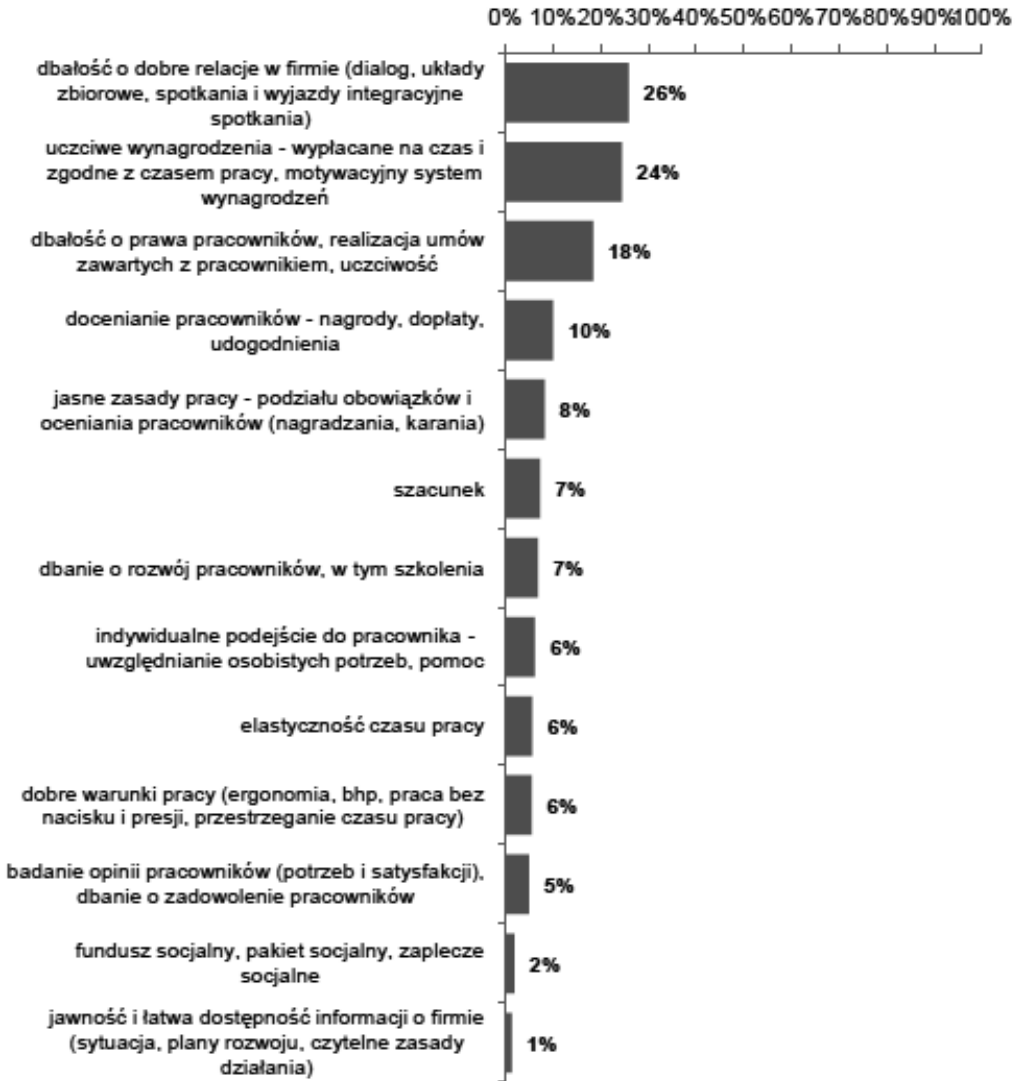
- przedstawiciele badanych podmiotów grupy ogólnopolskiej oceniają rotację pracowników jako niską lub bardzo niską (67%), wskazań firm grupy ogólnopolskiej i 66% beneficjentów (PO IG),
- za najważniejszy sposób dbania o satysfakcję pracowników wskazano terminowe wypłacanie wynagrodzeń (66% przedsiębiorców i 87% beneficjentów),
- satysfakcja pracowników związana jest głównie z kwestiami finansowymi, a następnie z udogodnieniami związanymi z zapewnianiem równowagi pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym, w tym przez elastyczną organizację czasu pracy.

Na rysunku 2 przedstawiono zasady CSR stosowane w ramach relacji z pracownikami, natomiast na rysunku 3 korzyści ze stosowania zasad CSR w przedsiębiorstwie.

²⁶ M. Skrzek–Lubasińska, A. Dyjas–Pokorska, M. Kudrewicz–Roszkowska, Ł. Makuch, A. Stanek–Kowalczyk, H. Uhl, *Ocena stanu wdrażania standardów...*, s. 76.

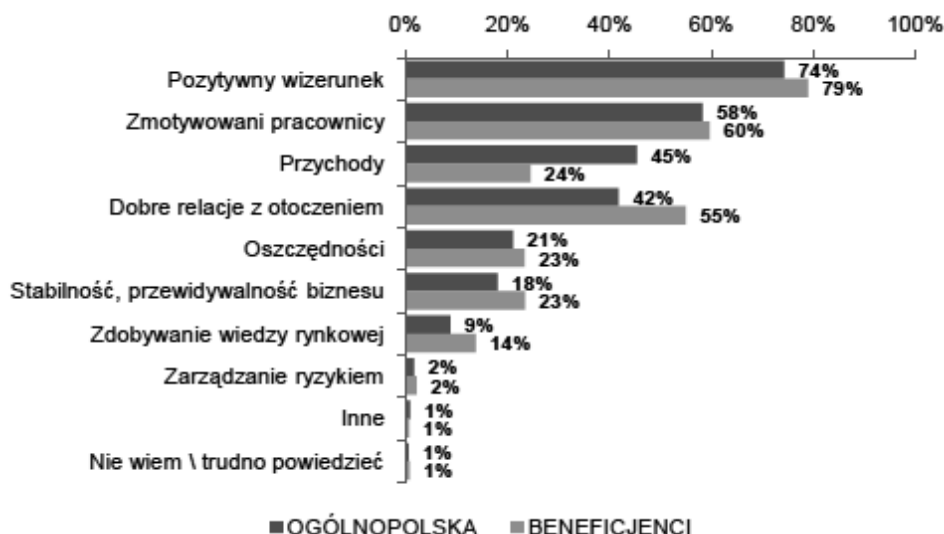
²⁷ Tamże, s. 127–138.

Rysunek 2. Zasady CSR stosowane w ramach obszaru relacje z pracownikami



Źródło: M. Skrzek–Lubasińska, A. Dyjas–Pokorska, M. Kudrewicz–Roszkowska, Ł. Makuch, A. Stanek–Kowalczyk, H. Uhl, *Ocena stanu wdrażania ...*, op. cit.

Rysunek 3. Najczęściej dostrzegane korzyści związane ze stosowaniem zasad SCR



Źródło: M. Skrzek–Lubasińska, A. Dyjas–Pokorska, M. Kudrewicz–Roszkowska, Ł. Makuch, A. Stanek–Kowalczyk, H. Uhl, *Ocena stanu wdrażania ...*, op. cit.

Jak wynika z rysunku 3 najczęściej wymienianą korzyścią płynącą ze stosowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu jest poprawa wizerunku firmy – $\frac{3}{4}$ przedstawicieli firm z obszaru Polski wskazuje tę korzyść. Prawie 58% przedstawicieli firm dostrzega też korzyści z realizacji społecznej odpowiedzialności biznesu w zwiększaniu motywacji pracowników. Na trzecim miejscu znajduje się korzyść w postaci przychodów – wskazało ją 45% przedstawicieli firm. Stosunkowo często wskazuje się również korzyści polegające na utrzymywaniu dobrych relacji z otoczeniem – 42% wskazań.

Kolejnym badaniem poruszającym tematykę CSR jest „Społeczna odpowiedzialność biznesu: fakty a opinie. CSR oczami dużych i średnich firm w Polsce”. Badanie to przeprowadzone zostało przez KPMG w Polsce i Forum Odpowiedzialnego Biznesu w 2014 roku. Celem badania było zestawienie opinii najwyższej kadry kierowniczej i pracowników odpowiedzialnych za CSR oraz działań, które firmy faktycznie podejmują. W badaniu udział wzięło 101 respondentów. Najważniejsze wnioski badania, dotyczące także pracowników firm zawarto poniżej:²⁸

- 96% przedstawicieli dużych i średnich firm uważa, że powinnością biznesu jest odpowiadanie na wyzwania społeczne i ekologiczne,
- podmioty, które prowadzą działania z zakresu CSR, najczęściej wspierały lokalne społeczności (89%), prowadziły działania dotyczące środowiska naturalnego (85%), zaangażowanie w pozostałe obszary CSR (zgodnie z normą ISO 26000) określało: uczciwe praktyki biznesowe (78%), ład organizacyjny (63%), praktyki z zakresu pracy (59%),
- w połowie badanych przedsiębiorstw za kwestie związane z CSR odpowiadał członek zarządu,
- większość respondentów uważa, że CSR powinien pełnić ważną rolę w tworzeniu strategii firmy,
- 63% badanych zadeklarowało formalne uwzględnianie społecznej odpowiedzialności w strategii,

²⁸ *Społeczna odpowiedzialność biznesu: fakty a opinie. CSR oczami dużych i średnich firm w Polsce*, www.home.kpmg.com, dostęp: 24.06.2017.

- 78% badanych wskazało, że istotność koncepcji CSR w strategii jest bardzo ważna lub ważna, 6% jako mało ważna, natomiast jedynie 1% jako zupełnie nieważna,
- równocześnie 71% przedsiębiorstw uważało, że powinno się raportować kwestie pozafinansowe – warto podkreślić, że przekonanie takie częściej wyrażali przedstawiciele firm prowadzących działania z zakresu CSR (85% wskazań) niż tych, które tego nie robiły (60%).

Kolejnym analizowanym dokumentem jest Raport z badania „CSR w praktyce – barometr Francusko Polskiej Izby Gospodarczej”. Badanie przeprowadzone zostało w 2017 roku przez Francusko Polską Izbę Gospodarczą. W ankiecie wzięło udział 67 przedsiębiorstw, przy czym respondentami byli przede wszystkim: prezesi, właściciele firm, dyrektorzy i kierownicy działów PR, CSR oraz HR. Celem jest umożliwienie firmom monitorowania i oceny postępów w realizacji działań wpisujących się w strategię społecznie odpowiedzialnego biznesu. Najważniejsze wyniki badań dotyczące interesariuszy jakim są pracownicy, zawarto poniżej:²⁹

- ponad 90% firm deklaruje, że realizuje działania CSR dla pracowników, taki sam odsetek planuje realizację działań CSR względem pracowników w latach kolejnych. Podobnie jak w badaniach z 2016 roku w szczególności wymieniane są świadczenia socjalne dla pracowników (pakiety medyczne, pakiety sportowe, zapomogi, ubezpieczenia) – 92%, dbałość o rozwój pracowników poprzez dofinansowanie nauki i oferty szkoleniowe – 85%, narzędzia w komunikacji wewnętrznej, czyli kontakt z pracownikami – 82% – dbanie o zdrowie i rozwój pracowników przedkłada się bezpośrednio na efektywność działania firmy,
- 75% firm wprowadza kodeks etyczny oraz bada satysfakcję pracowników. Jest szczególnie ważnym, aby pracownicy mieli „głos” w sprawie, jako że temat dotyczy ich bezpośrednio i pośrednio. To pozwala firmie lepiej zrozumieć ich potrzeby i efektywniej projektować działania,
- w porównaniu do badań z 2016 roku wzrosły działania na rzecz wolontariatu pracowniczego i *work-life balance*. Nadal jest tu duże pole do rozwoju ponieważ ponad połowa ankietowanych firm deklaruje, że realizuje te tematy w swojej strategii CSR. Widać jednak, że firmy coraz częściej planują ich wdrożenie,
- wyniki z badania z 2017 roku pokazują coraz większy wkład firm w projektowanie i wdrażanie działań CSR dla pracowników.

Zakończenie

Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu jest obecnie jedną z istotnych kategorii w zarządzaniu. W ostatnich latach zauważalny jest w Polsce wzrost zainteresowania tą koncepcją o czym świadczą licznie podejmowane badania i opracowania naukowe, a także szeroko dostępne dobre praktyki w tym obszarze funkcjonowania przedsiębiorstw oraz rankingi, np. Ranking Odpowiedzialnych Firm 2017.

Koncepcja ta ma swoich przeciwników jak i zagorzałych zwolenników, i pomimo, że podjęto wiele prób redefinicji tej koncepcji nie ulega wątpliwości, iż jest to idea ważna i potrzebna. O społecznej odpowiedzialności biznesu można mówić w wymiarze zewnętrznym – jako aktywność skierowana między innymi do klientów czy lokalnej społeczności, oraz wewnętrznym – aktywność skierowana do pracowników. O ile obszar zewnętrznej aktywności jest od dawna eksplorowany i stosunkowo dobrze rozpoznany, o tyle działania przedsiębiorstw w zakresie społecznej odpowiedzialności wobec pracowników nie spotkały się jeszcze z takim zainteresowaniem badaczy, na jakie zasługuje ta kluczowa grupa interesariuszy³⁰. Wdrażanie społecznej odpowiedzialności biznesu przyczynia się do stabilizacji zatrudnienia, wzrostu poziomu zadowolenia pracowników, poprawy wizerunku, uniknięcia wielu

²⁹ CSR w praktyce – barometr Francusko Polskiej Izby Gospodarczej, www.odpowiedzialnybiznes.pl, dostęp: 24.06.2017.

³⁰ K. Gadomska-Lila, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu ...*, op. cit.

konfliktów i w efekcie poprawy konkurencyjności organizacji w stosunku do innych przedsiębiorców. Analiza wyników przedstawionych badań pozwala na obserwację, że w ostatnich latach przedsiębiorcy w Polsce coraz częściej dostrzegają korzyści płynące z CSR i tym samym widzą konieczność bycia społecznie odpowiedzialnym.

Bibliografia

1. Adamczyk J., *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
2. Błaszczyk W., *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2005
3. Bogdanienko J., *Przejawy społecznej nieodpowiedzialności organizacji publicznych*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2014.
4. Bojarczuk B., *Niepokorna lojalność*, „Personel” 2002, nr 11.
5. Bombiak E., *Kształtowanie relacji z pracownikami jako płaszczyzna społecznej odpowiedzialności biznesu*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo–Humanistycznego w Siedlcach, Nr 99, Siedlce 2013.
6. Burton B.K., Goldsby M.G., *The Moral Floor: A Philosophical Examination of the Connection Between Ethics and Business*, „Journal of Business Ethics” 2009, Vol. 91.
7. *CSR w praktyce – barometr Francusko Polskiej Izby Gospodarczej*, www.odpowiedzialnybiznes.pl, dostęp: 24.06.2017.
8. Davis K., *The Case for and Against Business Assumption of Social Responsibilities*, „Academy of Management Journal” 1973, 16(2).
9. Freeman R. E., *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston 1984.
10. Gadomska–Lila K., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu wobec pracowników*, „Management and Business Administration Central Europe” 2012, nr 2 (115).
11. *Green Paper Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility, 2001 ISO26000: Guidance on social responsibility*, 2010, www.pkn.pl/ISO-26000.
12. Gołaszewska–Kaczan U., *Koncepcja interesariuszy w teorii i praktyce przedsiębiorstwa*, „Współczesne Zarządzanie” 2005, nr 1.
13. Juchnowicz M., *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji wiedzy*, Difin, Warszawa 2007.
14. Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M., *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
15. Kroik J., Malara Z., *CSR i zrównoważony rozwój w warunkach silnej konkurencji*, Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego im. Adama Chętnika, nr XXV, Ostrołęka 2011.
16. Kuraszko I., Rok B., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, www.ekonomiaspoleczna.pl.
17. Matten D., Moon J., „Implicit” and „Explicit” CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility, „Academy of Management Review” 2008, No. 33 (2).
18. Mięka B., *Ludzie organizacji uczących się*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Nr 647, Kraków 2004.
19. Porter M.E., Kramer M.R., *The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*, „Harvard Business Review” 2006, December.
20. Samuelson P.A., *Love that Corporation*, „Mountain Bell Magazine” 1971, Spring.
21. Skrzek–Lubasińska M., Dyjas–Pokorska A., Kudrewicz–Roszkowska M., Makuch Ł., Stanek–Kowalczyk A., Uhl H., *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu*

- wraz z opracowaniem zestawu wskaźników społecznej odpowiedzialności w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach, PARP – PWC, Warszawa 2011.
22. Skrzypek E, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu oraz zrównoważony rozwój jako wyznaczniki nowoczesnego zarządzania*, Uniwersytet Marii Curie–Skołodowskiej, Lublin, 2010.
 23. *Spoleczna odpowiedzialność biznesu: fakty a opinie. CSR oczami dużych i średnich firm w Polsce*, www.home.kpmg.com, dostęp: 24.06.2017.
 24. Szczupaczyński J., *Anatomia zarządzania organizacją*, Międzynarodowa Szkoła Menedżerów, Warszawa 1998.
 25. Sznajder M., *Korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Economics and Management” 2013, nr 2.
 26. Wołkowicka A., Dąbrowski S., *Spoleczna odpowiedzialność biznesu a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012.
 27. *Wyzwania dla współczesnych organizacji w warunkach konkurencyjnej gospodarki*, red. Lewicka D., Zbiegień–Maciąg L., Akademia Górniczo–Hutnicza, Kraków.
 28. Zapłata S., Kaźmierczak M., *Ryzyko, ciągłość biznesu, odpowiedzialność społeczna. Nowoczesne koncepcje zarządzania*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.

Summary

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN EMPLOYEES IN POLAND – OVERVIEW OF RESULTS OF RESEARCH

Corporate social responsibility is a concept which enjoys considerable interest of both practitioners and theorists of business life. One of the most important areas of corporate social responsibility are now relations with employees. The chapter presents the concept of corporate social responsibility (CSR), with particular emphasis on CSR practices applied by Polish companies to employees. The first part presents an overview of CSR concepts. Then employees were identified as one of the most important stakeholders in the business. Next, the results of selected studies conducted among entrepreneurs in Poland in recent years have been highlighted, focusing on results and conclusions about employees.

Zofia Gródek-Szostak
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ZRÓŻNICOWANIE DEFINIOWANIA INSTYTUCJI OTOCZENIA BIZNESU W REGIONALNYCH PROGRAMACH OPERACYJNYCH NA LATA 2014–2020*

Streszczenie

Prowadzenie działalności gospodarczej w coraz większym stopniu wiąże się z potrzebą korzystania z różnorodnych usług informacyjnych, doradczych, finansowych. Przedsiębiorcy napotykają także na liczne bariery wynikające ze skomplikowanych uregulowań prawnych, czy sformalizowanych struktur urzędów. Instytucje otoczenia biznesu służą przełamaniu tych barier i poprawie współpracy z przedsiębiorcami oraz potencjalnymi inwestorami.

* * *

Wprowadzenie

Strategiczne znaczenie instytucji otoczenia biznesu (IOB) w funkcjonowaniu oraz rozwoju gospodarki społeczeństwa jest już w naukach społecznych powszechnie akcentowane². Znaczenie pojęcia „instytucja” jest bardzo szerokie i różnie interpretowane przez przedstawicieli poszczególnych dyscyplin naukowych. Według D. C. Northa, przedstawiciela nowej ekonomii instytucjonalnej, są to trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe uwarunkowania powtarzalnych ludzkich zachowań i międzyludzkich interakcji³.

Sfera instytucjonalna jest najważniejszym czynnikiem różnicującym rozwój gospodarczy regionów, gałęzi i całych gospodarek narodowych. Składa się na nią skomplikowana sieć instytucji formalnych

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

² J. Wilkin, *Instytucjonalne uwarunkowania modernizacji wsi w Polsce*, Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej w Krakowie, t. I, nr 78/377, Kraków 2001.

³ D.C. North, *Institution, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

i nieformalnych, niektóre z nich powstają bardzo długo i zmieniają się powoli. Według J. Wilkina dotyczy to zwłaszcza instytucji społecznych nazywanych instytucjami nieformalnymi, których przykładami są normy moralne, etyka, tradycja, utrwalone sposoby zachowań czy sposoby myślenia⁴. Jak zauważa T. Dołęgowski instytucje formalne to system norm prawnych i organizacji powołanych do ich egzekwowania, a także złożony układ różnego rodzaju organizacji gospodarczych, politycznych, społecznych i kulturalnych, które regulują zachowania ludzi w tych dziedzinach życia oraz determinują efekty tych zachowań, w tym efekty ekonomiczne⁵. Takie ujęcie według J. Cebulaka jest zbliżone do tradycyjnego (potocznego) i sformalizowanego rozumienia i określania instytucji, głównie przez pryzmat struktur organizacyjnych i realizowanych funkcji⁶.

Celem rozdziału jest analiza różnic w podejściu do kształtowania roli i znaczenia IOB w poszczególnych regionach w kontekście pobudzania przedsiębiorczości innowacyjnej. IOB, jako podmioty powoływane w celu wsparcia osób decydujących się na założenie i prowadzenie działalności gospodarczej powinny swą działalność koncentrować na świadczeniu użytecznych usług na rzecz przedsiębiorców, w szczególności mikro, małych i średnich. W tym kontekście, jako metodę badawczą przyjęto benchmarking podejść w poszczególnych Regionalnych Programach Operacyjnych na lata 2014–2020.

Paradygmat Instytucji Otoczenia Biznesu w polityce rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności

Badania pokazują, że IOB mają podstawowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego i przedsiębiorczości⁷. Prowadzona w piśmiennictwie dyskusja dotycząca roli nieformalnych instytucji zwraca uwagę na szczególny sposób, w jaki otoczenie biznesu wpływa na przedsiębiorczość poprzez kształtowanie definicji przedsiębiorczości, jako „właściwego” rodzaju zachowań gospodarczych, a uwarunkowania instytucjonalne dotyczące adekwatności przedsiębiorczości są kluczowymi czynnikami kształtującymi decyzje mające na celu podejmowania działalności gospodarczej⁸. Szczególny wpływ instytucji na przedsiębiorczość może różnić się w zależności od czasu, geografii, sieci społecznych i przemysłu⁹.

⁴ J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, WNE, Warszawa 1997.

⁵ T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, „Monografie i Opracowania” 2002, nr 505, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.

⁶ J. Cebulak, *Instytucje otoczenia biznesu jako czynnik wspomagający rozwój przedsiębiorczości w woj. Podkarpackim. Przedsiębiorczość – Edukacja*, t. V, Instytut Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Kraków 2009, s. 198–207.

⁷ D. Acemoglu, S. Johnson, *Unbundling Institutions*, „Journal of Political Economy” 2005, 113 (5), s. 949–995; D.C.D. North, *Institutions, Institutional Change ...*, op. cit.; D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi, *Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development*, „Journal of Economic Growth” 2004, 9(2), s. 131–165; R. Nathan, L.E. Birdzell, G.W. Mitchell, *How the West grew rich: The economic transformation of the industrial world*. New Delhi, Popular Prakashan, New Delhi 1986.

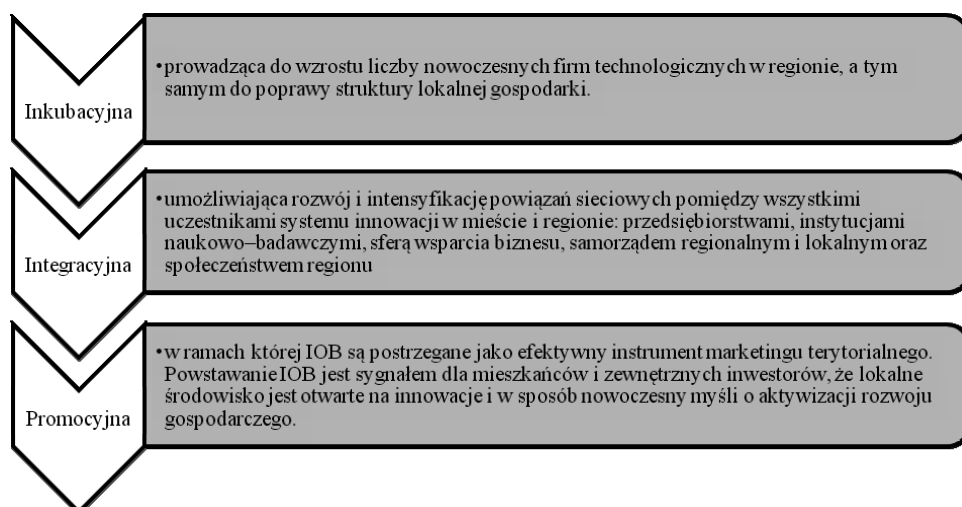
⁸ J. Brandl, B. Bullinger, *Reflections on the Societal Conditions for the Pervasiveness of Entrepreneurial Behavior in Western Societies*, „Journal of Management Inquiry” 2009, 18(2), s. 159–173; P.S. Tolbert, J.D. Robert, W.D. Sine, *Studying Choice and Change: The Intersection of Institutional Theory and Entrepreneurship Research*, „Organization Science” 2011, 22(5), s. 1332–1344.

⁹ O.M. Khessina, G.R. Carroll, *Product Demography of 'De Novo' and 'De Alio' Firms in the Optical Disk Drive Industry 1983–1999*, „Organization Science” 2008, 19(1), s. 25–38; W.D. Sine, H.L. Brandon, *Tilting at Windmills? The Environmental Movement and the Emergence of the U.S. Wind Energy Sector*, „Administrative Science Quarterly” 2009, 54(1), s. 123–155; E. Romanelli, O.M. Khessina, *Regional Industrial Identity: Cluster Configurations and Economic Development*, „Organization Science” 2005, 16(4), s. 344–358; O. Sorenson, G.P. Audia, *The Social Structure of Entrepreneurial Activity: Geographic Concentration of Footwear Production in the United States, 1940–1989*, „American Journal of Sociology” 2000, 106(2), s. 424–462.

Na IOB wpływa również zachowanie samych przedsiębiorców – ich reakcje oraz zgłaszane potrzeby rozwojowe, które wymuszają działania rozwojowe otoczenia biznesowego¹⁰.

Rozwój IOB w Polsce jest stymulowany przez środki programów finansowanych z funduszy UE¹¹. Często usługi świadczone przedsiębiorcom przez te instytucje są bezpłatne lub tylko częściowo odpłatne¹². Instytucje otoczenia „biznesu oferują proste usługi, w tym doradztwo na podstawowym poziomie (zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, możliwości ubiegania się o fundusze unijne) oraz proste usługi szkoleniowe¹³. Zapotrzebowanie ze strony przedsiębiorców na usługi systemowe¹⁴ jest istotnym czynnikiem funkcjonowania tych instytucji, jednak z drugiej strony najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwa często nie mogą znaleźć IOB zapewniających wyspecjalizowane usługi. Konieczna jest zatem dalsza profesjonalizacja usług świadczonych przez IOB, co pozwoli tym instytucjom na lepsze dopasowanie oferty do oczekiwań zgłaszanych przez przedsiębiorstwa (rysunek 1).

Rysunek 1. Funkcje aktywności Instytucji Otoczenia Biznesu



Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. B. Matusiak, A. Bąkowski, *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARP, Warszawa 2008, s. 28.

¹⁰ D.D. Li, F. Junxin, J. Hongpint, *Institutional Entrepreneurs*, „American Economic Review” 2006, 96(2), s. 358–362; W. R. Scott, *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage 1995.

¹¹ Z. Gródek–Szostak, J. Nesterak, *Wybrane mechanizmy publicznego wsparcia rozwoju projektów innowacyjnych*, w: Финансове забезпечення розвитку суб’єктів підприємництва реального сектору економіки, Колективна Монографія, За загальною редакцією доктора економічних наук, професора Ільчука Валерія Петровича, Чернігів 2017, s. 176–187.

¹² Z. Gródek–Szostak, *Ocena skuteczności usług proinnowacyjnych świadczonych przez ośrodki innowacji w województwie małopolskim*, „Przegląd Organizacji” 2016, 11 (922), s. 10–15.

¹³ Z. Gródek–Szostak, A. Szeląg–Sikora, J. Rorat, *Znaczenie instytucjonalnego systemu wsparcia przedsiębiorczości i samozatrudnienia wśród kobiet na terenach wiejskich (na przykładzie Punktów Konsultacyjnych Krajowego Systemu Usług)*, „Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych” 2017, nr 1, s. 17–27.

¹⁴ A. Jaki, Z. Gródek–Szostak, *Wybrane problemy efektywności finansowania sieci wsparcia innowacji ze środków publicznych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomii i Zarządzania, nr 48 (3), Szczecin 2017, s. 21–32.

Instytucje Otoczenia Biznesu w Regionalnych Programach Operacyjnych 2014–2020

Funkcjonowanie instytucji otoczenia biznesu jest związane z sytuacją gospodarczą w regionie. Ich działalność jest bowiem skorelowana z poziomem i dynamiką rozwoju gospodarczego¹⁵. Na obszarach o niskim poziomie rozwoju instytucje otoczenia biznesu zwykle się nie rozwijają lub też proces ten jest uzależniony od decyzji administracyjnych i finansowania zewnętrznego. Nie wynika on jednak bezpośrednio z potrzeb rynku. Relacje między instytucjami otoczenia biznesu, a przedsiębiorcami są wówczas słabe i nie przynoszą wartości dodanej dla gospodarki regionu.

Istnieje również zależność przeciwna, tzn. instytucje otoczenia biznesu mają wpływ na rozwój regionu, przede wszystkim przez świadczenie różnorodnych usług na rzecz przedsiębiorców, które przyczyniają się m.in. do poprawy efektywności działalności gospodarczej, tworzenia nowych podmiotów oraz do rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego (tabela 1).

Tabela 1. Definicje IOB w Regionalnych Programach Operacyjnych 2014–2020

Województwo	Definicja Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB)
Dolnośląskie	Instytucje nie działające dla zysku (również takie, które przeznaczają swój zysk na cele statutowe i jednocześnie nie wypłacają dywidendy swoim udziałowcom lub akcjonariuszom), oferujące przedsiębiorcom usługi wspierające w szerokim zakresie. Pomoc może dotyczyć zagadnień związanych z tworzeniem, prowadzeniem i rozwojem przedsiębiorstwa. Oferta instytucji otoczenia biznesu obejmuje np. udzielanie informacji, szkolenia, doradztwo, usługi B+R, itp.. Do instytucji otoczenia biznesu zaliczamy np. regionalne i lokalne agencje rozwoju, stowarzyszenia przedsiębiorców i osób działających na ich rzecz, izby gospodarcze, samorządy przedsiębiorców, centra wspierania przedsiębiorczości, inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii, instytucje sfery B+R, fundusze pożyczkowe, firmy prywatne świadczące usługi dla przedsiębiorstw, itd..
Kujawsko-Pomorskie	Każdy podmiot bez względu na formę prawną, prowadzący działalność gospodarczą w rozumieniu prawa unijnego, który prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, który nie działa dla zysku lub przeznacza zysk na cele statutowe. Przy czym działalność służąca tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości jest wymieniona jako jeden z głównych celów statutowych podmiotu.
Lubelskie	Podmiot, bez względu na formę prawną, który co do zasady nie działa dla zysku lub przeznacza zysk na cele statutowe, a prowadzona przez niego działalność służy tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności. Możliwe są m.in. następujące formy prawne działalności instytucji otoczenia biznesu:

¹⁵ J. Dominik, *Rola otoczenia biznesu we wspieraniu przedsiębiorczości innowacyjności gospodarki. Przykład Wielkopolski*, „Przedsiębiorczość – Edukacja” 2016, nr 12, s 98–113, T. Dorożyński, W. Urbaniak, *Rola instytucji otoczenia biznesu w przyciąganiu inwestorów zagranicznych w regionie łódzkim*, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. LXXXV, 2012, s. 201–217.

Województwo	Definicja Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB)
Lubelskie	<ol style="list-style-type: none"> 1. agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, 2. izby i stowarzyszenia zrzeszające przedsiębiorców, np. izby gospodarcze, przemysłowe i handlowe, 3. instytucje wspierające przedsiębiorczość, m.in. inkubatory i akceleratory przedsiębiorczości, podmioty wspierające firmy typu <i>spin-off</i> i <i>spin-out</i>, parki przemysłowe, technologiczne, naukowo–technologiczne, centra doskonałości, centra zaawansowanych technologii (działające jako instytucje wspierające zaplecze badawczo–rozwojowe), ośrodki innowacyjności, 4. jednostki organizacyjne administracji publicznej nastawione na wspieranie rozwoju gospodarki regionalnej/lokalnej.
Lubuskie	<p>Osoba prawna, która:</p> <p>a) rozpoczyna lub prowadzi działalność polegającą na świadczeniu przedsiębiorcom usług:</p> <ul style="list-style-type: none"> • finansowych, • doradczych, • szkoleniowych, • w zakresie badań i rozwoju, • informacyjnych, • zakresie udostępniania pomieszczeń na prowadzenie działalności gospodarczej, • w zakresie promocji gospodarczej, • w zakresie koordynacji, promocji lub animacji powiązań kooperacyjnych, • w zakresie obsługi inwestorów, • w zakresie wsparcia działań eksportowych przedsiębiorców lokalnych i regionalnych, • polegających na organizacji udziału przedsiębiorców w targach, misjach i wystawach w kraju i zagranicą. <p>b) zgodnie ze statutem lub innym aktem równoważnym, nie prowadzi działalności w celu osiągnięcia zysku lub przeznaczają osiągnięty zysk na cele statutowe.</p>
Łódzkie	<p>Należy przez to rozumieć mikroprzedsiębiorcę, małego lub średniego przedsiębiorcę, a także przedsiębiorcę innego niż mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca, bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości.</p>
Małopolskie	<p>Ośrodki innowacji, tj. podmioty posiadające status ośrodków innowacji akredytowanych w ramach wdrożonego przez Ministerstwo Rozwoju systemu akredytacji ośrodków innowacji świadczących proinnowacyjne usług na rzecz przedsiębiorstw (ujęte na aktualnej liście akredytowanych ośrodków innowacji).</p>
Mazowieckie	<p>Bez względu na formę prawną, podmiot prowadzący działalność na rzecz rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności, nie działający dla zysku lub przeznaczający zysk na cele statutowe zgodnie z zapisami w statucie lub innym równoważnym dokumencie założycielskim. Posiadający bazę materialną, techniczną i zasoby ludzkie oraz kompetencyjne niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.</p>
Opolskie	<p>Brak definicji.</p>

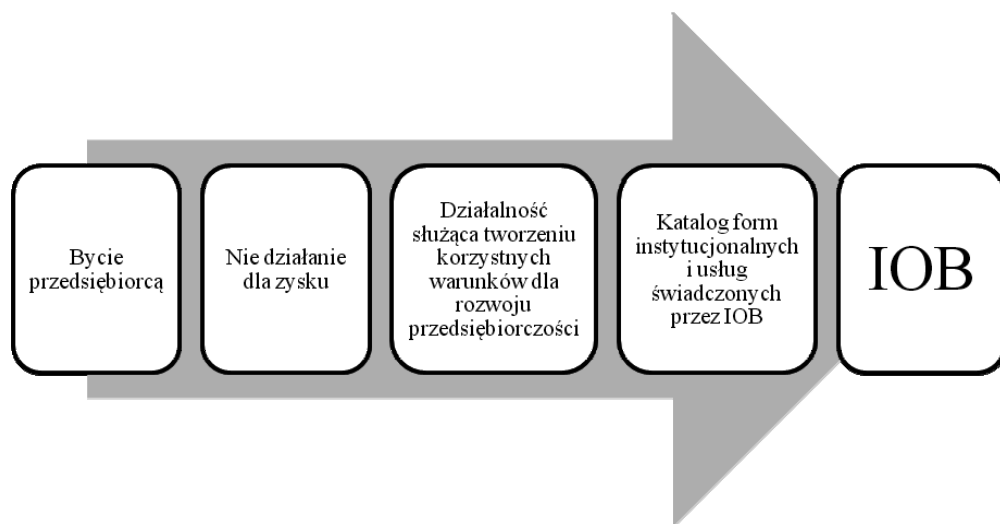
Województwo	Definicja Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB)
Podkarpackie	Podmiot, który bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości. Do instytucji otoczenia biznesu zaliczamy przede wszystkim: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodki wspierania przedsiębiorczości (biznesu), centra przedsiębiorczości, izby przemysłowo-handlowe, izby rzemieślnicze, fundusze, organizacje reprezentujące przedsiębiorców, klastry, instytucje proinnowacyjne działające na rzecz innowacyjności, centra transferu technologii, instytuty i ośrodki badawczo-rozwojowe, inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory technologiczne, parki naukowo-technologiczne, parki przemysłowe.
Podlaskie	Brak definicji.
Pomorskie	Podmiot posiadający osobowość prawną oraz przedsiębiorcy, o których mowa w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej, świadczący usługi na rzecz mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz osób fizycznych zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą.
Śląskie	Należy przez to rozumieć mikroprzedsiębiorcę, małego lub średniego przedsiębiorcę, a także przedsiębiorcę innego niż mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca, bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości.
Świętokrzyskie	Brak definicji.
Warmińsko-Mazurskie	Osoby prawne, jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej, którym odrębne przepisy przyznają zdolność prawną, lub jednostki organizacyjne samorządu terytorialnego, nie działające w celu osiągnięcia zysku lub przeznaczające zysk na cele statutowe, zgodnie z zapisami w statucie lub równoważnym dokumencie, posiadające własną bazę materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencje niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora MSP. Do zadań instytucji otoczenia biznesu można zaliczyć: wspieranie przedsiębiorczości, ułatwianie rozpoczynania działalności gospodarczej, pomoc nowotworzonym przedsiębiorcom. Priorytetowe przedsięwzięcia podejmowane przez IOB to podnoszenie jakości zasobów ludzkich w przedsiębiorstwach poprzez szkolenia i doradztwo, wsparcie powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw, tworzenie sieci współpracy (m.in. klastry) i animacji środowiska innowacyjnego przedsiębiorstw, a także zapewnienie zewnętrznych źródeł finansowania.
Wielkopolskie	Mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca, a także przedsiębiorca inny niż mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca, bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości.
Zachodniopomorskie	Podmioty, bez względu na formę prawną, które nie działają dla zysku lub przeznaczają zyski na cele statutowe lub działalność zasadniczą i prowadzą działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości zgodnie z zapisami w statucie lub równoważnym dokumencie, działające na terenie Polski. Podmioty posiadające niezbędną bazę materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencyjne niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora przedsiębiorstw.

Województwo	Definicja Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB)
Zachodniopomorskie	Do tej kategorii instytucji zalicza się: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodki szkoleniowo–doradcze, fundusze, organizacje reprezentujące przedsiębiorców, instytucje proinnowacyjne, działające na rzecz innowacyjności, centra transferu technologii, instytuty i ośrodki badawczo–rozwojowe, pełniące rolę centrów oraz ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, do których zalicza się inkubatory przedsiębiorczości i inkubatory technologiczne, centra/parki naukowo technologiczne, parki technologiczne, itp.. Oferują one przedsiębiorcom usługi wspierające w szerokim zakresie, w tym w zakresie tworzenia, prowadzenia i rozwoju przedsiębiorstwa.

Źródło: opracowanie własne.

Większość przedstawionych definicji w tabeli 1 opiera się na definicji z Rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 roku w sprawie udzielania pomocy na wzmocnienie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych (dla perspektywy 2007–2013)¹⁶. Rysunek 2 przedstawia najczęściej występują w RPO elementy definicji IOB.

Rysunek 2. Najczęściej występujące w RPO 2014–2020 elementy definicji IOB



Źródło: opracowanie własne.

Pojęcie instytucji otoczenia biznesu jest niezwykle pojemne (rysunek 2). Obejmuje niemal wszystkie rodzaje podmiotów publicznych i prywatnych, które bezpośrednio lub pośrednio mają związek z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Ich działalność koncentruje się na świadczeniu usług na rzecz przedsiębiorców, w szczególności mikro, małych i średnich.

¹⁶ Ilekroć w rozporządzeniu jest mowa o „(...) instytucji otoczenia biznesu” należy przez to rozumieć mikroprzedsiębiorcę, małego lub średniego przedsiębiorcę, a także przedsiębiorcę innego niż mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca, bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznacza zysk na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości.

Tabela 2. Kategorie usług doradczych w zakresie innowacji zawarte w fiszce oferty usługowej ośrodka innowacji

Doradcze usługi proinnowacyjne
Audyty innowacyjności,
Analiza alternatywnych ścieżek rozwoju poprzez wdrażanie innowacji,
Uszczegółowienie i ocena wybranej ścieżki rozwoju związanej z wdrażaniem innowacji,
Przygotowanie szczegółowego modelu finansowego dla opracowywanej lub wdrażanej innowacji,
Konsultacja w zakresie selekcji innowacyjnych pomysłów,
Poszukiwanie partnerów do realizacji projektów badawczo-rozwojowych i innowacyjnych,
Poszukiwanie i nawiązanie kontaktu z dostawcą lub odbiorcą innowacyjnej technologii,
Pomoc w procesie przygotowania i przeprowadzenia negocjacji z dostawcą lub odbiorcą innowacyjnej technologii,
Pomoc w procesie przygotowania i przeprowadzenia negocjacji z inwestorem w zakresie rozwijania i/lub wdrażania innowacji,
Doradztwo w procesie przygotowania/weryfikacji i zawarcia umowy pomiędzy dostawcą i odbiorcą innowacyjnej technologii,
Doradztwo w zarządzaniu własnością intelektualną, w tym w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, badania stanu techniki i czystości patentowej,
Identyfikacja i mapowanie kluczowych procesów biznesowych związanych z wdrażaniem innowacji, ich modyfikacja i optymalizacja,
Pomoc w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej/ technicznej niezbędnej do wdrożenia innowacji,
Opracowanie strategii marketingowej dla wyrobu lub usługi będącej przedmiotem wdrożenia innowacyjnej technologii,
Opracowanie szczegółowego planu wdrożenia innowacji,
Analiza ryzyka wdrożenia innowacji,
Doradztwo i pomoc w opracowaniu i wdrożeniu pilotażowym innowacji,
Doradztwo, pomoc i szkolenia w pełnym wdrożeniu innowacji,
Monitorowanie i ocena efektów wdrożenia innowacji,
Analiza wpływu wdrożenia innowacyjnej technologii na środowisko naturalne,
Doradztwo w zakresie rozwoju zasobów ludzkich związanych z wdrażaniem innowacji,
Pozostałe uzasadnione doradztwo niezbędne do wdrożenia innowacji technologicznej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.mrr.gov.pl.

Proinnowacyjne usługi IOB dla przedsiębiorstw

Nie ma jednoznacznej definicji ośrodka innowacji¹⁷. W zależności od zakresu rozpatrywanego aspektu ich aktywności definicja może przyjmować nieco inną postać. Bez wątplenia ośrodki innowacji są szczególną formą instytucji otoczenia biznesu, których działalność wiąże się z: szeroką promocją i inkubacją innowacyjnej przedsiębiorczości, transferem technologii, dostarczaniem usług proinnowacyjnych, aktywizacją przedsiębiorczości akademickiej i pomocą w nawiązywaniu współpracy nauki z biznesem. Z kolei usługi proinnowacyjne są definiowane przez Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 roku uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu¹⁸. W tabeli 2 zestawiono usługi doradcze w obszarze innowacji świadczone przez IOB przez akredytowane w ramach poddziałaniu 2.3.1 Programu Inteligentny Rozwój *Proinnowacyjne usługi IOB dla MSP*, wdrażanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (tabela 2).

Z wdrażania w perspektywie lat 2007–2013 podobnych instrumentów wynika, że przedsiębiorcy zgłaszają popyt w obszarze dostępu do proinnowacyjnych usług, wspierających rozwój działalności B+R w firmach lub nawiązywania współpracy w tym obszarze z partnerami z kraju i zagranicy. Dostrzegalna jest również pozytywna tendencja do stałego poszerzania przez ośrodki innowacji oferty skierowanej do przedsiębiorców obejmującej m.in. zaawansowane usługi o charakterze monitoringowym, doradczym, akceleracyjnym, finansowym, coachingowym, a także umożliwiającej korzystanie z infrastruktury badawczo-rozwojowej oraz pomagającej zarządzać procesem innowacyjnym w przedsiębiorstwie.

Zakończenie

Analiza różnic w podejściu do kształtowania roli i znaczenia IOB w poszczególnych regionach w kontekście pobudzania przedsiębiorczości innowacyjnej wskazuje na różne postrzeganie ich roli i znaczenia. Różnice tkwią zarówno w samej definicji literaturowej, jak i funkcjach zapisanych w dokumentach programowych. Jest zgoda co do tego, że ośrodki otoczenia biznesu jako szczególna forma instytucji wspierających innowacyjność powinny oferować szeroką promocję i usługi inkubacji dla innowacyjnej przedsiębiorczości, transferu technologii a przede wszystkim być katalizatorem aktywizującym przedsiębiorczość akademicką pomagając w nawiązywaniu współpracy z biznesem. Analiza pól aktywności przypisanych instytucjom otoczenia biznesu w układzie regionalnym wskazuje na duże zróźnicowanie ról IOB, co jest wynikiem wpisania ich w regionalne strategie i powiązania z celami z nich wynikającymi.

Bibliografia

1. Acemoglu D., Johnson S., *Unbundling Institutions*, „Journal of Political Economy” 2005, 113 (5).
2. Brandl J., Bullinger B., *Reflections on the Societal Conditions for the Pervasiveness of Entrepreneurial Behavior in Western Societies*, „Journal of Management Inquiry” 2009, 18(2).

¹⁷ K.B. Matusiak, *Innowacje i transfer technologii*, Słownik pojęć, PARP, Warszawa 2011.

¹⁸ Zgodnie z art. 2 pkt. 94 i 95 Rozporządzenia:

- „usługi doradcze w zakresie innowacji” – oznaczają doradztwo, pomoc i szkolenia w zakresie transferu wiedzy, nabywania i ochrony wartości niematerialnych i prawnych oraz korzystania z nich, korzystania z norm i regulacji, w których są one osadzone,
- „usługi wsparcia innowacji” – oznaczają udostępnienie przestrzeni biurowej, banków danych, zasobów bibliotecznych, badań rynku, laboratoriów, znakowanie, testowanie i certyfikację jakości w celu opracowania bardziej efektywnych produktów procesów i usług.

3. Cebulak J., *Instytucje otoczenia biznesu jako czynnik wspomagający rozwój przedsiębiorczości w woj. Podkarpackim*, Przedsiębiorczość – Edukacja, t. V, Instytut Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Kraków 2009.
4. Dominik J., *Rola otoczenia biznesu we wspieraniu przedsiębiorczości innowacyjności gospodarki. Przykład Wielkopolski*, „Przedsiębiorczość – Edukacja” 2016, nr 12.
5. Dołęgowski T., *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, „Monografie i Opracowania” 2002, nr 505, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.
6. Dorożyński T., Urbaniak W., *Rola instytucji otoczenia biznesu w przyciąganiu inwestorów zagranicznych w regionie łódzkim*, Studia Prawno – Ekonomiczne, t. LXXXV, Łódź 2012
7. Gródek–Szostak Z., *Ocena skuteczności usług proinnowacyjnych świadczonych przez ośrodki innowacji w województwie małopolskim*, „Przegląd Organizacji” 2016, nr 11 (922).
8. Gródek–Szostak Z., Szelağ–Sikora A., Rorat J., *Znaczenie instytucjonalnego systemu wsparcia przedsiębiorczości i samozatrudnienia wśród kobiet na terenach wiejskich (na przykładzie Punktów Konsultacyjnych Krajowego Systemu Usług*, „Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych” 2017, nr 1.
9. Gródek–Szostak Z., Nesterak J., *Wybrane mechanizmy publicznego wsparcia rozwoju projektów innowacyjnych*, w: *Фінансове забезпечення розвитку суб’єктів підприємництва реального сектору економіки*, Колективна Монографія, За загальною редакцією доктора економічних наук, професора Ільчука Валерія Петровича, Чернігів 2017.
10. Jaki A., Gródek–Szostak Z., *Wybrane problemy efektywności finansowania sieci wsparcia innowacji ze środków publicznych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomii i Zarządzania, nr 48 (3), Szczecin 2017.
11. Li D.D., Junxin F., Hongpint J., *Institutional Entrepreneurs*, „American Economic Review” 2006, 96(2).
12. Matusiak K.B., *Innowacje i transfer technologii*, Słownik pojęć, PARP, Warszawa 2011,.
13. Nathan R., Birdzell L. E., Mitchell G.W., *How the West grew rich: The economic transformation of the industrial world*, Popular Prakashan, New Delhi 1986.
14. North D.C., *Institution, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
15. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F., *Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development*, „Journal of Economic” 2004, Growth 9(2).
16. Romanelli E., Khessina O.M., *Regional Industrial Identity: Cluster Configurations and Economic Development*, „Organization Science” 2005, 16(4).
17. Sine W.D., Brandon H. L., *Tilting at Windmills? The Environmental Movement and the Emergence of the U.S. Wind Energy Sector*, „Administrative Science Quarterly” 2009, 54(1).
18. Sorenson O., Audia G.P., *The Social Structure of Entrepreneurial Activity: Geographic Concentration of Footwear Production in the United States 1940–1989*, „American Journal of Sociology” 2000, 106(2).
19. Tolbert P.S., Robert J.D., Sine W.D., *Studying Choice and Change: The Intersection of Institutional Theory and Entrepreneurship Research*, „Organization Science” 2011, 22(5).
20. Wilkin J., *Instytucjonalne uwarunkowania modernizacji wsi w Polsce*, Zeszyty Nukowe Akademii Rolniczej w Krakowie, t. I, nr 78/377, Kraków 2001.
21. Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, WNE, Warszawa 1997.

Summary

THE DIFFERENCES IN UNDERSTANDING OF THE BUSINESS ENVIRONMENT INSTITUTIONS IN REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMS FOR 2014-2020

Business activity is increasingly linked to the need to use a variety of information, advisory and financial services. Entrepreneurs also face a number of barriers resulting from complex regulatory or formal office structures. Breaking these barriers and improving cooperation with entrepreneurs and potential investors serve business environment institutions.

Rafał Bielawski
Instytut Zarządzania
Wydział Prawa, Administracji i Zarządzania
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

AKSJOLOGICZNE ASPEKTY FUNKCJONOWANIA INSTYTUCJI PUBLICZNYCH W KONTEKŚCIE EGZYSTENCJALNYM

Streszczenie

Współczesny świat nauki wykreował daleko idącą specjalizację i dezintegrację w wielu dziedzinach ludzkiego poznania. Nauki ekonomiczne, a w jej ramach zarządzanie, należą w swojej immanentnej istocie do tych obszarów racjonalnej refleksji, w której można zauważyć zjawisko eklektyzacji różnych koncepcji i idei. Gmina, jako przedmiot badań szeroko rozumianej nauki zarządzania zagnieźdzona jest w szerokim kontekście ekonomicznym, socjologicznym i filozoficznym. Rozdział porusza tematykę gminy w metaforycznym wymiarze egzystencjalizmu rozumianego, jako zaduma nad esencją bytu i istnienia.

* * *

Wprowadzenie

Zrozumienie człowieka i rzeczywistości wykreowanej przez niego wymaga rozumienia świata, jako całości o charakterze turbulentnym i jednocześnie mnogim. Świat, mający charakter fraktalny z systemem wielorakich wzajemnych powiązań powinien być postrzegany, jako całość. Ujęcie holistyczne wymaga badania elementów składowych w kontekście określonych relacyjnych powiązań¹. Zgodnie z założeniem systemowym cała rzeczywistość otaczająca człowieka i on sam są materią o charakterze holistycznym. Zasady funkcjonowania każdego systemu są podobne. Wspomniany fraktalizm rzeczywistości wymaga jednak znajomości nie tylko zasad ogólnych funkcjonowania danego elementu, ale także podejścia autogenicznego².

¹ A. Maryniarczyk, *Realistyczna interpretacja rzeczywistości*, Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Lublin 2005, s. 9.

² Fraktal, fraktalny to pojęcia z obszaru – a właściwie pogranicza matematyki i informatyki. Słowo to etymologicznie pochodzi z języka łacińskiego (łac. *Fractus* – cząstkowy połamany) – por.: *Słownik łaciński polski, polsko-łaciński. Opracowanie zbiorowe*, Wydawnictwo Literat. Toruń 2014, s. 304. Pojęcie fraktal weszło do świata nauki w latach 70.

Opracowanie jest refleksją nad aksjologicznymi pryncypiami, które regulują egzystencję instytucji publicznych. Temat odnoszący się do zagadnienia funkcjonowania instytucji publicznej nie jest w gruncie rzeczy zbyt odkrywczy. Jednak wielopłaszczyznowość bytu jednostek publicznych uzasadnia podjęcie refleksji w szerokim kontekście zadumy filozoficznej, co jak się wydaje wnosi pewne elementy nowatorskie.

Teza opracowania zawiera się w następującym koncepcie myślowym. Zasady, na jakich opierają się instytucje sfery komercyjnej i publicznej są bardzo podobne. Jednak mimo wielu podobieństw w swej ontycznej architekturze nie można mówić o tożsamości. Specyfika materii instytucji publicznych wymaga dość indywidualnego podejścia, bowiem schematyczne i sztamkowe kalkowanie na tej płaszczyźnie prowadzi do wielu aberracji myślowych. Owe dysmorfie funkcjonalne implikują niestety wiele pejoratywnych konsekwencji. Celem referatu jest próba weryfikacji tak sformułowanej tezy.

Inspiracją do przygotowania opracowania są zainteresowania oraz własne przemyślenia autora w zakresie szeroko rozumianych nauk ekonomicznych i filozofii. We współczesnym świecie występuje ciągły proces segmentacji i dezintegracji nauki³. Nie jest to jednak zjawisko, jak się wydaje do końca pozytywne, bowiem podstawa ontyczna tak zwany „*pień*”, jak ujmuje to M. Krąpiec, jest wspólny dla wszystkich nauk. „*Pniem*” tym jest otaczająca człowieka i wykreowana przez niego rzeczywistość. Celem nauki nie jest podział, lecz poszukiwanie wspólnych elementów i relacji pomiędzy nimi⁴. W związku z tym, iż omawiane zagadnienie ma charakter eklektyczny i interdyscyplinarny do przygotowania opracowania wykorzystano prace naukowe zarówno z obszaru nauk ekonomicznych jak i filozofii.

Struktura opracowania jest następująca. Przedstawienie aksjologii i jej rozumienia w kontekście badanego zagadnienia. Prezentacja gminy w szerokim kontekście ontycznym z elementami cybernetycznymi. Ontyczność gminy zostanie zaprezentowana w relacji do filozoficznych aspektów myślenia egzystencjalnego⁵. Zagadnienie egzystencjalizmu, jako szkoły (nurtu) filozoficznego

XX wieku za sprawą pochodzącego z Francji o rodowodzie polskim matematyka i informatyka Benoita Mandelbrota (1924–2010). B. Mandelbrota uważa się za ojca geometrii fraktalnej. Brak jest jednej spójnej definicji fraktala. Generalizując fraktal można określić, jako obiekt samo podobny, co oznacza, że jego części składowe są podobne do całości, ale nie takie same. W sposób bardzo subtelny i poetycki ideę fraktala określił dziennikarz amerykański James Gleick. Stwierdził on iż „fraktal jest sposobem widzenia nieskończoności okiem duszy” – por.: <http://www.topopleidingen.org/Fractalisme/Fractal-Evolution.htm> [online] 06.07.2017. Pewną rekapitulacją koncepcji fraktalizmu jest stwierdzenie, iż właściwie cała rzeczywistość ma charakter strukturalnie, nietrywialny czyli jest fraktalem. W przyrodzie, np. płatki śniegu, liście oraz człowiek i inne podobne byty mają charakter fraktalny. W Polsce zagadnieniem fraktalizmu w organizacji zajmują się m.in. K. Perechuda. Jedną z wielu prac, w których podejmuje to zagadnienie jest książka: K. Perechuda, *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości, koncepcje modele, metody*, Placet, Warszawa 2014, czy też A. Binsztok, *Fraktal, jako narzędzie opisu współczesnej organizacji działającej na granicy chaosu*, Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Refleksje społeczno-gospodarcze. Najnowsze instrumenty opisu organizacji, Nr 2 (2), Wałbrzych 2002, s. 19–25. Słowo fraktal zrobiło także swoistą karierę na gruncie polityki ekonomii i *in genere* obszarze nauk społecznych. Przez niektórych postrzegane w kontekście pejoratywnym, co przedstawione jest [w:] K. Ryńca i J. Konopczyński, *Od nowego porządku świata do fraktalnej rewolucji*, Wydawnictwo „Fraktal”, Bobrowniki 2012. Przedstawione w ww. pracy tezy są bardzo kontrowersyjne i dotyczą nowej organizacji społeczeństwa, gospodarki i polityki. Przykładowo koncepcja demokracji w ujęciu fraktalnym opierać powinna się na maksymalnej odpowiedzialności i wolności przy minimalnym udziale państwa i władzy. Więcej na ten temat [w:] K. Ryńca i J. Konopczyński, *Od nowego porządku ...*, op. cit..

³ J. Kossecki *Metacybernetyka*, Kielce – Warszawa 2005, s. 3. http://www.autonom.edu.pl/publikacje/kossecki_jozef/metacybernetyka-ocr.pdf, online [07.07.2017].

⁴ „*Byty pochodzące od jakiegoś wspólnego pnia posiadają taką samą podstawową strukturę bytową*”, [w:] M. A. Krąpiec, *Metafizyka. Zarys teorii bytu*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 1988, s. 449.

⁵ Ontyczny (st. gr. *ὄντος* – byt) określenie to użyte jest w znaczeniu przymiotnikowym do słowa byt, czyli odnoszący się do bytu, będący w relacji do bytu. M. Heidegger używa tego pojęcia w stosunku do tak zwanych bytów konkretnych – por.: M. Heidegger, *Bycie i czas*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017. Idąc za św. Tomaszem z Akwinu można wyróżnić dwie główne cechy bytu, tzn. esencję (istotę) używając określenia „to co” i egzystencjalnym czyli

przedstawione zostanie w sposób syntetyczny pozwalający odnieść się do podjętej w tekście tematyki. W tytule zawarto bezpośrednie odniesienie do instytucji publicznej. W tekście używane są alternatywnie określenia jednostka publiczna oraz gmina. Gmina jest, bowiem najbardziej transparentnym podmiotem z obszaru finansów publicznych.

Odniesienie w opracowaniu do koncepcji egzystencjalizmu ma uzmysłwić, iż problematyka zarządzania i organizacji jest głęboko zagnieżdżona w ogólnoludzkiej refleksji człowieka nad otaczającą go rzeczywistością.

Aksjologia, gmina w kontekście cybernetycznym (systemowym)

Sprawą zasadniczą jest zdefiniowanie pojęcia aksjologii. Jest to istotne ze względu na to, iż termin ten ma wiele znaczeń i jest używany zarówno w języku potocznym (kolokwialnym) jak też w profesjonalnym⁶. W odniesieniu do przedstawianej tematyki aksjologię rozpatrujemy, jako pewien zbiór pryncypiów, na których opiera się filozoficzna koncepcja egzystencjalizmu w relacji do zagadnienia funkcjonowania gminy.

Gmina w znaczeniu nauk organizacji i zarządzania jest bytem o charakterze systemowym⁷. Z zagadnieniem teorii systemów bezpośrednio powiązana jest cybernetyka, czyli nauka o sterowaniu⁸. Model cybernetyczny (systemowy) gminy ilustruje rysunek 1.

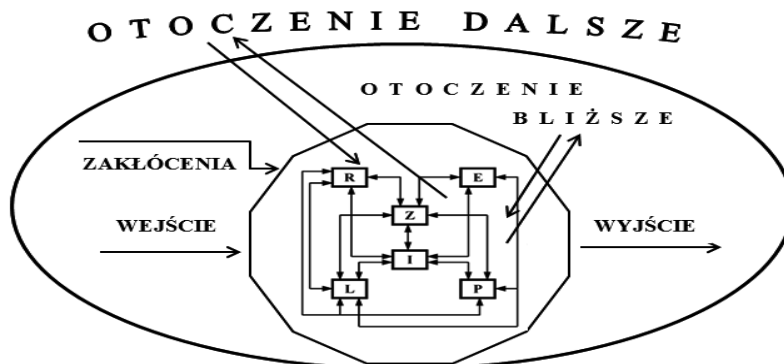
„istnieje”. Wniosek z rozważań Akwintany nasuwa się sam. Cechy „bycia” w stosunku do bytu, jako takiego są ze sobą nierozdzielne.

⁶ Aksjologia to słowo mające swoją proweniencję w języku starogreckim (st. gr. *αξιος* – aksios, co oznacza cenny, godny, zaś *λογος* – logos, tj. naukę). Słowo aksjologia weszło do współczesnego języka tak głęboko, iż obecnie stało się swoistym słowem „wytrychem”. Aksjologię możemy rozpatrywać w sensu stricto i sensu largo. W ujęciu wąskim możemy aksjologię rozumieć, jako szczególną teorię wartości. Swoiste rozważania nad zasadami i regułami, które rządzą danymi naukami. Jest to można powiedzieć potoczne kolokwialne rozumienie aksjologii. Według Słownika Języka PWN aksjologia to: „nauka o wartościach i o kryteriach wartościowania; też: konkretny system wartości”, [cyt. za:] <http://sjp.pwn.pl/sjp/aksjologia;2439226.html> [online] 02.07.2017. Termin „aksjologia” został wprowadzony przez P. Lapięgo w *Logique de la volonté* (1902) oraz E. Hartmanna w *Grundriss der Axiologie* (1908).

⁷ Uważa się powszechnie, iż pojęcie systemu w odniesieniu do współczesnej nauki zostało wprowadzone przez niemieckiego filozofa Hugo Dinglera (1881–1945). Określenie system zostało użyte w tytule pracy H. Dinglera *Das System*, Monachium 1933. Jednak proweniencja i etymologia koncepcji systemu ma swoje korzenie w starożytności. System to słowo starogreckie (Σύστημα łać. systema) i oznacza zbiór powiązanych ze sobą elementów (za <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/;3982198> – [online] 08.07.2017). Zostało ono użyte przez Arystotelesa ([w:] *Corpus Hippocratinum epidemiai, Medicorum graecorum opera, quae extant, L 1823, XXIII 685*) w kontekście budowli architektonicznych i dzieł literackich. Całościowo do zagadnienia teorii systemów przedstawione zostało przez austriackiego filozofa i biologa Karla Ludwiga von Bertalanffiego (1901–1972), którego uważa się za ojca myślenia w kategoriach systemowych. Swoje przemyślenia zawarł w dziele *General System Theory. Foundations, Development, Applications*. Została ona wydana w Nowym Jorku w 1968 roku. Polskie wydanie książki pochodzi z 1984 r. w PWN i ukazało się pod tytułem *Ogólna teoria systemów. Podstawy, rozwój, zastosowania*. Por. system w kontekście filozofii w A. Maryniarczyk *Systemy a filozofia „Człowiek w kulturze”*, 1993 nr 1, s. 59–73, file:///H:/A.%20Maryniarczyk,%20Systemy%20a%20filozofia,%20s.%2059-73.pdf [online], (08.07.2017).

⁸ Przedmiotem opracowania nie jest przedstawienie zagadnień cybernetyki. Jednak dla potrzeb prawidłowego zrozumienia zagadnienia funkcjonowania gminy, jako systemu cybernetycznego wymagane jest chociażby skrótowne wyjaśnienie tej materii. Cybernetykę można zdefiniować, jako naukę o charakterze eklektycznym łączącą w sobie takie dziedziny jak fizyka matematyka, socjologia czy biologia. Jej zadaniem jest badanie procesów zachodzących w systemach. Dotyczy to ich sterowania i regulacji. Por.: N. Wiener, *Cybernetyka, czyli sterowanie i komunikacja w zwierzęciu i maszynie*, PWN, Warszawa 1971.

Rysunek 1. Model gminy w ujęciu cybernetycznym



Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Niziński, B. Kolator, *System logistyczny gminy wiejskiej*, „Inżynieria Rolnicza” 2007, 8(96)/2007, s. 184–186, [online], yadda.icm.edu.pl/baztech/element/.../httpir_ptir_orgartykulypl96ir961957pl.pdf, (08.07.2017).

Na podstawie rysunku 1 można skonstatować, iż elementami internalnymi systemu gminy (podsystemami) są⁹:

- R – podsystem realizacji zadań,
- L – podsystem logistyczny,
- E – podsystem ekonomiczny,
- P – podsystem użyteczności publicznej,
- Z – podsystem zarządzania,
- I – podsystem informacyjny.

Jak w każdym systemie, pomiędzy elementami zewnętrznymi (egzogenicznymi) i wewnętrznymi (endogenicznymi) istnieją ściśle związki przyczynowo–skutkowe oparte na zasadzie sprzężenia zwrotnego (*feedback*) i wyprzedzającego (*feedforward*). Zachodzi tutaj swoisty metabolizm informacyjno–materialny. Czynnikiem syntetycznym (zarządzającym) jest zawsze człowiek¹⁰.

W przypadku gminy elementami zewnętrznymi są zarówno podmioty, dla których gmina została powołana, czyli określona wspólnota samorządowa jak i instytucje nadzorujące jej finanse. Możemy do nich zaliczyć regionalne izby obrachunkowe czy też Najwyższą Izbę Kontroli.

W relacji do jednostki publicznej składnik ludzki jest szczególnie uwypuklony. Gmina, jako immanentny element szeroko pojętego sektora publicznego *a natura rei* została powołana do realizacji takich potrzeb, których realizacja byłaby niemożliwa w wymiarze indywidualnym czy też typowo komercyjnym. Jest to dość wyraźnie określone w zapisach ustawowych w polskim prawie¹¹.

Specyfika przygodności gminy, jako organizacji charakteryzuje się dosyć istotnymi różnicami w relacjach z otoczeniem w komparacji z jednostkami komercyjnymi. Immanentną cechą organizacji komercyjnej w swej celowości zapewniającej przetrwanie jest powiększanie swojej wartości a przy

⁹ S. Niziński, B. Kolator, *System logistyczny gminy wiejskiej*, „Inżynieria Rolnicza” 2007, 8(96), s. 184–186 [online], yadda.icm.edu.pl/baztech/element/.../httpir_ptir_orgartykulypl96ir961957pl.pdf, (08.07.2017).

¹⁰ Opisany model organizacji w tym wypadku gminy jest pochodną koncepcji systemowej przedsiębiorstwa przedstawionej przez J. Bocheńskiego [w:] J. Bocheński, *Filozofia przedsiębiorstwa. Sens życia*, Wydawnictwo Philed, Kraków 1993.

¹¹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. 1990 Nr 16 poz. 95). Art. 1 Tej ustawy mówi, iż mieszkańcy gminy tworzą z mocy prawa wspólnotę samorządową. 2. Ilekcóż w ustawie jest mowa o gminie, należy przez to rozumieć wspólnotę samorządową oraz odpowiednie terytorium.

najmniej jej nie zmniejszanie w swym bytowaniu czasoprzestrzennym. Skwantyfikowanym desygnatem tej cechy jest osiągnięcie zysków.

Sytuację metabolizmu informacyjno–materialnego w odniesieniu do przedsiębiorstw komercyjnych i organizacji publicznych (tutaj gminy) pokazuje rysunek 2.

Rysunek 2. Metabolizm informacyjno–materialny w organizacjach komercyjnych i organizacjach pożytku publicznego (gminach)



Źródło: T. Dyczkowski, *Controlling w organizacjach pożytku publicznego. Perspektywa międzynarodowa*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 102; Iwankiewicz–Rak B., *Slabe Państwo silny trzeci sektor? Wybrane problemy rozwoju i funkcjonowania organizacji pozarządowych*, [w:] *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego, Trzeci sektor*, red. P. Gliński i in., Warszawa 2002, s. 127.

W układzie modelowym istnienie organizacji komercyjnej jak i gminy uzależnione jest od zaspokajania potrzeb społecznych. Jeśli organizacja, nie spełnia tego warunku w bliższej bądź też dalszej perspektywie ulegnie samodegradacji. Jednak gmina, jako jednostka pożytku publicznego ma trochę inną gradację, jeśli chodzi o relacje wymiany z otoczeniem. W odniesieniu do beneficjentów zaspokajanie potrzeb poprzez szeroko rozumiane marketingowo produkty kryterium ewaluacyjnym jest satysfakcja¹². Pojęcie satysfakcji należy do tak zwanych pojęć nieostrych z obszaru, tzw. miękkich elementów zarządzania. Należy także zwrócić uwagę, iż akceptacja oferty jednostek publicznych przez klientów (mieszkańców) nie jest ostatecznym przynajmniej w krótkim okresie warunkiem sukcesu gminy. Aspekt ten jest pochodną dość mylnego przekonania, iż produkty oferowane przez gminę są przekazywane nieodpłatnie beneficjentom, mieszkańcom gminy. Jest to nie prawda. Gminy, jako instytucje funkcjonujące w ramach sektora publicznego są finansowe z danin publicznych (podatków, opłat). W jednostkowych przypadkach nie ma to znamion zwykłej transakcji kupna sprzedaży jak w relacji z organizacją komercyjną. Jednak w szerszym koncepcyjnym ujęciu można takich znamion się doszukać.

Gmina a metafora egzystencjalna

W ujęciu ontycznym w nawiązaniu do koncepcji egzystencjalizmu, jako refleksji nad istnieniem *in genere* można stwierdzić, iż gmina będąca kreacją antropogeniczną charakteryzuje się następującymi desygnatami: refleksywnością, aktualnością, relacyjnością i aksjologicznością¹³. Cechą metafory

¹² T. Dyczkowski, *Controlling w organizacjach pożytku publicznego. Perspektywa międzynarodowa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 102; Iwankiewicz–Rak B., *Slabe Państwo silny trzeci sektor? Wybrane problemy rozwoju i funkcjonowania organizacji pozarządowych*, [w:] *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego, Trzeci sektor*, red. P. Gliński i in., Warszawa 2002, s. 127.

¹³ *Powszechna Encyklopedia Filozofii*, t. III, Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Lublin 2002, s. 33.

egzystencjalnej jest personifikacja, która w relacji do organizacji (gminy) wyraża się przypisaniem jej cech osoby. Można by powiedzieć, iż jest to jakieś nadużycie i nadinterpretacja problemu. Ale gmina będąca tworem człowieka i w istocie rzeczy przez niego cały czas kreowana pozwala na takie ujęcie tematu. Gmina poza tym jest tworem o charakterze hybrydowym, gdzie czynnik ludzki odgrywa rolę zarówno *spiritus movens* jak i też *modus operandi*.

Egzystencjalizm będący transparencją podejścia modernistycznego był swoistym odium na rozpowszechniającą się szeroko pojętą dehumanizację i depersonalizacją kultury początku XX wieku. Koncepcja egzystencjalizmu w swoim zasadniczym ujęciu nie jest jednoznacznym formalnym systemem czy też szkołą filozoficzną¹⁴. Jest raczej pewnym zbiorem przemyśleń będących buntem w stosunku do oświeceniowych ideałów, które dość spektakularnie legły w gruzach w czasie I i II wojny światowej¹⁵. Analizując metaforę egzystencjalną gminy możemy stwierdzić, iż:

1. refleksywność będąca pojęciem z zakresu matematyki w relacji do gminy oznacza swoistą samoświadomość. Czy też jak to określał J.P. Sartre „sobość”. Gmina, jako twór socjalny może mieć przypisane idąc za ujęciem socjologicznym swoistą samoświadomość¹⁶. W stosunku do bytu, jaką jest każda organizacja trudno odnieść się, jako do „rzeczy”. Ale też dość egzotycznym wydaje się nadanie jej cech osobowych (przydomek, „kto”). Można zaryzykować w stosunku do tak hybrydowego tworu określenia „sobość”,
2. aktualność egzystencji bytu w tym wypadku gminy wyraża się w ciągłym zaprzeczeniu w odniesieniu do stałych utrwalonych elementów organizacji. Z perspektywy ontycznej bytu aktualność jest warunkiem koniecznym w relacji do pojęcia autentyczności. Poza tym aktualność to zagadnienie wyboru¹⁷. Wyrazem aktualności w wymiarze realnym jest ciągły metabolizm informacyjno–materialny, jaki zachodzi w organizacji,
3. relacyjność określana także, jako sytuacyjność oznacza, iż gmina *ex definitione* jest bytem otwartym. W odniesieniu do podmiotu publicznego otwartość ta ma szczególny charakter. Istotne znaczenie ma w tym przypadku proces transcendentowania¹⁸. W odniesieniu do terminologii nauk o zarządzaniu transcendentowanie rezonuje zasadniczo z rozwojem organizacji. To w przypadku rozwoju, czyli nabywaniu cech o charakterze jakościowym potrzebny jest zasadniczo tak zwany pierwiastek twórczy. Kreacja wiąże się z przekraczaniem granic procesów sensotwórczych,
4. aksjologiczność oznacza, iż gmina jak każda organizacja opiera się na pewnych zasadach pryncypiach. W ujęciu egzystencjalnym oznacza to ponoszenie pełnej odpowiedzialności przez gminę za swoje decyzje. Oczywiście chodzi tutaj o decydentów w strukturach gminy.

¹⁴ System filozoficzny jest pojęciem dość nieostry. Panuje tutaj niejednoznaczność. W ujęciu tzw. filozofii syntetycznej systemem filozoficznym nazywamy całościowe odniesienie do rzeczywistości na bazie uprzednio określonego aksjomatu. Jest to dość wypukłony aspekt w filozofii G.W.F. Hegla. Ujęcie najbardziej ostre odnośnie systemu filozoficznego mówi, iż za system filozoficzny uznaje się takie odniesienie do rzeczywistości, które w swoim spektrum obejmuje wszystkie działy filozofii. (Jest to tzw. ujęcie H. Rickerta). W ujęciu potocznym, jako system filozoficzny możemy zdefiniować ogół poglądów filozofa czy też grupy filozofów na temat otaczającego świata.

¹⁵ Por.: R. Bielawski, I. Otawska, *Egzystencjalizm w zarządzaniu współczesnymi organizacjami*, Wydawnictwo Adam Marszałek Toruń – Kielce 2016, s. 49–61.

¹⁶ E. Durkheim francuski filozof, socjolog wprowadził pojęcie samoświadomości społecznej. Zbiór wyobrażeń pojęć. Samoświadomość socjologiczna według E. Durkheima nie może być tożsama ze świadomością indywidualną w ujęciu S. Freuda, czyli jednostkowym osobniczym superego. Więcej na temat osobowości organizacji [w:] A. Barabasz, *Osobowość organizacji*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 28–33.

¹⁷ Cytata za: J. P. Sartre – będąc tym, czym nie jest, nie będąc zaś tym, czym jest.

¹⁸ Transcendentowanie (łac. *transcendere* – dosł. wychodzenie poza granice). W ujęciu filozoficznym transcendentować to wychodzić poza granice poznania. Por.: <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/transcendentalny;3988701.html> [online], (08.07.2017). Pojęcie transcendentalny, transcendentowanie ma istotne znaczenie w systemie filozofii Immanuela Kanta. Jest ono wykorzystywane w relacji do warunków poznania doświadczalnego (empirycznego). I. Kantowi przypisuje się kreację pojęcia idealizmu transcendentalnego.

Zakończenie

Funkcjonowania gmin w świetle koncepcji egzystencjalizmu ma swoje daleko idące konotacje z fundamentami myślenia ekonomicznego. Wykreowana koncepcja „*homo oeconomicus*” i powiązana z nim ekonomizacja zdają się przeczyć sztywnym zasadom klasycznego myślenia o świecie gospodarce. Współczesny świat, podążył w kierunku nieokielzanej technicyzacji, która objęła nie tylko aspekty operacyjne, wykonawcze, ale także sposób myślenia. Używając tutaj metafory personifikacji zapomniał o najistotniejszej rzeczy. O antropogenicznym pochodzeniu bytów, którymi w gruncie rzeczy zajmuje się nauka o gospodarce. Nie ma chyba ekonomisty, który nie powoływałby się na A. Smitha i jego dzieło *Badania nad naturą i przyczyną bogactwa narodów*. Ekonomiści zarówno z kręgów ultraliberalnych, jak i zwolennicy interwencjonizmu państwowego upatrują w nim swojego protoplastę. Jednak A. Smith jest także autorem *Teorii uczuć moralnych (The Theory of Moral Sentiments)*, w którym to dziele odnosi się do problematyki humanistycznego wymiaru ekonomicznej egzystencji człowieka. Refleksja nad pryncypiami funkcjonowania instytucji publicznych może dawać do zrozumienia, iż nie da się rozpatrywać pewnych bytów selektywnie, separując je od szerokiego kontekstu świata, w którym funkcjonują. Koncepcja egzystencjalizmu, która w swoim immanentnym wymiarze uwypukla problem istnienia koncentruje się na aspektach humanistycznych, ludzkich. Gmina jest organizacją, w której czynnik ludzki nabiera nowego społecznego wymiaru właśnie w wymiarze egzystencji.

Bibliografia

1. Barabasz A., *Osobowość organizacji*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2002.
2. Bielawski R., Otawska I., *Egzystencjalizm w zarządzaniu współczesnymi organizacjami*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń – Kielce 2016.
3. Binsztok A., *Fraktal jako narzędzie opisu współczesnej organizacji działającej na granicy chaosu*, Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Refleksje społeczno-gospodarcze. Najnowsze instrumenty opisu organizacji, Nr 2 (2), Wałbrzych 2002.
4. Bocheński J., *Filozofia przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Philed, Kraków 1993.
5. Bocheński J., *Sto zabobonów, Krótki filozoficzny słownik zabobonów*, Wydawnictwo Philed, Kraków 1994.
6. Dyczkowski T., *Controlling w organizacjach pożytku publicznego. Perspektywa międzynarodowa*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
7. Gleick J., *Chaos. Narodziny nowej nauki*. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Warszawa 1996.
8. Heidegger M., *Bycie i czas*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.
9. <http://sjp.pwn.pl/sjp/aksjologia;2439226.html> [online], (08.07.2017).
10. <http://www.topopleidingen.org/Fractalisme/Fractal-Evolution.htm> [online] (06.07.2017).
11. <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/transcendentalny;3988701.html> [online], (08.07.2017).
12. Iwankiewicz-Rak B., *Słabe Państwo silny trzeci sektor? Wybrane problemy rozwoju i funkcjonowania organizacji pozarządowych*, [w:] *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego. Trzeci sektor*, red. P. Gliński i in., Warszawa 2002.
13. Kossecki J., *Metacybernetyka*, Kielce – Warszawa 2005., źródło http://www.autonom.edu.pl/publikacje/kossecki_jozef/metacybernetyka-ocr.pdf [online], (09.07.2017).
14. Krapiec M. A., *Metafizyka. Zarys teorii bytu*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 1988.
15. Mandelbrot B., *The Fractal Geometry of Nature*, W. H. Freeman and Company, New York 1982.
16. Maryniarczyk A., *Realistyczna interpretacja rzeczywistości*, Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Lublin 2005.
17. Maryniarczyk A., *Systemy a filozofia*, „Człowiek w kulturze” 1993, nr 1, file:///H:/A.%20Maryniarczyk,%20Systemy%20a%20filozofia,%20s.%2059-73.pdf [online], (08.07.2017).

18. Niziński S., Kolator B., *System logistyczny gminy wiejskiej*, „Inżynieria Rolnicza” 2007, 8 (96)/2007, [online], yadda.icm.edu.pl/baztech/element/.../httpir_ptir_orgartykulypl96ir961957pl.pdf, (08.07.2017).
19. Perechuda K., *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości, koncepcje modele, metody*, Placet, Warszawa 2014.
20. *Powszechna Encyklopedia Filozofii*, t. III, Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Lublin 2002.
21. Ryniec K., Konopczyński J., *Od nowego porządku świata do fraktalnej rewolucji*, Fraktal, Bobrowniki 2012.
22. *Słownik łacińsko polski, polsko–łaciński, Opracowanie zbiorowe*, Wydawnictwo Literat, Toruń 2014.
23. Wiener N., *Cybernetyka, czyli sterowanie i komunikacja w zwierzęciu i maszynie*, PWN, Warszawa 1971.

Summary

AXIOLOGICAL ASPECTS IN THE PUBLIC ORGANISATION EXISTENTIAL CONTEXT

The contemporary science's world created specialization and disintegration on the area of man's cognition of the world. Economics and management are the area of eclecticism many concepts and ideas. Community is the object of research of economics sociology and philosophy. The chapter concerns the problem of community as an existential being.

Gospodarka oparta na wiedzy wspiera się wielu filarach. Spośród nich, będących mechanizmami wsparcia, uwagę w rozważaniach Autorów w książce zwracają innowacje, konkurencyjność, źródła finansowania i rozwój rynków finansowych, instytucjonalne otoczenie biznesu oraz zmiany strukturalne. To one tworzą centrum zainteresowania i oś konstrukcyjną książki pt. „Doskonalenie działania przedsiębiorstw i instytucji wobec przemian społeczno-gospodarczych. Innowacje – finanse – otoczenie biznesu”. Z niej wyływa struktura wypełniona treściami, które w sposób logiczny i ścisły uwidaczniają cechę spójności podjętej problematyki. Całość rozważań Autorów została podzielona na trzy części tematyczne, wypełnione rozdziałami objaśniającymi kluczowe kategorie i procesy zawarte w tytułach części oraz ściśle ze sobą powiązanymi:

I. Działalność innowacyjna oraz konkurencyjność przedsiębiorstw i instytucji.

II. Rozwój rynków finansowych i finansowania przedsiębiorstw.

III. Zmiany strukturalne w gospodarce i otoczeniu biznesu.

Publikacja niniejsza wpisuje się w kolejny etap ponad 20-letniej już współpracy naukowo-badawczej w obszarze restrukturyzacji i zarządzania prowadzonej przez Katedrę Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie z innymi krajowymi i zagranicznymi środowiskami akademickimi oraz przedstawicielami praktyki gospodarczej. W ramach tej współpracy organizowane są m.in. konferencje, seminaria i sympozja naukowe, stanowiące platformę wymiany myśli i poglądów. Dotychczasowymi materialnymi rezultatami tego rodzaju współpracy w zakresie problematyki zarządzania i rozwoju przedsiębiorstw są m.in. następujące publikacje książkowe, których redaktorami naukowymi i współautorami są pracownicy Katedry, wydane przez Fundację Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie:

- ▶ Jaki A., Sierpińska M. (red.) (2006), *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków. Zarządzanie, restrukturyzacja, rozwój*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (red.) (2008), *Doskonalenie procesu zarządzania przedsiębiorstwem w obliczu globalizacji. Z teorii i praktyki*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (red.) (2008), *Zarządzanie restrukturyzacją w procesach integracji i rozwoju nowej gospodarki*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (eds.) (2008), *Enterprises in the Face of 21st Century Challenges. Development – Management – Entrepreneurship*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (red.) (2009), *Wyzwania dla zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (eds.) (2010), *Enterprises Facing New Economic Challenges, Management – Development – Restructuring*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (red.) (2010), *Restrukturyzacja w obliczu nowych wyzwań gospodarczych. Zarządzanie – strategia – analiza*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (red.) (2010), *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (eds.) (2011), *Global and Regional Challenges of the 21st Century Economy. Studies from Economics and Management*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (red.) (2012), *Zarządzanie procesami restrukturyzacji. Koncepcje – strategie – analiza*,
- ▶ Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. (red.) (2013), *Zarządzanie rozwojem współczesnej organizacji. Uwarunkowania – innowacje – strategie*,
- ▶ Borowiecki R., Chadam J., Kaczmarek J. (red.) (2013), *Zachowania przedsiębiorstw w obliczu nowych wyzwań gospodarczych, Restrukturyzacja – zarządzanie – analiza*,
- ▶ Borowiecki R., Kaczmarek J. (red.) (2014), *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach współczesnych wyzwań gospodarczych. Modele – metody – procesy*,
- ▶ Jaki A., Rojek T. (eds.) (2014), *Managing Organizations in Changing Environment. Models – Concepts – Mechanisms*,
- ▶ Jaki A., Rojek T. (eds.) (2015), *Contemporary Conditions and Trends in Enterprise Management. Strategies – Mechanisms – Processes*,
- ▶ Kaczmarek J., Krzemiński P. (eds.) (2015), *Development, Innovation and Business Potential in View of Economic Changes*,
- ▶ Kaczmarek J., Szymła W. (red.) (2015), *Przedsiębiorstwo jutra. Teoria i praktyka współczesnego zarządzania*,
- ▶ Jaki A., Rojek T. (eds.) (2016), *Effectiveness and Competitiveness of Modern Business. Concepts – Models – Instruments*,
- ▶ Kaczmarek J., Żmija K. (eds.) (2016), *Expectations and Challenges of Modern Economy and Enterprises. Problems – Concepts – Activities*,
- ▶ Borowiecki R., Rojek T. (red.) (2016), *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Analiza współczesnych uwarunkowań, koncepcji i determinant*,
- ▶ Kaczmarek J., Litwa P. (red.) (2016), *Procesy rozwoju przedsiębiorstw w konkurencyjnym i innowacyjnym otoczeniu*,
- ▶ Borowiecki R., Kaczmarek J. (eds.) (2017), *The Propensity to Changes in the Competitive and Innovative Economic Environment. Processes – Structures – Concepts*,
- ▶ Jaki A., Rojek T. (eds.) (2017), *Contemporary Issues and Challenges of the Organization Management Process. Models – Implementation – Interrelation*,
- ▶ Borowiecki R., Jaki A. (red.) (2017), *Przedsiębiorstwo w gospodarce rynkowej. Transformacja – Rozwój – Zarządzanie*.