

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY
EKONOMICZNE
W BADANIACH MŁODYCH
NAUKOWCÓW

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY EKONOMICZNE W BADANIACH MŁODYCH NAUKOWCÓW

Tom IV

TEORIA I PRAKTYKA

Redakcja naukowa:

Ewa Gruszewska



Białystok 2020

Rada Naukowa:
dr Kinga Karpińska
dr Luiza Kostecka-Tomaszewska
dr Magdalena Owczarczuk
dr inż. Tomasz Poskrobko
dr Anna Wierzbicka

Recenzenci:
dr hab. Jerzy Kryworotko, prof. BIP w Mińsku
dr hab. Elżbieta Szymańska, prof. PB

Projekt okładki:
Zbigniew Łaszcz

Fotografia okładce: Freepik.com

Redakcja i korekta:
Teresa Margańska

Skład i redakcja techniczna:
Zbigniew Łaszcz

© Copyright by Uniwersytet w Białymstoku
Białystok 2020

ISBN 978-83-7431-611-8

Źródło finansowania:
Środki Konferencji Doktorantów
„Współczesne problemy ekonomiczne w badaniach młodych naukowców”
24 maja 2019, WEiF UwB oraz Rada Uczelniana Samorządu Doktorantów UwB

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku
15-328 Białystok, ul. Świerkowa 20B
<http://wydawnictwo.uwb.edu.pl>; e-mail: ac-dw@uwb.edu.pl

Druk i oprawa:
volumina.pl Daniel Krzanowski

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
-------------	---

Część I

ROZWAŻANIA TEORETYCZNE

Anna Mieleszko, <i>Koncepcja path dependence w ekonomii</i>	10
Julita Augustyńczyk, <i>Przedsiębiorczość w wybranych teoriach ekonomicznych</i>	18
Sylwia Żero, <i>Osobowościowe uwarunkowania postaw przedsiębiorczych w ujęciu lokalnym na przykładzie gminy Brańsk</i>	28
Izabela Sarosiek, <i>Ewolucja pojęcia kapitału zagranicznego w myśli ekonomicznej</i>	43

Część II

ANALIZY EMPIRYCZNE

Tomasz Paczkowski, Adrian Kamela, Marek Szył, <i>Ekonomia współdzielenia (sharing economy) – narodziny nowego systemu ekonomicznego? Przyszłość, szanse i zagrożenia</i>	60
Jerzy Janowicz, <i>Nierówności majątkowe na przykładzie Polski i Niemiec – wnioski z badania zasobności budżetów domowych</i>	74
Norbert Arszułowicz, <i>Investments in R&D as a determinant of innovation in the economy</i>	91
Michał Wojciuk, <i>Rola świadczeń rodzinnych w polskiej polityce rodzinnej</i>	108
Marta Kruhlaya, <i>Imigracja zarobkowa obywateli państw byłego ZSRR szansą rozwoju polskich przedsiębiorstw</i>	120
Małgorzata Grząba, <i>Stabilność finansowania instytucji kultury ze środków publicznych w Polsce</i>	131
Mateusz Łajewski, <i>Analiza funkcjonowania modelu outsourcingowego w gospodarce odpadami komunalnymi w miastach Unii Metropolii Polskich</i>	149

WSTĘP

Współczesny świat staje się coraz bardziej skomplikowany. Rosnący stopień złożoności zwiększa liczbę istotnych problemów związanych z funkcjonowaniem gospodarki i społeczeństwa. Wysoce uzasadnione wydaje się więc podejmowanie tych kwestii i czynienie z nich obszarów tematycznych badań naukowych. Nieustannie zmieniający się świat to nieograniczone pole eksploracji otwierające się przed przedstawicielami wielu dyscyplin naukowych z różnych dziedzin. To niewyczerpalne źródło stawiania pytań ważnych dla współczesnych społeczeństw oraz podejmowania prób odpowiedzi na nie, formułowania hipotez oraz weryfikacji ich prawdziwości. Badania podejmowane przez ekonomistów i przedstawicieli innych nauk społecznych umożliwiają lepsze zrozumienie świata, a w nim mechanizmów gospodarczych, które wpływają na stopień zaspokojenia potrzeb ludzi. Wiedza o procesach gospodarczych jest kluczowa w podejmowaniu decyzji przez podmioty, niezależnie od tego, czy analizujemy działalność państwa, korporacji ponadnarodowej, małej firmy rodzinnej, czy przeciętnego Kowalskiego dokonującego zakupy w osiedlowym sklepie. To od niej zależą w dużej mierze wyniki aktywności gospodarczej. Ekonomiści wskazują również, że na osiągnięte efekty oddziałuje wiele innych czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Pojawiają się one systematycznie w podejmowanych badaniach naukowych, a szczególnie w ich wynikach.

Analizy procesów gospodarczych wymagają stosowania adekwatnych metod oraz wykorzystania odpowiedniego instrumentarium. Badacz nieustannie powinien doskonalić swój warsztat naukowy, by podejmowane tematy były lepiej rozpoznawane, a analizowane zależności skuteczniej identyfikowane. Proces tworzenia wiedzy w odniesieniu do turbulentnego otoczenia gospodarczego i społecznego, w którym kreowane są wartości ekonomiczne, wydaje się trudny. Dochodzenie do prawdy wymaga dużego wysiłku. Ważne jest zatem, aby w przypadku młodych naukowców tworzyć pozytywną przestrzeń do rozwoju, aby podejmowali próby rozwiązywania istotnych problemów ekonomicznych i tym samym budowali swój warsztat naukowy.

Podjęte w niniejszym tomie tematy mieszczą się w zbiorze aktualnych zagadnień, stanowiących źródło rozważań naukowych podejmowanych we współczesnej ekonomii. Celem tej publikacji jest przybliżenie Czytelnikom kwestii ekonomicznych poruszanych przez doktorantów oraz młodych pracowników nauki. To już kolejna, czwarta monografia z cyklu „Współczesne problemy ekonomiczne w badaniach młodych naukowców”. Młodzi badacze-doktoranci ponownie podjęli wyzwanie przeanalizowania trudnych tematów i zaproponowania swojego punktu widzenia na ich rozwiązanie. W artykułach niniejszego tomu odnajdziemy opisy

oraz diagnozy szeregu problemów współczesnego świata, a także powiązanych z nimi procesów gospodarczych.

Monografia składa się z jedenastu artykułów naukowych. Podzielono je na dwie grupy. Pierwsza z nich zawiera prace, których autorzy podjęli się analiz teoretycznych. W tej części Czytelnicy mogą zapoznać się z tekstami dotyczącymi koncepcji *path dependence*, istoty przedsiębiorczości i czynników wpływających na nią oraz kapitału zagranicznego. W drugiej części monografii umieszczono artykuły zawierające w dominującej mierze analizy empiryczne. Autorzy kolejnych tekstów podjęli tematykę ekonomii współdzielenia (dyskutowaną coraz powszechniej), narastających nierówności majątkowych oraz inwestycji w badania i rozwój jako determinantów innowacyjności. Inne zagadnienia, które stały się bazą do badań przeprowadzonych przez młodych naukowców, związane są z wyzwaniami stojącymi przed polityką państwa: znaczenie świadczeń rodzinnych w polityce rodzinnej, finansowanie instytucji kultury, imigracja zarobkowa oraz gospodarka odpadami w miastach.

Wszystkie zamieszczone w niniejszej monografii teksty stanowią wynik intensywnej pracy badaczy znajdujących się u progu naukowej drogi. Chciałabym podziękować wszystkim Autorom za podjęcie trudnych tematów i przygotowanie ciekawych tekstów. Stanowią one Państwa wkład w dyskusję nad problemami ekonomicznymi współczesnej gospodarki. Mam nadzieję, że przyczynią się do stawiania kolejnych pytań o równie istotne kwestie oraz do podejmowania prób odpowiedzi na nie. Czyż nie o to chodzi w rozwoju nauki?

Chciałam przekazać wyrazy szczególnej wdzięczności członkom Rady Naukowej monografii: dr Kindze Karpińskiej, dr Luizie Kosteckiej-Tomaszewskiej, dr Magdalenie Owczarczuk, dr. inż. Tomaszowi Poskrobko oraz dr Annie Wierzbickiej. Bez Państwa zaangażowania publikacja tej książki byłaby zdecydowanie dużo trudniejsza.

Część I

ROZWAŻANIA TEORETYCZNE

KONCEPCJA PATH DEPENDENCE W EKONOMII

Streszczenie

Cel – Celem artykułu jest przedstawienie genezy oraz znaczenia koncepcji *path dependence* w badaniach ekonomicznych.

Metodyka badań – Metody badawcze zastosowane w trakcie przygotowania niniejszego artykułu obejmują analizę i krytykę dorobku literatury przedmiotu w zakresie nowej ekonomii instytucjonalnej, dotyczące koncepcji zależności od ścieżki. Posłużyły temu konstrukcje i analizy logiczne, przede wszystkim interpretacje modeli teoretycznych w kontekście teorii, dotychczasowego stanu badań związanych z zastosowaniem koncepcji.

Wynik – Koncepcja zależności od ścieżki stanowi swego rodzaju remedium, gdyż pozwala wyjaśnić przypadki, które przeczą przewidywaniom dotychczas stosowanych teorii lub są niemożliwe do wytłumaczenia z ich perspektywy.

Oryginalność/wartość – Koncepcja *path dependence*, stworzona w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, otwiera nowy aparat analityczny do badania wielu procesów gospodarczych i społecznych. Zwraca uwagę na fakt, iż niejednokrotnie przypadkowe i z pozoru mało znaczące wydarzenia w przeszłości zasadniczo wpływają na przebieg całego procesu. Koncepcja zależności od ścieżki pozwala uporządkować wydarzenia społeczno-gospodarcze w sekwencję o charakterze wyjaśniającym.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia instytucjonalna, koncepcja zależności od ścieżki, instytucje

THE PATH DEPENDENCE CONCEPT IN ECONOMY

Summary

Goal – The aim of the article is to explain how the concept of the *path dependence* can be used in economy research.

Research methodology – Analysis and criticism of the subject matter literature in the field of new institutional economics regarding the concept of path dependency. It was supported by logical constructions and analyzes, first of all interpretations of theoretical models in the context of the theory, the current state of research related to the application of the concept.

Score – The concept of *path dependence* allows to explain cases that are impossible to explain from the perspective of current economic theories.

Originality /value – The concept is created as part of the new institutional economy, opens up a new analytical apparatus for studying many economic and social processes. The concept of *path dependence* allows us to organize social and economic events into an explanatory sequence. These events may hinder or exclude the possibility of achieving certain states at future

stages of institutional development. In other words, some development paths, such as optimal for the community, may be blocked or difficult to choose.

Keywords: new institutional economy, *path dependence*, institution

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.01

Wprowadzenie

Koncepcja *path dependence*, czyli zależności od ścieżki, jest ideą ukształtowaną na gruncie ekonomii w latach 80. XX wieku przez Briana Arthura i Paula Davida jako alternatywa do ortodoksyjnego widzenia rozwoju gospodarczego. Koncepcja ta była odpowiedzią na fakt, iż zdaniem badaczy, niektórych trudno odwracalnych procesów społecznych oraz gospodarczych nie można wyjaśnić za pomocą istniejących teorii ekonomicznych. Koncepcja zależności ścieżkowej stanowi swego rodzaju remedium, gdyż pozwala wyjaśnić przypadki, które przeczą przewidywaniom dotychczas stosowanych teorii lub są niemożliwe do wytłumaczenia z ich perspektywy.

Istota i geneza koncepcji *path dependence*

Podłożem do sformułowania koncepcji zależności od ścieżki była próba uchwycenia zjawiska rosnących przychodów na gruncie ekonomii głównego nurtu, przede wszystkim jednak brak perspektywy analitycznej, pozwalającej pogodzić zjawisko rosnących przychodów z modelem doskonałej konkurencji. Nowa koncepcja miała również na celu wyjaśnienie ułomności rynkowego mechanizmu alokacyjnego, trudnego do wytłumaczenia w ujęciu ekonomii ortodoksyjnej¹. Zdaniem B. Arthura i P. Davida mechanizm wolnorynkowy w szczególnych okolicznościach prowadzi do upowszechnienia się gorszego produktu, mimo że istnieją dobra alternatywne, zaspokajające tę samą potrzebę². Wbrew ugruntowanym przez klasyków w rozważaniach ekonomicznych przesłaniam, dominacja gorszego standardu może utrzymywać się przez dłuższy czas³.

Badacze poddali analizie przyczyny tego zjawiska i wykazali, że o sukcesie określonego rozwiązania niejednokrotnie przesądziła przewaga zdobyta na początkowym etapie rozwoju danej gałęzi produkcji. Źródłem tej przewagi mogły być pojedyncze i z pozoru nieznaczące wydarzenia, jednostkowe wybory, a także

¹ J. Dzionek-Kozłowska, *Transformacja ustrojowa z perspektywy koncepcji path dependence*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 74, s. 214-215.

² B. Arthur, *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Small Events*, „Economic Journal”, 1989, vol. 99, no. 394; P. David, *Clio and the Economics of QWERTY*, „American Economic Review” 1985, vol. 75, no. 2.

³ J.R. Commons, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, „Transaction Publishers”, t. 1, New Brunswick & London 1990, s. 146; W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys układu*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa 2012, s. 45-54.

czynniki przypadkowe, jak miało to miejsce przy upowszechnieniu się na całym świecie klawiatury typu QWERTY⁴. Tego rodzaju mechanizm uwarunkowany jest pozytywnym sprzężeniem zwrotnym, gdyż każdorazowe dokonanie przez nabywcę wyboru dobra opartego na określonej technologii zwiększa prawdopodobieństwo, że zostanie ono nabyte po raz kolejny – standaryzacja w ostatecznym rozrachunku prowadzi do dominacji jednego rozwiązania, czyli zablokowania innych, osiągalnych w punkcie wyjścia dróg rozwoju danej branży.

Koncepcja zależności od ścieżki silnie związana jest z nurtem nowej ekonomii instytucjonalnej i została przyjęta za narzędzie wyjaśniania sposobu tworzenia się instytucji w życiu społeczno-gospodarczym. Należy zaznaczyć, iż koncepcja ta jest raczej podejściem badawczym, który pozwala interpretować trudno odwracalne, bądź też nieodwracalne procesy ekonomiczne, społeczne i przestrzenne⁵, natomiast sam termin *path dependence* jest bezpośrednio inkorporowany z nauk ścisłych. Koncepcja i zjawisko, którego dotyczy, przez polskich autorów określane jest mianem: „ścieżek rozwojowych”, „samowarunkujących się ścieżek rozwoju”, „trajektorii rozwojowych”, „zależności ścieżkowej”, „uzależnienia od dotychczasowej ścieżki rozwoju”, „zależności od szlaku” lub nawet „pułapki gorszego produktu”.

Warto dodać, iż termin *path dependence* po raz pierwszy w języku polskim pojawił się w tłumaczeniu pracy R. Putnama w 1995 roku jako „zależność od szlaku”⁶. W tym samym brzmieniu stosuje ten termin ekspert G. Ekiert przy badaniu prawidłowości przemian ustrojowych i gospodarczych w Europie Środkowo-Wschodniej⁷. Jednakże zdaniem K. Gwosdza lepszym brzmieniem oddającym ducha koncepcji jest tłumaczenie *path dependence* jako „zależności od ścieżki”. Podążając tym tropem, tak skonstruowany termin koncepcji występuje w pracach polskich geografów m.in. B. Domańskiego i K. Szmigiel-Rawskiej⁸.

⁴ Rozstawienie klawiszy proponowane przez Sholesa znalazło poważną konkurencję w 1932 roku, kiedy to pewien amerykański psycholog z Uniwersytetu w Seattle opracował zupełnie nowy układ, który to miał zagwarantować piszącemu znacznie szybszą pracę. August Dvorak zepchnął najrzadziej używane litery do najniższego rzędu, natomiast te, którymi operujemy najczęściej przesunął na środek oraz na prawą stronę, gdyż większość ludzi to osoby praworęczne. Takie rozwiązanie, mimo że faktycznie znacznie usprawniało pisanie, nie przyjęło się tak dobrze, jakby chciał jego pomysłodawca, aczkolwiek większość współczesnych systemów operacyjnych pozwala użytkownikom na zmianę standardowego rozstawienia klawiszy QWERTY na układ proponowany przez Augusta Dvoraka. Zdaniem Paula Davida lepszym rozwiązaniem była klawiatura Dvoraka, gdyż faktycznie te rozwiązanie pozwalałoby zwiększyć tempo pisania i byłoby łatwiejsze do opanowania; P. David, *Clio and the Economics...*, s. 332-333.

⁵ K. Gwosdz, *Koncepcja zależności od ścieżki (path dependence) w geografii społeczno-ekonomicznej*, „Przegląd Geograficzny” 2004, t. 76, z. 4, s. 433-435.

⁶ R. Putnam, *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Komitet Wydawniczy ZNAK, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 1995, s. 97-99.

⁷ G. Ekiert, *Prawidłowości transformacji w Europie Wschodniej*, „Studia socjologiczne” 2000, nr 158(3), s. 11-41.

⁸ B. Domański, *Kapitał zagraniczny w przestrzeni Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001; K. Szmigiel-Rawska, *Koncepcja zależności od ścieżki jako narzędzie wyjaśniania w badaniach ekonomicznej geografii politycznej*, „Prace i Studia Geograficzne” 2014, t. 54, s. 149-161.

Idea ścieżek rozwoju jest ściśle powiązana z propozycją badawczą, obecną od dziesięcioleci, uznającą znaczenie historii rozwoju instytucji ekonomicznych za istotne w zrozumieniu mechanizmów rozwoju procesów gospodarczych. Procesy charakteryzujące się zależnością ścieżkową są „wrażliwe na własną historię, czyli ich trajektoria rozwoju uzależniona jest od ich dotychczasowego przebiegu. Niektórych procesów nie da się wyjaśnić bez sięgnięcia do historii ich przebiegu. Częstym wyrazem tego stanowiska jest używanie przez zwolenników tego podejścia określenia *history matters* (historia ma znaczenie)⁹.

Zaletą koncepcji *path dependence* jest połączenie generalnych prawidłowości ze szczegółami historycznymi. Podejście zależności od ścieżki pozwala badaczom połączyć oraz uporządkować znane procesy i zjawiska we wspólny wyjaśniający wzorzec, który odpowiada na pytanie dlaczego proces potoczył się w takim a nie innym kierunku i dlaczego kierunek ten jest utrzymywany, mimo że istnieją inne drogi rozwoju?. Zatem myślenie w ujęciu koncepcji *path dependence* jest konieczne w celu wyjaśnienia zjawiska, gdy liczne możliwości rozwiązania w pewnych momentach, uwarunkowanych historycznie, okazały się trudne do skopiowania w innych.

Ze względu na zakres interpretowanych procesów koncepcje zależności od ścieżki można podzielić na dwa nurty: szeroki i wąski. W ujęciu szerokim koncepcja *path dependence* obejmuje wyjaśnienie związków pomiędzy najważniejszymi decyzjami z przeszłości a stanem aktualnym oraz przyszłym w danym łańcuchu wydarzeń¹⁰. To znaczy, że zdarzenie z przeszłości wpływa na późniejsze wyniki w możliwej sekwencji wydarzeń, przy szczególnym uwzględnieniu ograniczeń obranego kierunku rozwoju. Podstawowe znaczenie ma historia, ponieważ jeśli wydarzenia we wcześniejszych fazach obrałyby inny tor, to zostałyby one utrwalone w dalszych etapach rozwoju. Dlatego też ujęcie koncepcji w nurcie szerokim jest zarazem ponownym odkryciem roli historii w naukach społecznych, która jest zazwyczaj ignorowana na gruncie wielu teorii ekonomicznych. Słabością ujęcia *largo* koncepcji *path dependence* jest fakt, że wnosi ono niewiele nowego ładunku teoretycznego, gdyż przypomina metody i podejście znanego w geografii kierunku historyczno-gospodarczego. Dotychczas zwrócenie uwagi na ograniczającą rolę historii w naukach społecznych wyrażano za pomocą starszych teorii – m.in. kumulatywnej przyczynowości, warstw inwestycji czy homeostazy systemów¹¹.

W wąskim (inaczej formalnym) rozumieniu badacze zajmują się rozpoznaniem początkowych warunków, które nadały określonemu procesowi kierunek rozwoju. Początkowo identyfikowane są elementy odpowiadające za powstawanie ścieżki zależności. Wiąże się to z faktem, iż za pierwszy krok w procesie przyczynowo-skutkowym odpowiadają często nieprzewidziane bądź mało znaczące wydarzenia.

⁹ Ibidem, s. 439.

¹⁰ J. Sukiennik, *Path dependence – proces przekształceń instytucjonalnych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 493, s. 164-165.

¹¹ M. Jasiński, *Teoria zależności od ścieżki a małe gospodarki wyspiarskie*, „Zeszyty Naukowe”, Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej 2010, nr 28, s. 53.

Wydarzenia te mają zazwyczaj właściwości deterministyczne, które wzmacniają daną ścieżkę rozwoju. Dodatkowo początek ścieżki rozpoczynający proces wyboru decyzji niekiedy nie bywa racjonalny, lecz jest wynikiem przypadku¹². Nieprzewidywanymi wydarzeniami mogą być indywidualne decyzje, czy też wielkoskalowe losowe wydarzenia (katastrofy naturalne, wojny czy załamania na giełdach), które jednocześnie zaprzeczają dotychczas przewidzianym teoretycznym rezultatom w ramach określonego modelu (wzorca wyjaśniającego).

Istotę procesu zależności od ścieżki w jej formalnym ujęciu odzwierciedla stochastyczny model, zwany popularnie urną Pólya¹³:

- pierwsze wydarzenia w wczesnych fazach procesu mają duży wpływ na jego przebieg, a ponieważ mają one niezdeterminowany charakter, możliwych jest wiele stanów równowagi;
- czas, kiedy wydarzenie nastąpi, warunkuje znaczenie tego wydarzenia. Ponieważ zjawiska dziejące się we wstępnych fazach procesu mają większe znaczenie niż dziejące się później, wydarzenie, które nastąpi „zbyt późno”, może nie mieć dużego znaczenia dla przebiegu procesu;
- mała elastyczność w dalszych fazach procesu prowadzi do zamknięcia na danej ścieżce. Im bowiem na późniejszym etapie procesu się znajdujemy, tym trudniej jest zmienić kierunek rozwoju.

Odwołując się do wyżej opisanych implikacji z przebiegu doświadczenia Pólya, należy zaznaczyć, iż proces zależności od ścieżki jest procesem nieergodycznym, gdyż tworzone są struktury w wyniku jej własnej ewolucji. Z kolei podatność danego procesu na zmiany zależy od fazy, w jakiej się on znajduje, ponieważ kierunek ścieżki jest określany specyficznym następstwem wydarzeń¹⁴.

Znaczenie i zastosowanie koncepcji *path dependence* w badaniach ekonomicznych

Metodologia ujęcia zależności od ścieżek sprowadza się do znalezienia momentu początkowego w trajektorii rozwoju oraz śledzenia procesów, które podtrzymują obrany kierunek. Twórcy koncepcji dowodzą, iż pierwsze wydarzenia mają kluczowe znaczenie dla rozwoju, gdyż determinują jego kształt i tylko na początku można zablokować rozwój ścieżki. *Lock-in* to stan, w którym pewien wybrany produkt (zachowanie, rozwiązanie) jest nieustannie powielane (kupowane). Powtarzalność ta jest wynikiem dążenia do obniżenia kosztów funkcjonowania na rynku oraz kosztów innego wyboru.

Zamknięcie na inne możliwości ma miejsce, gdy występują trudności w odzyskaniu nakładów poniesionych przy dostosowaniu produktu, czyli wysokich kosztów zatopionych na rzecz dostosowania kapitału rzeczowego i ludzkiego, a także

¹² K. Szmigiel-Rawska, *Koncepcja zależności od ścieżki...*, s. 155.

¹³ G. Pólya, *Sur quelques points de la théorie de probabilités*, „Annales de l'Institut Henri Poincaré” 1930, no. 1, s. 117-161.

¹⁴ K. Gwosdz, *Koncepcja zależności od ścieżki...*, s. 438-440.

wydatków na rzecz wzrostu efektywności. Zamknięcie w ścieżce uniemożliwia skorzystanie z innych, alternatywnych, niejednokrotnie lepszych rozwiązań¹⁵.

Zjawisko zamknięcia w ścieżce (*lock-in*) wiąże się z rosnącymi korzyściami skali oraz działaniem kumulujących się przychodów. Ma ono miejsce, gdy przyjęte rozwiązanie początkowe po pewnym czasie przynosi coraz większe korzyści, ograniczając tym samym możliwość alternatywnych rezultatów. Zjawisko kumulujących się przychodów powoduje zarówno pozytywne, jak i negatywne cykle rozwojowe, których odwrócenie bez interwencji z zewnątrz jest praktycznie niemożliwe. Zdaniem Arthura jedynym sposobem ucieczki z takiej pułapki jest interwencja jakiejś zewnętrznej siły lub szok rozwojowy, zmieniający strukturę systemu lub w radykalny sposób przekształcający wzajemne relacje zachodzące pomiędzy zaangażowanymi podmiotami¹⁶.

James Mahoney w artykule *Path dependence in Historical Sociology (2000)* dokonuje krytycznego przeglądu wyjaśnień o naturze historyczno-socjologicznej pod kątem zawartych w nich logik przyczynowości. Wyróżnia on dwa modelowe typy ścieżek: samowzmacniające i reakcyjne. Natura ścieżki samowzmacniającej opiera się na kumulatywności: sekwencja ma charakter samowzmacniający, gdy opiera się na powielaniu w czasie zdarzeń, które się na nią składają. Skutkiem zaistnienia określonego zdarzenia A będzie ponowne zaistnienie zdarzenia A. W typie ścieżki samowzmacniającej początkowe wydarzenie pobudza rozwój w danym kierunku i zostaje reprodukowane, dlatego też po pewnym czasie wzmocnienia ścieżki opuszczenie jej staje się niemal niemożliwe.

Natomiast w ścieżkach reakcyjnych nie następuje wzmocnianie wydarzeń początkowych, tylko ich przekształcanie. Ścieżki reakcyjne są sekwencjami czasowo uporządkowanymi w ciągu przyczynowo-skutkowym, w którym każde wydarzenie jest jednocześnie reakcją na wcześniejsze oraz przyczyną wydarzeń w przyszłości. Punktem początkowym w tego typu ścieżkach jest moment rozpoczynający sekwencję reakcyjną, w którym następuje połączenie kilku dotychczas oddzielnych sekwencji¹⁷.

Popularyzatorem koncepcji *path dependence* w naukach społecznych był noblista Douglas C. North, który dowiódł, że również na płaszczyźnie instytucjonalnej może dojść do ugruntowania się gorszego rozwiązania w ramach występowania rosnących przychodów. North posługuje się koncepcją zależności od ścieżki w celu wyjaśnienia przyczyn trudności szybkiego przekształcenia struktury układu instytucjonalnego. Noblista dowodzi, iż wytworzenie nowej instytucji wymaga czasu, zbudowania trwałych podstaw prawnych przy uwzględnieniu zasad nieformalnych¹⁸. Dlatego też zmiana reguł gry w układzie instytucjonalnym wiąże się z niebezpieczeństwem pogorszenia się sytuacji społecznej oraz prawdopodobieństwem

¹⁵ K. Szmigiel-Rawska, *Koncepcja zależności od ścieżki ...*, s. 153.

¹⁶ J. Sukiennik, *Path dependence – proces przekształceń instytucjonalnych...*, s. 165.

¹⁷ J. Mahoney, *Path dependence in historical sociology*, „Theory and Society” 2000, vol. 29, s. 510-512.

¹⁸ D.C. North, *Institutions, institutional change and economic performance. Political Economy of Institutions and Decisions*, Cambridge University Press, New York 1990, s. 4-10.

utruty nakładów poniesionych przy tworzeniu instytucji sprawdzających się w ówczesnych warunkach.

Douglas C. North przyczynił się do popularyzacji *path dependence* w sferze instytucji oraz wpłynął na wykorzystanie tejże koncepcji przez badaczy transformacji ustrojowej krajów Europy Środkowo-Wschodniej¹⁹. Dla badaczy transformacji ustrojowej byłych krajów socjalistycznych jest ona szczególnie atrakcyjna, ponieważ wykorzystują ją do objaśniania przyczyn w trudnościach związanych z procesem zmiany dotychczasowej ścieżki rozwojowej. Posługiwanie się nią jest pomocne przy wyjaśnianiu przyczyn trwałości określonych struktur i rozwiązań instytucjonalnych, charakterystycznych dla krajów byłego bloku wschodniego oraz trudności przy wprowadzaniu zmian ustrojowych. Analiza tego zjawiska przy pomocy koncepcji *path dependence* ukazuje niedopasowanie modelu rozwoju stworzonego w innym miejscu z czynnikami wewnętrznymi regionu, czyli przede wszystkim jakości kapitału ludzkiego i społecznego oraz historycznych uwarunkowań regionu „przyjmującego ścieżkę”, może prowadzić do negatywnego *lock-in*. Niedopasowanie zewnętrznego czynnika wywołującego ścieżkę z uwarunkowaniami wewnętrznymi ma negatywne konsekwencje w wymiarze zarówno gospodarczym, jak i społecznym i politycznym.

Koncepcja *path dependence* wykorzystywana jest także przez badaczy w geografii społeczno-ekonomicznej w celu wyjaśnienia mechanizmu rozwoju miast oraz wyjaśnienia genezy procesów lokalizacji działalności gospodarczej²⁰. W tym ujęciu koncepcji problemy społeczno-gospodarcze miast mogą być pojmowane jako wynik wybranego w pewnym czasie rozwiązania, które następnie poprzez kolejne i przypadkowe zdarzenia jest wzmacniane, reprodukowane lub przekształcane. Ponieważ proces kształtowania się ewolucji każdego ośrodka miejskiego, jego funkcji oraz struktury przestrzennej i społecznej tworzy specyficzną ścieżkę rozwojową, każda faza rozwoju miasta jest silnie zależna od poprzedzających ją faz uwarunkowanych genetycznie i historycznie²¹.

Podsumowanie

Reasumując, koncepcja *path dependence*, stworzona w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, otwiera nowy aparat analityczny do badania wielu procesów gospodarczych i społecznych. Zwraca uwagę na fakt, iż niejednokrotnie przypadkowe i z pozoru mało znaczące wydarzenia z przeszłości znacząco wpływają na przebieg procesu. Koncepcja zależności od ścieżki pozwala uporządkować wydarzenia społeczno-gospodarcze w sekwencję o charakterze wyjaśniającym. Po ponad 30

¹⁹ J. Dzionek-Kozłowska J., *Transformacja ustrojowa z perspektywy...*, s. 217-219.

²⁰ Przykładami zastosowania koncepcji *path dependence* w badaniach w ramach geografii ekonomiczno-społecznej przez polskich badaczy są Katarzyna Szmigiel-Rawska oraz Sylwia Dołzbłasz; K. Szmigiel-Rawska, *Koncepcja zależności od ścieżki...*, s. 149-161.

²¹ E. Jaroszewska, M. Wieczorek, *Przemiany starych miast przemysłowych w kontekście koncepcji zależności od ścieżki (path dependence). Przykład Saint-Étienne i Wałbrzycha*, „Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna” 2016, nr 32, s. 107-122.

latach dyskusji wokół koncepcji *path dependence* liczba publikacji odnoszących się do tej problematyki jest niezwykle duża. Koncepcja ta zyskała w ostatnich latach popularność nie tylko w ekonomii, ale również w innych naukach społecznych: naukach politycznych, socjologii oraz geografii ekonomicznej. Pojawiła się swoista moda na poszukiwanie podobnych zależności w innych obszarach badawczych.

Literatura

- Arthur B., *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Small Events*, „Economic Journal” 1989, vol. 99, no. 394.
- Commons J.R., *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, „Transaction Publishers”, t. 1, New Brunswick & London 1990.
- David P., *Clio and the Economics of QWERTY*, „American Economic Review” 1985, vol. 75, no. 2.
- Domański B., *Kapitał zagraniczny w przestrzeni Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001.
- Dzionek-Kozłowska J., *Transformacja ustrojowa z perspektywy koncepcji path dependence*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia” 2009, nr 74.
- Ekiert G., *Prawidłowości transformacji w Europie Wschodniej*, „Studia socjologiczne” 2013, nr 158.
- Gwosdz K., *Koncepcja zależności od ścieżki (path dependence) w geografii społeczno-ekonomicznej*, „Przeгляд Geograficzny” 2004, t. 76, z. 4.
- Jaroszewska E., Wieczorek M., *Przemiany starych miast przemysłowych w kontekście koncepcji zależności od ścieżki (path dependence). Przykład Saint-Étienne i Wałbrzycha*, „Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna” 2016, nr 32.
- Jasiński M., *Teoria zależności od ścieżki a małe gospodarki wypiariskie*, „Zeszyty Naukowe”, Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej 2010, nr 28.
- Mahoney J., *Path dependence in historical sociology*, „Theory and Society” 2000, vol. 29.
- North D.C., *Institutions, institutional change and economic performance. Political Economy of Institutions and Decisions*, Cambridge University Press, New York 1990.
- Pólya G., *Sur quelques points de la théorie de probabilités*, „Annales de l’Institut Henri Poincaré” 1930, no.1.
- Putnam R., *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Komitet Wydawniczy ZNAK, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 1995.
- Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa 2012.
- Sukiennik J., *Path dependence – proces przekształceń instytucjonalnych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 493.
- Szmigielska-Rawska K., *Koncepcja zależności od ścieżki jako narzędzie wyjaśniania w badaniach ekonomicznej geografii politycznej*, „Prace i Studia Geograficzne” 2014, t. 54.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W WYBRANYCH TEORIACH EKONOMICZNYCH

Streszczenie

Cel – Celem artykułu jest usystematyzowanie wiedzy na temat przedsiębiorczości oraz omówienie teorii i koncepcji dotyczących przedsiębiorczości.

Metodyka badania – Artykuł ma charakter teoretyczny, dokonano w nim prezentacji przeglądu literatury krajowej i zagranicznej podejmującej tematykę przedsiębiorczości.

Wynik – W artykule dokonano prezentacji wewnętrznych i zewnętrznych czynników, które powinny charakteryzować przedsiębiorcę według koncepcji wybranych ekonomistów.

Oryginalność/wartość – W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytanie: czym jest przedsiębiorczość, jakie są jej rodzaje oraz jakimi cechami powinien charakteryzować się przedsiębiorca.

Słowa kluczowe: przedsiębiorca, przedsiębiorczość, rozwój przedsiębiorczości, teoria przedsiębiorczości

ENTREPRENEURSHIP IN SELECTED ECONOMIC THEORIES

Summary

Goal – The aim of the article is to systematize knowledge about entrepreneurship and presenting the theory and concept of entrepreneurship.

Research methodology – The article is theoretical. The article presents a review of national and foreign literature about entrepreneurship.

Score – The article presents the internal and external factors which should characterize the entrepreneur according to the concept of selected economists.

Originality/value – The article tries to respond to the question: What is entrepreneurship, what are its types and what characteristics should have an entrepreneur.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, entrepreneurship development, entrepreneurship theory

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.02

Wprowadzenie

Najczęściej w badaniach ekonomicznych analizuje się przedsiębiorczość jako funkcję indywidualnego przedsiębiorcy. Sam termin „przedsiębiorca” wywodzi się z francuskiego słowa *entrepreneur*, którym posługiwano się w oryginale odnotowano już na schyłku XIV wieku, choć jego rozpowszechnienie na polu naukowym miało miejsce znacznie później.

Przedsiębiorczość, pomimo iż jest bardzo często używanym pojęciem, nie posiada jednoznacznej definicji. Przedsiębiorczość można zatem charakteryzować jako¹:

- proces tworzenia czegoś nowego, np. przedsiębiorstwa zorientowanego na osiąganie korzyści na rynku,
- sposób zarządzania związany z efektywnym gospodarowaniem posiadanymi zasobami oraz odpowiednim dostosowaniem strategii do panujących warunków rynkowych,
- zespół cech charakterystycznych dla postępowania przedsiębiorcy, takich jak m.in. skłonność do podejmowania ryzyka czy elastyczność,
- innowacyjność, związaną z wdrożeniem nowatorskiego pomysłu.

Przedsiębiorczość jako specjalność naukowa posiada bogatą tradycję w historii myśli ekonomicznej, w związku z czym w pracy zastosowano krytyczną analizę i syntezę literatury przedmiotu na temat przedsiębiorczości i funkcji przedsiębiorcy. Celem artykułu jest usystematyzowanie wiedzy na temat przedsiębiorczości poprzez selektywny przegląd dostępnej literatury naukowej. W pierwszej części artykułu przedstawiono pierwsze faktyczne odniesienia do teorii przedsiębiorczości w historii ekonomii. W drugiej i trzeciej części artykułu zaprezentowano teorie przedsiębiorczości według takich ekonomistów jak Jean Baptiste Say oraz Joseph Alois Schumpeter, którzy mieli duży wkład w teorię przedsiębiorczości w ujęciu historycznym. Czwarta część artykułu została poświęcona nowszym teoriom przedsiębiorczości, ukształtowanym na schyłku XIX i w XX wieku.

Teoria przedsiębiorczości Richarda Cantillona i teorie bliźniacze

O samej zasadzie, którą powinny kierować się osoby przedsiębiorcze, czyli jak drogo sprzedać, kupując tanio, pisał już uczeń Sokratesa, grecki pisarz i historyk Ksenofont (około 430 p.n.e. – około 355 p.n.e.)². Ksenofont w swojej pracy *O gospodarstwie* z 380 roku p.n.e. wskazał na istnienie dwóch sposobów na powiększenie rodzinnego majątku. Pierwszy z nich polegał na starannym zarządzaniu dostępnymi zasobami w sposób wykluczający ich utratę. Drugim sposobem było powiększanie majątku przez przedsiębiorczość kreatywną, czyli mnożąc dostępne zasoby

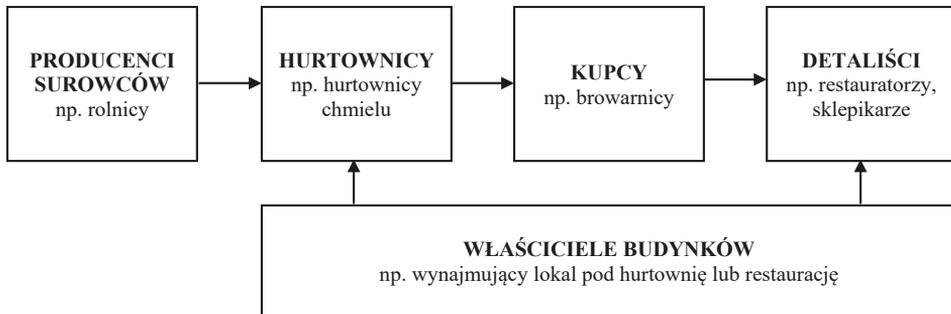
¹ J. Korol, E. Kusideł, P. Szczuciński, *Przedsiębiorczość, produktywność i konkurencyjność regionów Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2016, s. 56.

² D. Danilewicz, *Wewnętrzne i zewnętrzne determinanty kształtujące postawę przedsiębiorczą*, [w:] *Oblicza Przedsiębiorczości*, B. Glinka, J. Pasieczny, A. Postuła (red.), Warszawa 2014, s. 62.

w ramach wymiany lub handlu. W ten sposób Ksenofont wyróżnił dwa modele efektywności powiększania majątku rodzinnego: statyczną i dynamiczną³.

Pierwsze faktyczne odniesienia do teorii przedsiębiorczości w ujęciu historycznym przypisuje się grupie fizjokratów, wywodzących się ze szkoły fizjokratycznej założonej przez francuskiego lekarza i teoretyka ekonomii François Quesnaya (1694-1774), według którego głównym źródłem bogactwa była ziemia. Quesnay i Richard Cantillon (1680-1734) stworzyli następnie wspólną wizję ekonomiczną oraz rozpoczęli badania nad teorią przedsiębiorczości, które następnie kontynuował Cantillon⁴.

Rysunek 1.
Przedsiębiorcy w łańcuchu dostaw według R. Cantillona



Źródło: opracowanie własne na podstawie Brown C., Thornton M., *Jak teoria przedsiębiorczości stworzyła ekonomię*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 2013, vol. 16, no. 4, s. 5-6.

Cantillon wskazywał na funkcjonowanie trzech głównych podmiotów w gospodarce:

- właścicieli jako głównych konsumentów, dążących do zaspokojenia swoich potrzeb – popytu poprzez ogół produkcji w gospodarce rozumianej jako podaż,
- przedsiębiorców, których dochód jest niepewny,
- pracowników najemnych, których dochód jest bezwzględny i stały⁵.

Teoria przedsiębiorczości Cantillona mówi o tym, że przedsiębiorcy są zmuszeni podejmować ryzyko w warunkach niepewności, ponieważ pomimo iż kupują oni produkty w cenach znanych, to w przyszłości sprzedadzą je w cenach, które nie są znane w momencie zakupu. Cantillon twierdził, że przedsiębiorczość jest nieodłącznym elementem procesu gospodarowania. Uważał, że każdy uczestnik

³ J. Huerta de Soto, *Cztery lata efektywności dynamicznej*, Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa, Wrocław 2010, s. 6.

⁴ H. Pelizza Vier Machado, V. Jorge Nassif, *Documentos e Debates: Réplica – Empreendedores, Réplica – Empreendedores: Reflexões sobre Concepções Históricas e Contemporâneas*, „RAC, Rio de Janeiro” 2014, vol. 18, no. 6, s. 892-899.

⁵ C. Brown, M. Thornton, *Jak teoria przedsiębiorczości stworzyła ekonomię*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 2013, vol. 16, no. 4, s. 5.

łańcucha dostaw, poczynając od producenta surowców, aż do detalicznego sprzedawcy produktu finalnego jest przedsiębiorcą, co zostało pokazane na podstawie produkcji i przetwórstwa chmielu (rysunek 1)⁶.

Teoria przedsiębiorczości Cantillona posiada zatem szerokie zastosowanie, ponieważ zgodnie z nią każdego, kto pozyskuje i wykorzystuje zasoby w celu dalszej ich sprzedaży po nieznaney cenie, można nazwać przedsiębiorcą⁷. Podobną do tej teorię zaprezentował w latach późniejszych amerykański ekonomista Frank Hyneman Knight (1885-1972). Knight podkreślał, że sytuacje rynkowe, z którymi spotykają się przedsiębiorcy, nie pozwalają do końca określić efektywności podejmowanych przez nich inwestycji. Przedsiębiorcy mogą zatem jedynie oszacować zwrot z inwestycji, a oszacowania w dużej mierze zależą od pewności siebie i poczucia wartości osoby dokonującej oszacowań. Knight stwierdził, że przedsiębiorcy charakteryzują się dużą pewnością siebie, co wyróżnia ich na tle innych ludzi⁸. Kolejną bliźniaczą teorię do teorii Cantillona prezentował Ludwig Heinrich Edler von Mises (1881-1973), który porównał zachodzące procesy rynkowe do pewnego rodzaju gry, gdzie przedsiębiorca, działając w warunkach niepewności, zmuszony do spekulacji, chce osiągać jak najwyższe korzyści ze sprzedaży (maksymalizacja zysku), a konsument chce kupić produkt po jak najniższej cenie (minimalizacja kosztów). Zatem jedynym źródłem, z którego przedsiębiorca czerpie zyski jest to, że potrafi lepiej niż konkurenci przewidzieć przyszłe potrzeby konsumentów. Jeżeli przedsiębiorca niewłaściwie zaprognozuje przyszłość rynkową, czeka go porażka⁹.

Przedsiębiorczość i przedsiębiorca według Jean Baptiste Saya

Kolejne wzmianki na temat przedsiębiorczości oraz podkreślenie znaczenia przedsiębiorcy pojawiły się w rozważaniach francuskiego przedstawiciela nurtu ekonomii klasycznej, a zarazem przedsiębiorcy i ekonomisty Jean Baptiste Saya (1767-1832). Say dokonał trójpodziału funkcji, które można dostrzec w każdym procesie produkcji, a mianowicie podzielił ją na wysiłek, wiedzę oraz dystrybucję produktu. Uznał, że oczywistym jest, iż bez podstawowej wiedzy, nie istnieje możliwość wytworzenia produktu, ale bez poniesionego wysiłku sama wiedza nie wystarczy do osiągnięcia produktu finalnego. Do tego celu był potrzebny przedsiębiorca, który stał się najważniejszym organem procesu produkcji. Przedsiębiorca nie był w stanie zorganizować sam całego procesu produkcji bez pozostałych operacji, ale miał mieć na nie wpływ i przypisywać im konkretne wartości.

Jean Baptiste Say uchodzi za ekonomistę, który jako pierwszy wprowadził pojęcie przedsiębiorcy do teorii ekonomii. Jednak we wszystkich przedstawionych

⁶ Ibidem, s. 5-6.

⁷ Ibidem.

⁸ A. Macko, T. Tyszka, *Przedsiębiorczość i ryzykowanie*, „Decyzje” 2005, nr 4, s. 39-40.

⁹ L. von Mises, *Ludzkie działanie, Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s. 251.

dotychczas teoriach przedsiębiorca jest tylko organizatorem procesu produkcji, najczęściej jest także właścicielem kapitału i pracodawcą¹⁰.

Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy i jej rozwój

Austriacki ekonomista Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) miał odmienną wizję przedsiębiorczości. Według niego przedsiębiorczość polega na tworzeniu i rozpowszechnianiu nowych produktów, wprowadzaniu nowych metod wytwarzania, znajdowaniu nowych rynków zbytu, budowaniu nowych form gospodarczych oraz odkrywaniu nowych źródeł zaopatrzenia w surowce i materiały¹¹. Przedsiębiorcą natomiast jest osoba spełniająca wymogi przedsiębiorczości. Schumpeter postrzega przedsiębiorcę jako człowieka rozwijającego się, ciągle poszukującego nowości w swojej branży i skłonny do wprowadzania innowacji, który nie musi posiadać własnych zasobów kapitału.

Ponadto, Schumpeter uznał, że przedsiębiorca, który nie realizuje już nowych kombinacji, zaczął prowadzić swoje przedsiębiorstwo w sposób „codzienny”, nie wprowadzając wielu zmian w jego funkcjonowaniu stracił status przedsiębiorcy i stał się biznesmenem. Schumpeter dostrzega jeszcze inne, silniejsze niż maksymalizacja zysku, bodźce motywujące przedsiębiorcę do działania. Autor ten znacznie odbiega w swoich rozważaniach o przedsiębiorcy od koncepcji *homo oeconomicus*, która identyfikuje istotę działania jednostki w ujęciu głównego nurtu ekonomii. Schumpeter pokazuje, że przedsiębiorca nie jest osobą dążącą jedynie do maksymalizacji zysku, a większość jego działań wynika z pobudek indywidualnych (rysunek 2)¹².

Teorię Schumpetera rozwinął następnie francuski doktor i ekspert ds. zarządzania Peter Drucker (1909-2005), podkreślając rolę przedsiębiorcy jako innowatora. Drucker uznawał przedsiębiorczość za cechę postawy człowieka, która oznacza gotowość do samodzielnego rozwiązywania nowych, dotąd niepojawiających się problemów przy wykorzystaniu innowacyjnych, kreatywnych rozwiązań, z jednoczesną świadomością ryzyka oraz umiejętnością wykorzystywania szans, a także elastycznością w dopasowywaniu się do ciągle zmieniających się warunków¹³.

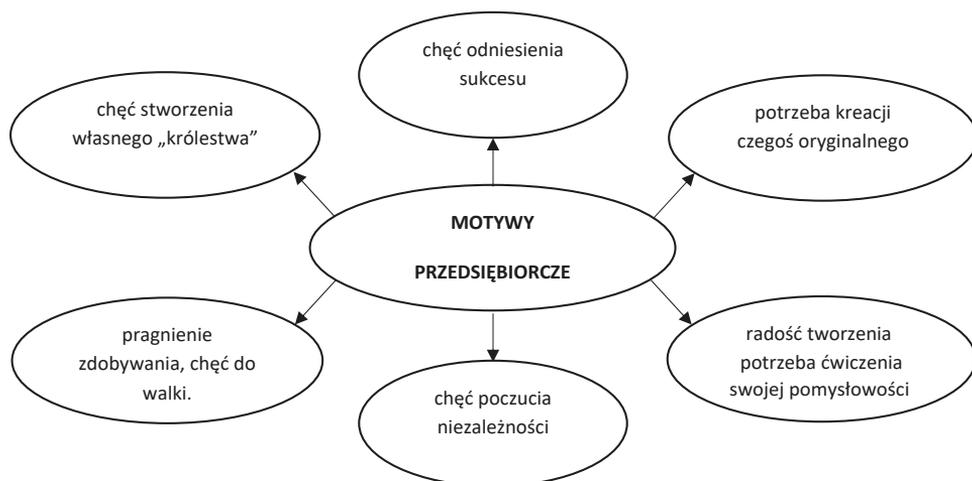
¹⁰ G. Koolman, *Say's Conception of the Role of the Entrepreneur*, „Economica New Series”, vol. 38, no. 151, s. 269-286.

¹¹ J.C. Huefner, H.K. Hunt, P.B. Robinson, D.V. Stimpson, *An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship*, „Entrepreneurship: Theory & Practice” 1991, s. 14-15.

¹² A. Glapiński, *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy, czyli skąd się bierze pies*, „Konsumpcja i rozwój” 2012, nr 1(2), s. 7-10.

¹³ M. Belniak, *Internacjonalizacja jako kierunek rozwoju przedsiębiorczości firm w województwie małopolskim – wyniki badań empirycznych*, [w:] J. Majczyk, M. Darecki, A. Postuła (red.) *Przedsiębiorczość: jednostka, organizacja, kontekst*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015, s. 63.

Rysunek 2.
Źródła motywujące przedsiębiorcę do działania według Josepha A. Schumpetera



Źródło: opracowanie własne na podstawie Glapiński A., *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy...* op. cit., s. 10.

Wkład w teorię przedsiębiorcy

Poruszając temat teorii przedsiębiorczości, warto też wspomnieć o postawie przedsiębiorcy zaprezentowanej przez brytyjskiego ekonomistę Alfreda Marshalla (1842-1924), który definiuje przedsiębiorcę jako przykład racjonalnych zachowań rynkowych. Marshall nie do końca jest konsekwentny w swoich twierdzeniach, ponieważ z jednej strony uznał, że przedsiębiorcą jest właściciel środków produkcji, a z drugiej, że przedsiębiorca to kierownik zarządzający przedsiębiorstwem, albo ponoszący ryzyko inwestor kapitału. Zdaniem Marshalla przedsiębiorca jest osobą „twardo stąpającą po ziemi”, o stanowczym charakterze, dążącą do maksymalizacji zysku (w przypadku małych przedsiębiorstw do otrzymania wynagrodzenia za wykonaną pracę) oraz do poszerzenia obszaru wykonywanej działalności (w celu zwiększenia mocy produkcyjnej przedsiębiorstwa). Zatem marshallowski przedsiębiorca to posiadacz kapitału, zaangażowany w podejmowane przedsięwzięcie, lub z drugiej strony osoba gotowa do podjęcia ryzyka w cudzym imieniu, nieposiadająca własnego kapitału¹⁴.

Duży wkład w rozwój teorii przedsiębiorcy miał amerykański specjalista ds. motywacji i przedsiębiorczości David Clarence McClelland (1917-1988), który pracował nad znalezieniem cech odróżniających przedsiębiorców od innych profesji. McClelland przedstawił przedsiębiorcę jako osobę nastawioną na osiągnięcie

¹⁴ I. Czaja, *Przedsiębiorca w teorii Alfreda Marshalla*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2009, nr 799, s. 10-12.

sukcesu. Sukcesem dla przedsiębiorcy miało być uruchomienie własnej firmy oraz jej dalszy rozwój. Przedsiębiorca to osoba energiczna i aktywna w działaniu, nie bojąca się podejmować umiarkowanego ryzyka¹⁵.

Bardzo mocno akcentowane w literaturze są także poglądy ekonomisty szkoły austriackiej Israela Kirznera, który twierdził, że przedsiębiorczość to nic innego, jak postrzeganie i skuteczne wykorzystywanie szans, dostarczanych przez rynek. Przedsiębiorcę cechuje czujność, otwartość na nowe wyzwania, stawianie sobie określonych celów oraz ich realizacja przy wykorzystaniu dostępnych zasobów. Kirzner podkreśla, że czujność jest najważniejszą cechą przedsiębiorcy, ponieważ dzięki temu może on dostrzec nowe źródła dochodu, czy rynki zbytu tam, gdzie inni ich jeszcze nie zauważyli. Przedsiębiorca powinien charakteryzować się szybkością w działaniu¹⁶. Dalsze próby określania przedsiębiorczości i przedsiębiorcy od końca XX wieku skupiały się wobec wyodrębnienia kategorii przedsiębiorczości jako samodzielnej dyscypliny naukowej, w związku z czym od lat 80. XX wieku zauważalny jest rozwój badań nad przedsiębiorczością. Przedsiębiorczość staje się obecnie coraz szerzej uznawanym obszarem badań, będącym pretendentem do odrębnej dziedziny naukowej, w wyniku braku jednoznacznej zgody naukowców co do zdefiniowania pojęcia przedsiębiorczości.

W naukach ekonomicznych pojęcie przedsiębiorczości rozpatrywane jest jako funkcja rynku, w naukach behawioralnych przedsiębiorczość analizuje się jako funkcje przypisywane przedsiębiorcy, czyli jednostce dysponującej określonymi cechami, a w naukach o zarządzaniu przedsiębiorczość postrzega się jako proces¹⁷. Ujęcie procesowe przedsiębiorczości oznacza kreowanie nowych przedsięwzięć. Sam proces przedsiębiorczości ma na celu przyniesienie określonych z góry korzyści, poprzez realizację następujących po sobie etapów, z uwzględnieniem możliwości wystąpienia ryzyka. Według Alberta Shapero proces ten obejmuje przejawienie inicjatywy związanej z wykorzystaniem innowacyjnego pomysłu, zespolenie zasobów niezbędnych do stworzenia przedsiębiorstwa oraz dalszą swobodę działania i kontrolę funkcjonowania danego procesu przy uwzględnieniu ryzyka. Według A. Shapero podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej wymagają od przedsiębiorcy pomysłowości, odwagi oraz skłonności do ponoszenia ryzyka¹⁸.

Krzysztof Wach podkreśla, iż obecnie przedsiębiorczość powinna być rozpatrywana w czterech wymiarach. Pierwszym z nich jest przedsiębiorczość jako funkcja osobowości, skupiona wobec cech ludzkiego działania, odnosząca się do przedsiębiorcy lub zespołu pracowników. Drugi wymiar według Wacha stanowi przedsiębiorczość jako funkcja czynności menedżerskich, a dokładniej badanie i rozpoznawanie zachowań menedżerskich. Kolejnym wymiarem zdefiniowanym

¹⁵ D. Danilewicz, *Wewnętrzne i zewnętrzne determinanty...*, s. 63.

¹⁶ I. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 37-40.

¹⁷ A. Głodowska, *Międzynarodowe porównania przedsiębiorczości krajowej w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019, s. 19.

¹⁸ M. Klonowska-Matynia, J. Palinkiewicz, *Przedsiębiorczość w teorii ekonomicznej*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej” 2013, nr 17, s. 31.

przez tego autora jest przedsiębiorczość jako funkcja indywidualnego przedsiębiorcy. Czwarty wymiar stanowi natomiast przedsiębiorczość jako funkcja rynku, czyli analiza przedsiębiorczości pod kątem jej efektów¹⁹. W wyniku rozpoznania części wspólnych definicji przedsiębiorczości dla nauk ekonomicznych, behawioralnych i nauk o zarządzaniu należy podkreślić, że we wszystkich tych dziedzinach przedsiębiorczość oznacza poszukiwanie, dostrzeganie, tworzenie oraz skuteczne wykorzystywanie okazji i możliwości w celu kreowania nowych wartości, takich jak: produkty bądź usługi, rynki zbytu, środki produkcji, formy organizacyjne, strategie itd.²⁰

Tabela 1.
Koncepcje przedsiębiorcy w literaturze ekonomicznej

Autor	Definicja przedsiębiorcy
Cantillon R., Knight F.	Przedsiębiorca to osoba ponosząca ryzyko działalności
Schumpeter J., Drucker P.F.	Przedsiębiorca w funkcji innowatora
Say J.B., Marshall A.	Przedsiębiorca jest liderem przemysłu
	Przedsiębiorca w funkcji menedżera/nadzorcy
Say J.B., Schumpeter J.	Przedsiębiorca w funkcji organizatora i koordynatora zasobów
	Przedsiębiorca jest właścicielem przedsiębiorstwa
Cantillon R., Kirzner I.	Przedsiębiorca dokonuje wyboru nowych zastosowań dla dostępnych zasobów
McClelland D.	Przedsiębiorca to umiarkowany ryzykant, nastawiony na sukces
Drucker P.F.	Przedsiębiorca jest maksymalizującym szanse i okazje

Źródło: K. Lewczuk, *Niestabilność warunków gospodarowania a zachowania przedsiębiorstw rodzimych*, [w:] *Oblicza przedsiębiorczości...*, s. 35.

Dokonując analizy jedynie wybranych koncepcji przedsiębiorczości, można zauważyć, że pojęcie to stale się rozwija. Pierwsze podejścia bardziej skupiały się wokół ogólnego pojęcia przedsiębiorstwa, dostępnych zasobów, oszczędności, dokonywania inwestycji oraz mnożenia zysku. Obecnie coraz większą uwagę w naukach ekonomicznych przywiązuje się do zachowań, cech charakteru i postaw przedsiębiorców²¹. W literaturze człowiek przedsiębiorczy jest definiowany jako osoba: lubiąca przygody i działania w warunkach niepewności, podejmująca się nowych, nierutynowych działań, myśląca i działająca niezależnie, charakteryzująca się dużym optymizmem, odważna, przywiązująca ogromną wagę do swojego rozwoju, pewna siebie i świadoma zarówno swoich mocnych, jak i słabych stron, ambitna, odpowiedzialna, kreatywna, przekonywująca oraz wykazująca

¹⁹ K. Wach, *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury*, „Przedsiębiorczość-Edukacja” 2015, vol. 11, s. 26-28.

²⁰ A. Głodowska, *Międzynarodowe porównania przedsiębiorczości...*, s. 20.

²¹ A. Andrzejczyk, *Wpływ edukacji na rozwój przedsiębiorczości*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Białystok 2016, s. 12-13.

się inicjatywą do działania²². Należy zaznaczyć, że przedsiębiorczość jest bardzo ważna dla rozwoju gospodarczego. Rola przedsiębiorczości w kształtowaniu gospodarki jest o tyle ważna, że przedsiębiorczość jest obecnie ważnym, szczególnie w ekonomii, działem badawczym. W dzisiejszych czasach rządu z całego świata wprowadzają w ramach swojej polityki różne działania prowadzące do rozwoju rodzimej przedsiębiorczości. Zachęcają do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej m.in. poprzez dotacje, stosowanie korzystniejszych systemów podatkowych czy upraszczanie przepisów na potrzeby przedsiębiorców²³.

Podsumowanie

Analizując literaturę przedmiotu z zakresu przedsiębiorczości, można stwierdzić, że przedsiębiorczość pojmowana jest dwojako. Z jednej strony rozumiana jest jako wynik ludzkiego działania, z drugiej strony jako złożony proces menedżerski. Natomiast sam przedsiębiorca, to osoba charakteryzująca się specyficznymi cechami i predyspozycjami, pomimo że koncepcje wizji przedsiębiorcy zmieniały się na przestrzeni lat, bowiem różni ekonomiści przypisywali przedsiębiorcy różne cechy.

Przytoczone koncepcje jednoznacznie wskazują, że w zasadzie niemożliwa jest pełna analiza problemu przedsiębiorczości. Możliwy jest jedynie przegląd krajowej i zagranicznej literatury tematu, a niniejsza praca powstała na bazie kilku selektywnie dobranych książek i artykułów. Na podstawie wybranej literatury przedmiotu dokonano próby usystematyzowania i utrwalenia wiedzy na temat przedsiębiorczości.

Literatura

- Andrzejczyk A., *Wpływ edukacji na rozwój przedsiębiorczości*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Białystok 2016.
- Belniak M., *Internacjonalizacja jako kierunek rozwoju przedsiębiorczości firm w województwie małopolskim – wyniki badań empirycznych*, [w:] J. Majczyk, M. Darecki, A. Postuła (red.), *Przedsiębiorczość: jednostka, organizacja, kontekst*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.
- Brown Ch., Thornton M., *Jak teoria przedsiębiorczości stworzyła ekonomię*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 2013, vol. 6, no. 4.
- Czaja I., *Przedsiębiorca w teorii Alfreda Marshalla*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2009, nr 799.
- Danilewicz D., *Wewnętrzne i zewnętrzne determinanty kształtujące postawę przedsiębiorczą* [w:] *Oblicza Przedsiębiorczości*, B. Glinka, J. Pasieczny, A. Postuła red., Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.

²² D. Danilewicz, *Wewnętrzne i zewnętrzne determinanty...*, s. 64.

²³ A. Andrzejczyk, *Wpływ edukacji...*, s. 12-13.

- Głapiński A., *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy, czyli skąd się bierze pies*, „Konsumpcja i rozwój” 2012, nr 1(2).
- Głodowska A., *Międzynarodowe porównania przedsiębiorczości krajowej w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019.
- Huefner J.C., Hunt H.K, Robinson P.B., Stimpson D.V., *An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship*, „Entrepreneurship: Theory & Practice” 1991.
- Huerta de Soto J., *Czteryście lat efektywności dynamicznej*, Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa, Wrocław 2010.
- Kirzner I., *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Fijorr Publishing, Warszawa, 2010.
- Klonowska – Matynia M., Palinkiewicz J., *Przedsiębiorczość w teorii ekonomicznej*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej” 2013, nr 17.
- Koolman G., *Say's Conception of the Role of the Entrepreneur*, „Economica New Series” 1971, vol. 38, no. 151.
- Korol J., Kusideł E., Szczuciński P., *Przedsiębiorczość, produktywność i konkurencyjność regionów Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2016.
- Lewczuk K., *Niestabilność warunków gospodarowania a zachowania przedsiębiorstw rodzimych*, [w:] *Oblicza Przedsiębiorczości*, B. Glinka, J. Pasieczny, A. Postuła (red.), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.
- Macko A., Tyszka T., *Przedsiębiorczość i ryzykowanie*, „Decyzje” 2005, nr 4.
- Mises L. von, *Ludzkie działanie, Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007.
- Pelizza Vier Machado H., Jorge Nassif V.M., *Documentos e Debates: Réplica – Empreendedores, Réplica – Empreendedores: Reflexões sobre Concepções Históricas e Contemporâneas*, „RAC, Rio de Janeiro” 2014, vol. 18, no. 6.
- Schumpeter J.A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995.
- Wach K., *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury*, „Przedsiębiorczość-Edukacja” 2015, vol. 11.

OSOBOWOŚCIOWE UWARUNKOWANIA POSTAW PRZEDSIĘBIORCZYCH W UJĘCIU LOKALNYM NA PRZYKŁADZIE GMINY BRAŃSK

Streszczenie

Cel – Przedsiębiorcy stanowią niezwykle istotny element społeczeństwa, oddziałujący w znaczącym stopniu na rozwój i wzrost gospodarczy kraju. Dlatego też warto zastanowić się, jakie czynniki wpływają na niektóre jednostki, że podejmują decyzję o założeniu i prowadzeniu przedsiębiorstwa. Celem opracowania jest podjęcie próby identyfikacji cech osobowości charakteryzujących przedsiębiorców. Możliwe jest zatem postawienie hipotezy, iż występuje możliwość wskazania cech charakteru determinujących skłonność danej jednostki do założenia i prowadzenia działalności gospodarczej. W założeniu autora do tych cech zaliczyć można: kreatywność, wiedzę oraz odwagę.

Metodyka badania – W opracowaniu wykorzystano metodę opisowo-indukcyjną. Dokonano krytycznej analizy literatury przedmiotu oraz zaprezentowano wyniki badań własnych.

Wynik – W wyniku analizy odpowiedzi ankietowanych przedsiębiorców oraz dokonanego przeglądu literatury, można stwierdzić istotność znaczenia cech osobowości przedsiębiorcy przy rozpoczynaniu działalności gospodarczej oraz podczas dalszego prowadzenia działalności w badanej gminie.

Oryginalność/wartość – Przeprowadzona analiza pozwala na potwierdzenie postawionej hipotezy, jednakże identyfikacja istotności oraz znaczenia poszczególnych cech charakteru, przypisanych przedsiębiorcom, wymaga dalszych badań i analiz.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, uwarunkowania przedsiębiorczości, determinanty przedsiębiorczości, postawy przedsiębiorcze

PERSONAL DETERMINANTS OF ENTREPRENEURSHIP SETS IN THE LOCAL STAND ON THE EXAMPLE OF BRANSK COMMUNE

Summary

Goal – Entrepreneurs constitute an extremely important element of society, affecting significantly the development and economic growth of the country. Therefore, it is worth considering what factors affect some individuals, that they make the decision to set up and run a business. In this article, the author focuses on factors related to the entrepreneur's personality. The aim of the study is to attempt to identify personality traits that characterize entrepreneurs. It is therefore possible to hypothesize that some character traits determine whether a person is able to set up and run a business.

Research methodology – The study presents a critical analysis of the literature and the presentation of own research.

Score – As a result of the analysis of the responses of the surveyed entrepreneurs and the review of the literature, it is possible to determine the significance of the entrepreneur's personality traits when starting a business and during further business.

Originality /value – The analysis allows to confirm the hypothesis, however, the identification of the significance and importance of individual character traits assigned to entrepreneurs requires further research and analysis.

Keywords: entrepreneurship, conditions of entrepreneurship, determinants of entrepreneurship, entrepreneurial attitudes

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.03

Wprowadzenie

Przedsiębiorcy i prowadzona przez nich działalność gospodarcza ma znaczący wpływ na gospodarkę narodową. Osoby prowadzące własne przedsiębiorstwa przyczyniają się w znacznej mierze do wzrostu gospodarczego oraz do dynamicznych zmian w strukturze gospodarczej kraju. Są podstawowym motorem napędowym gospodarki. Potwierdzają to dane zbierane przez urzędy statystyczne. Wzrost gospodarczy, a także zmiany w strukturze gospodarki, spowodowane są głównie działalnością przedsiębiorców. W ostatnich latach można zaobserwować wzrost udziału przedsiębiorstw w tworzeniu PKB – z 71,1% w 2008 roku do 74,0% w 2015 roku, ponadto co druga złotówka (49,9%) jest generowana przez firmy z sektora MSP, a mikroprzedsiębiorstwa mają największy udział w tworzeniu PKB – 30,5%¹.

Nie bez przyczyny obok kapitału, pracy i ziemi to właśnie przedsiębiorczość została uznana za czwarty czynnik produkcji. Przedsiębiorcy kształtują otaczające ich środowisko, wyznaczają kierunki rozwoju, tworzą nowe produkty oraz ciągle udoskonalają te, które już pojawiły się na rynku. Odgrywają istotną rolę w życiu społecznym, stają się wzorem do naśladowania, mają społeczne uznanie i szacunek. Bardzo często wspierają rozwój swojego najbliższego otoczenia, czyli miasta, gminy czy powiatu. Rozwijają nie tylko własną działalność, ale również za ich pośrednictwem zyskuje całe otoczenie.

Ponieważ przedsiębiorcy są niezwykle istotnym elementem społeczeństwa, warto zastanowić się, czy można zidentyfikować cechy charakteru im przypisane. Identyfikacja takich cech może w przyszłości pomóc w kształceniu przyszłych przedsiębiorców. Na potrzeby artykułu wykorzystana została krytyczna analiza literatury przedmiotu oraz przedstawione zostały wyniki badań własnych przeprowadzonych w gminie Brańsk. Upoważnione jest zatem postawienie hipotezy, iż możliwe jest wskazanie cech charakteru determinujących skłonność danej jednostki do założenia i prowadzenia działalności gospodarczej. Według autora, do tych cech

¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, A. Skowrońska, A. Tarnawa (red.), PARP, Warszawa 2018, s. 5.

zaliczyć można: kreatywność, wiedzę oraz odwagę. Wartością badawczą pracy jest próba ich identyfikacji. Każdy przedsiębiorca musi funkcjonować w określonych ramach prawnych oraz społecznych, przeprowadzone badanie ukazuje cechy osobowości przedsiębiorcy uważane za istotne w badanej gminie.

Przedsiębiorczość można zdefiniować jako zmienną ciągłą, której wartość związana jest z umiejętnością dostrzegania ludzkich potrzeb i wykorzystania ich jako okazji do stworzenia działalności gospodarczej²; może ujawnić się jako styl zachowania ściśle powiązany z cechami charakteru oraz postawami. Na potrzeby pracy oraz, przy uwzględnieniu wymagań przeprowadzonego badania, autor przyjmuje definicję przedsiębiorczości równoznaczną z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej.

W literaturze przedmiotu znacznie częściej zwraca się uwagę na uwarunkowania zewnętrzne przedsiębiorczości³, czyli takie, które są związane głównie z bliższym bądź dalszym otoczeniem. Nie ulega wątpliwości, że elementy te są istotne⁴, jednakże istnieją jeszcze inne czynniki, uwarunkowane przede wszystkim wewnętrznymi predyspozycjami przedsiębiorcy. Są one ściśle związane z cechami osobowymi, motywacjami oraz wzorcami zachowań. Cechy te są trudne do identyfikacji⁵, pomimo tego wielu badaczy podejmowało próby analizy.

Cechy osobowościowe warunkujące pojawianie się postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie

Nawiązania do czynników determinujących postawy przedsiębiorcze można odnaleźć u wielu badaczy np.: J.B. Say za główne cechy osoby przedsiębiorczej uważał zdolność do nadzoru oraz zarządzania⁶, natomiast A. Smith dostrzegał, że za całość odpowiada „moc twórcza”, którą posiada dana jednostka oraz skłonność do podejmowania ryzyka, jak i pomysłowość w tworzeniu nowych rozwiązań⁷. Torstein Veblen wyróżnia inteligencję techniczną przedsiębiorcy, czyli jego umiejętność do tworzenia czegoś nowego, innowacyjnego⁸. Joseph A. Schumpeter wskazuje na „ ducha przedsiębiorczości”, który jawi się jako pomysłowość, umiejętność wyłamania się z występującego w danych czasach schematu, przejście

² R. Studenski, A. Studenska, *Przydatność przedsiębiorczości*, [w:] *Przedsiębiorczość źródła i uwarunkowania psychologiczne*, Z. Ratajczak (red.), Warszawa 2012, s. 298-209.

³ H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. Determinanty i narzędzia zdobywania przewagi konkurencyjnej*, PWN, Warszawa 2007, s. 17-20.

⁴ K. Krajewski, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, IPIŚ, Warszawa 1999, cyt. za: J. Pawlak, *Wybrane psychologiczne determinanty przedsiębiorczości absolwentów w świetle koincydencji teorii rozwoju*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2015, nr 42(2), s. 402.

⁵ T. Kraśnicka, *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002, s. 59.

⁶ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 86.

⁷ R.L. Heilbroner, *Wielcy ekonomiści: Czasy, życie, idee*, Warszawa 1993, s. 59.

⁸ J. Górski, W. Sierpiński, *Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870-1950*, Warszawa 1987, s. 16.

inicjatywy, pokonywanie ograniczeń i barier⁹. Izrael Kirzner przypisuje przedsiębiorcom specyficzne umiejętności, szczególny rodzaj czujności, zdolność przezwyciężenia tradycji, unikanie schematów i rutyny, indywidualną umiejętność dostrzegania szans, których inni nie zauważają, umiejętności analizy i wskazywania miejsc, gdzie nowe produkty mogą stać się bardziej wartościowe, a nowe metody produkcji mogą przynieść duże zyski¹⁰.

Wzrost zainteresowania badaczy problematyką przedsiębiorczości pojawił się w drugiej połowie XX wieku¹¹. Szczególną uwagę skierowano wówczas na poszukiwanie profilu osobowości przedsiębiorcy¹². Przedsiębiorczość wiązano z cechami podmiotowymi¹³, osobowością¹⁴, w tym badano różnice pomiędzy menadżerami a przedsiębiorcami¹⁵, związki z kulturą i religią¹⁶. Porównywano wpływ postaw, intencji¹⁷ oraz wiedzy przedsiębiorców¹⁸. Poszukiwano konkretnych cech wyróżniających przedsiębiorców, takich jak: kreatywność¹⁹, umiejętność radzenia sobie w sytuacjach trudnych²⁰, utrzymywanie obranego kierunku działań, radzenie sobie w sytuacjach sukcesu i porażki, umiejętność przekraczania granic wyznaczanych

⁹ E. Otolński, *Istota i kreowanie przedsiębiorczości*, „Przegląd organizacji” 1996, nr 9, s. 25.

¹⁰ I. Kirzner, *The Entrepreneurial Process*, „The Environment of Entrepreneurship” 1984, s. 41.

¹¹ R. Studenski, A. Studenska, *Przykroty...*, s. 193-194.

¹² T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa 1994, s. 45.

¹³ D.C. McClelland, *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand 1961, s. 159-162; J.W. Carland, F. Hoy, W.R. Boulton, J.C. Carland, *Differentiating Small Business Owners from Entrepreneurs*, „Academy of Management Review” 1984, no. 9, s. 354-359.

¹⁴ T. Begley, D. Boyd, *Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses*, „Journal of Business Venturing” 1987, vol. 2, s. 19-93; B. Bird, *Entrepreneurial Behavior*, Glenview, Scott, Foresman & Company, Illinois 1989, s. 509-520.

¹⁵ D. Turek, *Przedsiębiorca a pracownik przedsiębiorczy. Podobieństwa i różnice profili kompetencyjnych i ich implikacje dla procesów zarządzania. Perspektywa charakterystyk podmiotowych*, [w:] *Potencjał ludzki w rozwoju przedsiębiorczości indywidualnej i korporacyjnej*, B. Jamka (red.), Warszawa 2012, s. 33-57.

¹⁶ R.D. Hisrich, *Entrepreneurship/Intrapreneurship*, „American Psychologist” 1990, vol. 45, no. 2, s. 209-222; R.G. McGrath, I.C. McMillan, S. Sheinberg, *Elitists, risk-takers, and rugged and non-entrepreneurs*, „Journal of Business Venturing” 1992, no. 7, s. 115-135.

¹⁷ J.J. Chrisman, *Estimating The Extent Entrepreneurial Intentions Become Reality: A Note*, United States Association for Small Business and Entrepreneurship, „Annual National Conference” 1997, no. 14, cyt. za: R. Studenski, A. Studenska, *Przykroty przedsiębiorczości*, [w:] *Przedsiębiorczość źródła i uwarunkowania psychologiczne*, Z. Ratajczak (red.), Warszawa 2012, s. 194; P. Davidsson, *Determinants of Entrepreneurial Intentions*, RENT IX Workshop in Entrepreneurship, Research, Piacenza, Italy 1995, https://www.researchgate.net/publication/27464379_Determinants_Of_Entrepreneurial_Intentions [dostęp: 20.02.2018]; E.A. Dionco-Adetayo, *Factors Influencing Attitude of Youth Towards Entrepreneurship*, „International Journal of Adolescence and Youth” 2006, vol. 13, no. 1/2, s. 127-140.

¹⁸ C. Batstone, G. Perry, P. Polsaram, *Thai Service Sector Smes: Is Tacit Knowledge the Key Entrepreneur Success Characteristics?*, 16th Annual Conference of Small Enterprise Association of Australia and New Zealand, 2003, <http://www.cric.com.au/seaanz/resources/60Abstract.pdf> [dostęp: 25.02.2018].

¹⁹ J.E. Perry-Smith, C.E. Shalley, *The Social Side of Creativity: A Scientific and Dynamic Social Network Perspective*, „The Academy of Management Review” 2003, vol. 28, no. 1, s. 89-106.

²⁰ R.E. Franken, *Psychologia motywacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005, s. 425-427.

przez konformizm²¹. Badaniu poddawano umiejętności i możliwości osiągnięcia sukcesu, indywidualne zdolności do dostrzegania szans oraz realizacji poszczególnych zadań²². Analizowano potrzebę osiągnięć i autonomii²³, a także zdolności intelektualne²⁴, umiejętność koncentracji, poziom motywacji, zdolność abstrakcyjnego myślenia²⁵. Wśród cech charakteryzujących przedsiębiorców znalazły się również: wiara w siebie, optymizm, otwartość na innych i zachodzące zmiany²⁶, wyobrażenia, opanowanie, samodzielność, samowystarczalność, asertywność, umiejętności pracy w zespole²⁷, wykraczanie poza ustalone schematy i ograniczenia²⁸, otwartość na zmiany, gotowość do innowacji²⁹, umiejętność adaptacji do panujących warunków, wewnętrzną sterowność, silny charakter³⁰ oraz skłonność do podejmowania ryzyka³¹. Do wyjaśnienia zachowań przedsiębiorczych wykorzystano teorię umiejscowienia kontroli³², w której wskazywano, iż przedsiębiorcy są przekonani o tym, że sami decydują o swoim życiu, a nie są zdani na los. W licznych publikacjach, dotyczących cech charakteryzujących przedsiębiorców, wskazuje się na ponoszenie odpowiedzialności za skutki swoich przedsięwzięć oraz posiadanie przez przedsiębiorców świadomości odniesienia sukcesu, bądź porażki³³. Wykazują oni

²¹ A. Strzałecki, *Transgresja polskich menedżerów w warunkach transformacji ustrojowej*, [w:] *Człowiek wobec wyzwań i dylematów współczesności*, A. Aranowska, M. Goszczyńska (red.), Warszawa 2006, s. 107-108.

²² G. Cacciotti, J.C. Hayton, *Fear and Entrepreneurship: A Review and Research Agenda*, „International Journal of Management Reviews” 2015 vol. 17, no. 2, s. 44-45.

²³ H.R. Brockhaus, *Risk Taking Propensity of Entrepreneurs*, „Academy of Management Journal” 1989, vol. 23, no. 3, s. 23-25; J.W. Carland, F. Hoy, W.R. Boulton, J.C. Carland, *Differentiating Small Business...*, s. 354-359; A. Strzałecki, *Creativity in Design. General Model and Its Verification*, „Technological Forecasting and Social Change” 2000, no. 64(2/3), s. 241-260; A. Strzałecki, D. Czołak, *Osobowościowe i temperamentne wyznaczniki osiągnięcia sukcesu w przedsiębiorczości*, „Przegląd Psychologiczny” 2005, nr 48(2), s. 133-151.

²⁴ E. Osborn, K.M. Słomczyński, *Open for Business. The Persistent Entrepreneurial Class in Poland*, IFiS Publishers, Warszawa 2005, s. 627-630; A. Strzałecki, *Transgresja polskich menedżerów...*, s. 107-108.

²⁵ A.P. Wiatrak, *Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, K. Jaremczuk (red.), Tarnobrzeg 2003, s. 27.

²⁶ E. Grzegorzewska-Mischka, *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 25-30.

²⁷ A. Ostromecki, *Wywoływanie postawy twórczej w procesie rozwoju przedsiębiorczości*, [w:] *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, K. Jeremczuk (red.), Tarnobrzeg 2006, s. 694.

²⁸ T. Tyszka, *Psychologia zachowań ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1997, s. 106.

²⁹ A. Strzałecki, *Style twórczego zachowania w przedsiębiorczości*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość: teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, A. Strzałecki (red.), Warszawa 2011, s. 86-87.

³⁰ A. Domurat, *Przedsiębiorczość a kreatywność i innowacyjność*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość: teorie, badania...*, s. 286-288.

³¹ Jr. W.H. Steward, P.L. Roth, *Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta-Analytic Revue*, „Journal of Applied Psychology” 2001, no. 86, s. 146-148.

³² J.B. Rotter, *Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement*, „Psychological monographs: General and applied” 1966, no. 80(1), s. 25-29.

³³ D.B. Audretsch, M. Obschonka, S.D. Gosling, J. Potter, *A New Perspective On Entrepreneurial Regions: Linking Cultural Identity with Latent and Manifest Entrepreneurship*, „Small Business Economics” 2016, vol. 47, no. 2, s. 687-690.

zdolności inspirowania innych do działania oraz nie uznają ograniczeń wynikających z istniejących struktur³⁴.

Najbardziej obszernie badania można odnaleźć na temat podejmowania ryzyka przez osoby posiadające cechy identyfikowane jako przedsiębiorcze. Badania prowadzone przez R. Cotona oraz G. Udela wskazywały, iż przedsiębiorcy wolą zadania konkretne, ryzykowne, wymagające kreatywności, elastyczności, dysponując umiejętnością odnalezienia się w sytuacjach kryzysowych i problemowych, natomiast charakteryzują się niechęcią do działań schematycznych³⁵. Jeffrey A. Timmons wyróżnił sześć fundamentalnych właściwości osoby przedsiębiorczej. Zaliczył do nich: dynamizm działania, zdolność przewodzenia, umiejętność dostrzegania szans, umiejętność działania w warunkach ryzyka i niepewności, kreatywność, samodzielność i zdolność przystosowania do panujących warunków, wewnętrzną motywację³⁶. Natomiast B. Karlof sformułował szeroki zakres cech, którymi powinien charakteryzować się przedsiębiorca³⁷. Zaliczył do nich samodzielne podejmowanie decyzji, potrzebę widzenia postępów swoich działań, oczekiwanie konstruktywnej krytyki bądź pochwały, aktywny udział w działalności przedsiębiorstwa, duże wymaganie od siebie i od swoich współpracowników. Lech Milian wychodzi z założenia, iż część tych cech jest wrodzona, a część nabyta. Cechy wrodzone wspomagają te nabyte w toku kształcenia oraz na odwrót. Jedne uzupełniają drugie i pozwalają na ukształtowanie się postaw przedsiębiorczych³⁸. Wśród cech wrodzonych znajdują się między innymi: intuicja, szybka ocena sytuacji, przewidywanie przyszłych wydarzeń. Milian uważa, że cechy te można wzmocnić poprzez naukę, ale można je również wykształcić u osób nieposiadających ich. Uzyskać to można poprzez odpowiednie techniki i metody nauczania, a przede wszystkim przez chęć, wytrwałość i pracowitość danej osoby. Wychodząc z takiego założenia można dojść do wniosku, że przedsiębiorczości można się nauczyć – nie jest to zestaw umiejętności do końca wrodzony³⁹. Wolfgang Maderthanner stworzył zestaw czynników, które mogą spowodować zmianę przeciętnego człowieka w przedsiębiorcę⁴⁰. Można zaliczyć do nich: motywację, radość z pracy, osobiste zaangażowanie, inicjatywę, swobodę decyzji, gotowość do podejmowania ryzyka, dążenie

³⁴ C. Kolb, M. Wagner, *Crowding in or Crowding Out: The Link Between Academic Entrepreneurship and Entrepreneurial Traits*, „The Journal of Technology Transfer” 2015, vol. 40, no. 3, s. 389-406.

³⁵ D.L. Hull, J.J. Bosley, G.G. Udell, *Renewing the Hunt for The Heffalump: Identifying Potential Entrepreneurship by Personal Characteristics*, „Journal of Small Business Management” 1980, vol. 18, no. 1, s. 268-275.

³⁶ J.C. Carland, J.W. Carland, W.H. Stewart, *Seeing What's Not There: The Enigma of Entrepreneurship*, „Journal of Small Business Strategy” 1996, vol. 7, no. 1, s. 17-18.

³⁷ W. Szewczyk, *Encyklopedia psychologii*, Wydawnictwo Fundacja „Innowacja”, Warszawa 1998, s. 468.

³⁸ L. Milian, *Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo turystyczne. Socjologiczne uwarunkowania sukcesu*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2000, s. 10-17.

³⁹ T. Kraśnicka, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – podejście wielowymiarowe*, [w:] *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji*, K. Jaremczuk (red.), Przemysł 2000, s. 57.

⁴⁰ H. Pietras, *Przedsiębiorczość w warunkach gospodarki rynkowej*, [w:] *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce gospodarczej*, W. Grzybowski (red.), Lublin 1994, s. 94.

do osiągnięcia najwyższej jakości pracy, świadomość kosztów, świadomą odpowiedzialność za pracowników niższeby szczebli oraz zorientowanie na konkurencję.

Wśród psychologów zainteresowanie skierowanie zostało na moment podjęcia decyzji i rozpoczęcie konkretnego działania związanego z założeniem działalności gospodarczej⁴¹. W tym momencie zaobserwować można pojawianie się wielu wymagających i długookresowych działań, pełnego zaangażowania, podjęcia ryzyka wynikającego z nowych, niepewnych warunków⁴². Przedsiębiorcy muszą wykazać się umiejętnością połączenia sprzecznych umiejętności, wytrwałego realizowania założonych celów oraz elastycznego dopasowania się do zmiennych uwarunkowań. Wykazano, że osoby rozpoczynające prowadzenie działalności gospodarczej różnią się od ogółu społeczeństwa w podobnym wieku⁴³. Cechują się zrównoważeniem emocjonalnym, optymizmem, ambicją, aktywnością, otwartością oraz kreatywnością i pracowitością. Może to być związane z odmiennością pracy przedsiębiorców od zadań wykonywanych w innych profesjach⁴⁴. Praca przedsiębiorcy odbywa się głównie w zmiennym otoczeniu, w którym nieustannie muszą przekraczać granice narzuconych systemów, ciągle poszukiwać zasobów oraz są zmuszeni do osiągania optymalnych rezultatów. Badanie przeprowadzone przez J.A. Welsha i J.F. Whita wskazało na 11 cech, które przyczyniają się do podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Do tych cech należą: potrzeba kierowania, wiara we własne siły, pragnienie działania, dobre zdrowie, świadomość konsekwencji działania i roli statusu społecznego, wysokie zdolności koncepcyjne, realizm, stabilność emocjonalna, podejście podmiotowe do stosunków międzyludzkich oraz umiejętność podejmowania wyzwania⁴⁵. Dalsze badania dotyczące cech charakteryzujących przedsiębiorców, prowadzone przez N.C Churchila, wykazały, że część tych wartości traci na znaczeniu, gdy przedsiębiorstwo zaczyna osiągać sukces i rozpoczyna się jego wzrost. Czynniki te są ważne tylko podczas rozpoczynania działalności, a wraz z rozwojem i sukcesem firmy odgrywają coraz mniejszą rolę⁴⁶. Wynika z tego, że cechy niezbędne w początkowej fazie tworzenia przedsiębiorstwa mogą okazać się zbędne lub nawet utrudniające działanie w innych fazach działania danej firmy na rynku.

⁴¹ J. Pawlak, *Wybrane psychologiczne determinanty przedsiębiorczości absolwentów w świetle koincydencji teorii rozwoju*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2015, nr 42(2), s. 402-403.

⁴² M. Łąguna, *Przekonania na własny temat a aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2010, s. 21.

⁴³ M. Kaczmarek, *Cechy osobowości jako predyktor motywacji i skuteczności działań przedsiębiorczych*, „Problemy zarządzania” 2014, t. 12, nr 1(45), s. 185-186; H. Zhao, S.E. Seibert, G.T. Lumpkin, *The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance. A Meta-Analytic Review*, „Journal of Management” 2010, no. 36, s. 381-403.

⁴⁴ R. Studenski, A. Studenska, *Predykatory...*, s. 108-109.

⁴⁵ T. Kraśnicka, *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002, s. 93-95.

⁴⁶ R.H. Brockhaus, P.S. Horowitz, *The Psychology of Entrepreneur*, [w:] *The Art. and Science of Entrepreneurship*, D. Sexton, R. Smilor (red.), Massachusetts 1986, s. 33-34.

W prowadzeniu działalności gospodarczej potencjał psychologiczny, który posiada dana jednostka, jest podstawą do rozpoczęcia funkcjonowania na rynku. Indywidualna kombinacja cech danego przedsiębiorcy oraz jego wiedzy, umiejętności, a także energii, wyzwala impuls do rozpoczęcia działania oraz decyduje o odniesieniu przez niego sukcesu lub porażki⁴⁷. W trakcie analizy literatury można znaleźć wiele cech, które uważa się za wyróżniki predysponujące jednostkę do zachowań przedsiębiorczych. Indywidualne cechy danej jednostki kształtują profil, zakres oraz obszar działalności, a w późniejszym okresie determinują możliwości rozwoju działalności gospodarczej. To wpływ tych cech będzie warunkował odporność na stres, radzenie sobie w sytuacjach trudnych, a czasem nawet uważanych za sytuacje bez wyjścia. Kombinacja odpowiednich cech doprowadza do osiągnięcia sukcesu.

Materiał i metoda badawcza

Przeprowadzona analiza miała na celu zbadanie poglądów oraz opinii osób prowadzących działalność gospodarczą na temat czynników wpływających na podejmowanie decyzji o prowadzeniu działalności gospodarczej. Wyniki przedstawione w artykule są fragmentem obszerniejszej analizy obejmującej determinanty przedsiębiorczości. Badanie zostało przeprowadzone na przełomie lutego i marca 2016 roku na terenie gminy Brańsk. Jest to gmina wiejska, położona w województwie podlaskim, w powiecie bielskim. Teren gminy zamieszkuje 6 027 mieszkańców. Kobiety stanowią około 48% mieszkańców, a mężczyźni około 52%. Gmina zajmuje powierzchnię 227 km². W jej skład wchodzi 43 sołectwa. Gmina stanowi 16,41% powierzchni powiatu. Użytki rolne zajmują ponad 78% powierzchni, natomiast użytki leśne stanowią 15%. Obszary leśne to ponad 3,5 tys. hektarów⁴⁸. Na terenie gminy Brańsk przeważająca liczba mieszkańców zajmuje się rolnictwem. Oprócz rolnictwa na terenie gminy funkcjonują 148 podmioty gospodarcze⁴⁹. Osoby prowadzące własny biznes stanowią zaledwie 2% ogółu mieszkańców gminy.

Badanie przeprowadzone zostało bezpośrednio przez ankietera w formie ankiety jednokrotnego wyboru. Dobór próby badawczej był losowy, dotyczył osób prowadzących działalność gospodarczą na obszarze gminy Brańsk. W badaniu wzięło udział 60 przedsiębiorców, czyli ponad 40% wszystkich przedsiębiorców działających na terenie gminy, z czego większość stanowili mężczyźni – 67%, natomiast kobiety – 33%.

Ankietowani przedsiębiorcy deklarowali wykształcenie średnie – 44%, wyższe – 33%, zawodowe – 20% oraz podstawowe – 3%, ostatnią grupę stanowili wyłącznie mężczyźni. Ankietowani zostali podzieleni na pięć grup wiekowych. W grupie wiekowej 45-55 lat znajdowało się 32% respondentów, w grupie 25-34 lat – 25%, 56-64

⁴⁷ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 20-21.

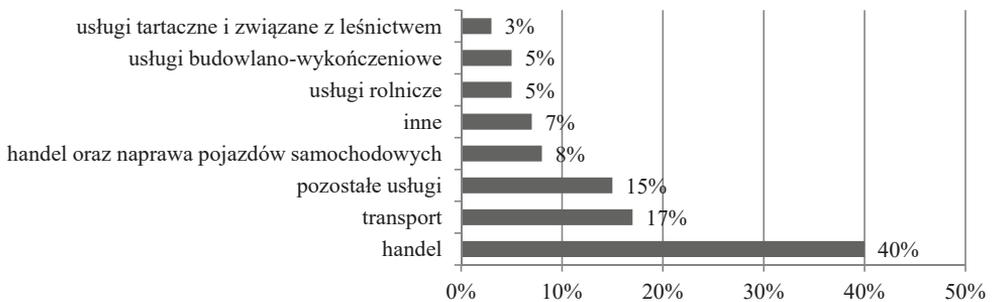
⁴⁸ Stan na 25.02.2016 według danych Głównego Urzędu Statystycznego [dostęp: 25.02.2016].

⁴⁹ Stan na 25.02.2016 według danych Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej [dostęp: 25.02.2016].

lat – 18%, 34-44 lat – 17%. Najmłodsza grupa wiekowa 18-24 stanowiła zaledwie 8% badanych.

Na potrzeby ankiety, oraz biorąc pod uwagę specyfikę gminy, dokonano podziału przedsiębiorstw ze względu na wielkości. Klasyfikacja składała się z przedsiębiorstw: jednoosobowych (niezatrudniających pracowników), małych (zatrudniających od 1 do 10 pracowników) oraz średnich (zatrudniających powyżej 10 pracowników). Zgodnie z tym podziałem udział w ankiecie wzięło: 51% przedsiębiorców prowadzących działalność jednoosobową, 30% stanowiły firmy małe oraz 19% średnie.

Wykres 1.
Struktura działalności ankietowanych przedsiębiorców (w %)



Źródło: wyniki badań własnych.

Ankietowani przedsiębiorcy prowadzą głównie działalność w zakresie handlu – 40%, transportu – 17%, usług – 15%, handlu i naprawy pojazdów samochodowych – 8%, usług rolniczych – 5%, usług budowlano-wykończeniowych – 5% oraz usług tartacznych i związanych z leśnictwem – 3%.

Przeważająca część ankietowanych, bo aż 80% przedsiębiorców, wskazało na to, że prowadzi pierwszą działalność gospodarczą. Natomiast 17% stanowią osoby, które prowadzą działalność po raz drugi. Więcej jak dwie próby prowadzenia własnej firmy deklarowało 3% ankietowanych. Druga próba prowadzenia działalności gospodarczej była wskazywana przez respondentów posiadających wykształcenie średnie – 19%, zawodowe – 17% oraz wyższe – 15%. Natomiast więcej jak dwie próby podejmowania działalności gospodarczej były wskazywane przez ankietowanych przedsiębiorców posiadających wykształcenie wyższe – 5% i średnie – 4%. Liczba prób prowadzenia własnej działalności gospodarczej wśród przedsiębiorców biorących udział w badaniu wzrasta wraz z poziomem wykształcenia. Może to świadczyć o pozytywnym wpływie edukacji na rozwój niektórych cech, takich jak wytrwałość, chęć podejmowania ryzyka oraz dążenie do postawionego celu, pomimo pojawiających się przeszkód. Potwierdza to twierdzenie postawione przez L. Miliana o możliwości wykształcenia pewnych cech przedsiębiorczych poprzez odpowiednią edukację.

Wyniki przeprowadzonych badań

Przeprowadzone badania pozwoliły na wskazanie cech charakteru, według respondentów wyróżniających przedsiębiorców oraz w znacznym stopniu wpływających korzystnie na prowadzenie działalności gospodarczej. W opinii ankietowanych przedsiębiorców pomysłowość i kreatywność – 32% oraz pracowitość – 30% zostały uznane za najważniejsze elementy osobowości mające istotne znaczenie przy prowadzeniu firmy. Za mniej istotne uznane zostały: odwaga – 15%, wiedza – 10%, pewność siebie – 8%, inteligencja – 3% oraz inne cechy – 2%. Zróżnicowanie zaobserwować można również w podziale na płeć ankietowanych, jednakże mała grupa kobiet biorąca udział w ankiecie może fałszować wynik. Kobiety znacznie częściej wskazywały pomysłowość i kreatywność – ponad 50% ankietowanych pań typowało tę odpowiedź. Mężczyźni natomiast najczęściej wskazywali na pracowitość – 33% oraz na pomysłowość i kreatywność – 23%. Takie odpowiedzi mogą być związane z profilem oraz specyfiką prowadzonej działalności: mężczyźni głównie specjalizują się w zawodach wymagających pracy fizycznej, natomiast kobiety stawiają na odpowiednie podejście do klienta.

Tabela 1.
Cechy charakteru istotne przy prowadzeniu działalności gospodarczej w opinii badanych przedsiębiorców (w %)

Odpowiedzi	Wskazania ankietowanych
Pomysłowość i kreatywność	32%
Pracowitość	30%
Odwaga	15%
Wiedza	10%
Pewność siebie	8%
Inteligencja	3%
Inne	2%

Źródło: wyniki badań własnych.

Pracowitość była najczęściej wskazywana w grupach wiekowych 18-24 lat – 40%, 35-44 lat – 40%, 45-55 lat – 32% oraz pośród ankietowanych posiadających wykształcenie podstawowe – 50% i średnie – 42%, jak i przez przedsiębiorców prowadzących działalność jednoosobową – 42%. Natomiast pomysłowość i kreatywność wskazywana była najczęściej przez respondentów zaliczanych do grup wiekowych 18-24 lat – 40%, 25-34 lat – 33%, 45-55 lat – 32% oraz deklarujących wykształcenie wyższe – 40% i przez przedsiębiorców zatrudniających do 10 pracowników – 44%. Pomysłowość, kreatywność oraz pracowitość to w opinii ankietowanych najważniejsze elementy osobowości przedsiębiorcy. Mają one korzystny wpływ na prowadzoną działalność gospodarczą. Cechy te umożliwiają postawienie przed sobą

i przedsiębiorstwem celów oraz konsekwentne osiągnięcie zamierzonych rezultatów. Stanowią nieocenioną pomoc, gdy pojawiają się problemy, stanowią źródło wsparcia i motywują do walki z przeciwnościami. Związane są również ze zdolnościami tworzenia nowych rozwiązań, patentów czy innowacji, które umożliwiają utrzymanie się na rynku, a także predysponują do zdobycia przewagi konkurencyjnej. Zaobserwować można również zróżnicowanie odpowiedzi w zależności od poziomu wykształcenia ankietowanych. Przedsiębiorcy deklarujący wykształcenie wyższe znacznie częściej typowali pomysłowość i kreatywność, co może również wskazywać na korzystny wpływ edukacji. Osoby takie mają znacznie szerszą perspektywę, dostrzegają więcej szans oraz zagrożeń, a także rozwinęły w sobie umiejętności, które pozwalają na dostrzeganie nowych rynków zbytu, sposobów pozyskiwania klientów czy zdobywania przewagi konkurencyjnej.

Przedsiębiorcom zostało zadane pytanie dotyczące elementów osobowości, które utrudniają bądź uniemożliwiają prowadzenie działalności gospodarczej. W opinii ankietowanych do takich cech można zaliczyć: brak motywacji do działania – 27%, brak umiejętności podejmowania ryzyka – 23%, brak kreatywności – 20%, brak wiedzy i umiejętności – 15%, nadmierną ambicję – 10%, brak wytrwałości – 2% oraz inne cechy – 3%.

Tabela 2.

Elementy osobowości utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej w opinii badanych przedsiębiorców (w %)

Odpowiedzi	Wskazania ankietowanych
Brak motywacji	27%
Brak umiejętności podejmowania ryzyka	23%
Brak kreatywności	20%
Brak wiedzy i umiejętności	15%
Nadmierna ambicja	10%
Inne	3%
Brak wytrwałości	2%

Źródło: wyniki badań własnych.

Brak motywacji do działania wskazywany był najczęściej przez ankietowanych przedsiębiorców w przedziale wiekowym 25-34 lat – 33% i 45-55 lat – 26% oraz przez respondentów posiadających wykształcenie zawodowe – 33%, średnie – 31%, jak również zatrudniających do 10 pracowników – 33%. Nadmierna ambicja jest cechą utrudniającą prowadzenie działalności w opinii ankietowanych w przedziale wiekowym 18-24 lat – 40%. Natomiast najstarsza grupa wiekowa 56-64 lat – 36%, wskazuje na brak umiejętności podejmowania ryzyka. Najrzadziej wskazywaną cechą, która w opinii przedsiębiorców nie wpływa zbyt negatywnie na prowadzenie działalności gospodarczej, uznać można brak wytrwałości (2%).

Wielokrotnie wskazywane wśród respondentów cechy to: brak motywacji do działania, brak umiejętności podejmowania ryzyka oraz brak kreatywności. Ankietowani słusznie zauważyli, iż brak umiejętności podejmowania ryzyka istotnie uniemożliwia prowadzenie przedsiębiorstwa. Przy prowadzeniu działalności umiejętność taka jest niezbędna i jest nieodzownym elementem wpisanim w funkcjonowanie firmy. Brak motywacji do działania oraz brak kreatywności wyklucza jakąkolwiek szansę przetrwania przedsiębiorstwa w czasie kryzysu, bądź w przypadku zaistnienia innych trudności.

Wśród odpowiedzi respondentów można dostrzec wiele elementów, które mają wpływ na przedsiębiorców oraz na podejmowanie przez nich decyzji o prowadzeniu działalności gospodarczej. Obok czynników determinujących przedsiębiorczość można znaleźć zarówno te wynikające z otoczenia przedsiębiorcy, jak i te dotyczące samej osoby przedsiębiorcy. Trudno jest jednoznacznie wskazać na cechy uniwersalne i będące bezsprzecznie predyktorami przedsiębiorczości, jednak z dużym prawdopodobieństwem można zaliczyć do nich: pomysłowość, kreatywność, pracowitość oraz motywację do działania.

Podsumowanie

Do czynników determinujących przedsiębiorczość zaliczyć można wiele elementów: zarówno te związane z otoczeniem przedsiębiorcy, jak i te dotyczące cech osobowych. Niemniej jednak trudno jest wskazać jednoznacznie na cechy, które oddziałują z całą pewnością na każdego przedsiębiorcę. Mnogość prowadzonych, przez wielu naukowców różnych dziedzin, na przestrzeni wielu lat badań, pozwala jednak na stwierdzenie z całą pewnością, że cechy charakteru pełnią istotną rolę podczas prowadzenia i zakładania działalności gospodarczej przez przedsiębiorców.

Ankietowani przedsiębiorcy uznali uwarunkowania osobowościowe jako element, który wpływa na prowadzenie działalności gospodarczej. Przeprowadzone badania pokazują, że przedsiębiorcy dostrzegają i doceniają rolę osobowości i cech. Do najważniejszych cech charakteru, w opinii ankietowanych przedsiębiorców, można zaliczyć pomysłowość, kreatywność oraz pracowitość. Cechy te były wskazywane również u badaczy takich jak J.A. Schumpeter oraz W. Maderthner, a także u wielu innych. Można zatem wysunąć wniosek, że podobne cechy będą występować i charakteryzować przedsiębiorców niezależnie od uwarunkowań społecznych, kulturowych oraz bez względu na narodowość.

Analizując poziom wykształcenia ankietowanych przedsiębiorców obserwuje się, że wraz ze wzrostem wykształcenia następuje wzrost liczby prób zakładania działalności gospodarczej oraz wzrost wskazań na pomysłowość i kreatywność. Zdaje się to potwierdzać L. Milian, pisał bowiem, że wraz ze wzrostem poziomu wiedzy następuje rozwój niektórych cech przydatnych przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Osoby deklarujące wyższe wykształcenie posiadają znacznie szerszą umiejętność analizy danej sytuacji, dostrzegają więcej szans rynkowych

oraz możliwości działania w trudnych okolicznościach. Cechują się większym optymizmem, wytrwałością oraz chęcią podejmowania ryzyka i dążenia do postawionego celu pomimo pojawiających się przeszkód.

Przeprowadzone badania własne pozwalają na wyciągnięcie wniosku, iż cechy charakteru są nieodzownym elementem towarzyszącym przedsiębiorcom przez cały okres prowadzenia działalności gospodarczej. Wskazania respondentów dotyczące cech charakteru odzwierciedlają, jakim wyzwaniom muszą sprostać osoby zakładające i prowadzące własną działalność gospodarczą na obszarze badanej gminy. Jednym z zadań jest stawianie przed sobą celów, które będą wytrwale realizowane. Pracowitość i motywacja dają sposobność osiągnięcia zamierzonych rezultatów. Do realizacji planów niezbędna jest znajomość rynku oraz szeroka wiedza na różnorodne tematy. Kreatywność oraz pomysłowość są konieczne przy poszukiwaniu nowych pomysłów i rozwiązań dotyczących poszerzenia działalności i rozwoju przedsiębiorstwa. Nieodzownym elementem jest również umiejętność podejmowania ryzyka, brak tej cechy całkowicie uniemożliwia sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Literatura

- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. Determinanty i narzędzia zdobywania przewagi konkurencyjnej*, PWN, Warszawa 2007.
- Audretsch D.B., Obschonka M., Gosling S.D., Potter J., *A New Perspective on Entrepreneurial Regions: Linking Cultural Identity with Latent and Manifest Entrepreneurship*, „Small Business Economics” 2016, vol. 47, no. 2.
- Batstone C., Perry G., Polsaram P., *Thai Service Sector Smes: Is Tacit Knowledge the Key Entrepreneur Success Characteristics?*, 16th Annual Conference of Small Enterprise Association of Australia and New Zealand, 2003.
- Begley T. Boyd D., *Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses*, „Journal of Business Venturing” 1987, vol. 2.
- Bird B., *Entrepreneurial Behavior*, Glenview, Scott, Foresman & Company, Illinois 1989.
- Brockhaus H.R., *Risk Taking Propensity of Entrepreneurs*, „Academy of Management Journal” 1989, vol. 23, no. 3.
- Brockhaus R.H., Horowitz P.S., *The Psychology of Entrepreneur*, [w:] *The Art. and Science of Entrepreneurship*, D. Sexton, R. Smilor (red.), Ballinger Publishing Company, Cambridge Massachusetts 1986.
- Cacciotti G., Hayton J.C., *Fear and Entrepreneurship: A Review and Research Agenda*, „International Journal of Management Reviews” 2015, vol. 17, no. 2.
- Carland J.C., Carland J.W., Stewart W.H., *Seeing What's Not There: The Enigma of Entrepreneurship*, „Journal of Small Business Strategy” 1996, vol. 7, no. 1.
- Carland J.W., Hoy F., Boulton W.R., Carland J.C., *Differentiating Small Business Owners from Entrepreneurs*, „Academy of Management Review” 1984, no. 9.
- Chrisman J.J., *Estimating The Extent Entrepreneurial Intentions Become Reality. A Note, United States Association for Small Business and Entrepreneurship*, „Annual National Conference” 1997, no. 14.

- Davidsson P., *Determinants of Entrepreneurial Intentions*, RENT IX Workshop in Entrepreneurship, Research, Piacenza, Italy 1995.
- Dionco-Adetayo E.A., *Factors Influencing Attitude of Youth Towards Entrepreneurship*, „International Journal of Adolescence and Youth” 2006, vol. 13, no. 1/2.
- Domurat A., *Przedsiębiorczość a kreatywność i innowacyjność*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość: teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, A. Strzałecki (red.), Wydawnictwo SWPS, Warszawa 2011.
- Franken R.E., *Psychologia motywacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005.
- Górski J., Sierpiński W., *Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870-1950*, Warszawa 1987.
- Gruszecki, T. *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa 1994.
- Grzegorzewska-Mischka E., *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Heilbroner R.L., *Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee*, PWE, Warszawa 1993.
- Hisrich R.D., *Entrepreneurship/Intrapreneurship*, „American Psychologist” 1990, vol. 45, no. 2.
- Hull D.L., Bosley J.J., Udell G.G., *Renewing the Hunt for The Heffalump: Identifying Potential Entrepreneurship by Personal Characteristics*, „Journal of Small Business Management” 1980, vol. 18, no. 1.
- Kaczmarek M., *Cechy osobowości jako predyktor motywacji i skuteczności działań przedsiębiorczych*, „Problemy zarządzania” 2014, t. 12, nr 1(45).
- Kirzner I., *The Entrepreneurial Process*, „The Environment of Entrepreneurship” 1984.
- Kolb C., Wagner M., *Crowding in or Crowding Out: The Link Between Academic Entrepreneurship and Entrepreneurial Traits*, „The Journal of Technology Transfer” 2015, vol. 40, no. 3.
- Krajewski K., *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, IPiS, Warszawa 1999.
- Kraśnicka T., *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002.
- Kraśnicka T., *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – podejście wielowymiarowe*, [w:] *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji*, K. Jaremczuk (red.), WSAiZ „Zeszyty naukowe” nr 5, Przemyśl 2000.
- Łaguna M., *Przekonania na własny temat a aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2010.
- McClelland D.C., *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand 1961.
- McGrath R.G., McMillan I.C., Sheinberg S., *Elitists, risk-takers, and rugged and non-entrepreneurs*, „Journal of Business Venturing” 1992, no. 7.
- Milian L., *Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo turystyczne. Socjologiczne uwarunkowania sukcesu*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2000.
- Osborn E., Słomczyński K.M., *Open for Business. The Persistent Entrepreneurial Class in Poland*, IFiS Publishers, Warszawa 2005.
- Ostromęcki A., 2006, *Wywoływanie postawy twórczej w procesie rozwoju przedsiębiorczości*, [w:] *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, K. Jaremczuk (red.), PWSZ, Tarnobrzeg 2006.
- Otoliński E., *Istota i kreowanie przedsiębiorczości*, „Przegląd organizacji” 1996, nr 9.

- Pawlak J., *Wybrane psychologiczne determinanty przedsiębiorczości absolwentów w świetle koincydencji teorii rozwoju*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2015, nr 42(2).
- Perry-Smith J.E., Shalley C.E., *The Social Side of Creativity: A Scientific and Dynamic Social Network Perspective*, „The Academy of Management Review” 2003, vol. 28, no. 1.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Pietras H., *Przedsiębiorczość w warunkach gospodarki rynkowej*, [w:] *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce gospodarczej*, W. Grzybowski (red.), Lublin 1994.
- Rotter J.B., *Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement*, „Psychological monographs: General and applied” 1966, no. 80(1).
- Skowrońska A., Tarnawa A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2018.
- Strzałecki A., *Creativity in Design. General Model and Its Verification*, „Technological Forecasting and Social Change” 2000, no. 64(2/3).
- Strzałecki A., *Transgresja polskich menedżerów w warunkach transformacji ustrojowej*, [w:] *Człowiek wobec wyzwań i dylematów współczesności*, A. Aranowska, M. Goszczyńska (red.), Scholar, Warszawa 2006.
- Strzałecki A., Czołak D., *Osobowościowe i temperamentalne czynniki warunkujące osiągnięcie sukcesu w przedsiębiorczości*, „Przegląd Psychologiczny” 2005, nr 48(2).
- Strzałecki A., *Style twórczego zachowania w przedsiębiorczości*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość: teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, A. Strzałecki (red.), Wydawnictwo SWPS, Warszawa 2011.
- Steward Jr. W.H., Roth P.L., *Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta-Analytic Revive*, „Journal of Applied Psychology” 2001, no. 86.
- Studenski R., Studenska A., *Predykatory przedsiębiorczości*, [w:] *Przedsiębiorczość źródła i uwarunkowania psychologiczne*, Z. Ratajczak (red.), Difin, Warszawa 2012.
- Szewczyk W., *Encyklopedia psychologii*, Wydawnictwo Fundacja „Innowacja”, Warszawa 1998.
- Tyszka T., *Psychologia zachowań ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1997.
- Turek D., *Przedsiębiorca a pracownik przedsiębiorczy. Podobieństwa i różnice profili kompetencyjnych i ich implikacje dla procesów zarządzania. Perspektywa charakterystyk podmiotowych*, [w:] *Potencjał ludzki w rozwoju przedsiębiorczości indywidualnej i korporacyjnej*, B. Jamka (red.), Difin, Warszawa 2012.
- Wiatrak A.P., *Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, K. Jaremczuk (red.), PWSZ, Tarnobrzeg 2003.
- Zhao H., Seibert S.E., Lumpkin G.T., *The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance. A Meta-Analytic Review*, „Journal of Management” 2010, vol. 36, no. 2.

Materiały elektroniczne

Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl> [dostęp: 25.02.2026].

Centralna Ewidencja Działalności Gospodarczej, <https://prod.ceidg.gov.pl> [dostęp: 25.02.2026].

EWOLUCJA POJĘCIA KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO W MYŚLI EKONOMICZNEJ

Streszczenie

Cel – W artykule skupiono się na wyodrębnieniu chronologicznym i syntetycznym oraz wskazaniu różnic w sferze interpretacji znaczenia kapitału międzynarodowego przez poszczególnych autorów na przestrzeni lat oraz eksploracji udziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tworzeniu przewagi konkurencyjnej kraju goszczącego.

Metodyka badania – Artykuł ma charakter teoretyczny. W niniejszej pracy zastosowano metody badawcze obejmujące analizę dorobku literatury przedmiotu w zakresie historii myśli ekonomicznej oraz mikro i makroekonomii, dotyczących roli kapitału zagranicznego i jej ewolucji na przestrzeni lat. W celu pogłębienia analizy dokonano przeglądu modeli teoretycznych w kontekście kapitału zagranicznego. Eksplorację uzupełniono o stan badań zawartych w przeglądzie literatury przedmiotu oraz specjalistycznych raportach. Klasyfikacja teorii polegała na wyodrębnieniu interpretacji kapitału zagranicznego według trzech kategorii: korzyści własnościowych, lokalizacyjnych oraz internacjonalizacji. Klasyfikacja podyktowana została tym, iż jedna z omawianych teorii wyróżniała się objętością oraz szczegółowością, co pozwalało na przyjęcie jej jako podstawę do dokonania analizy porównawczej.

Wynik – Na przestrzeni lat i dynamicznych zmian w kierunku globalizacji oraz rosnącej współpracy między gospodarkami poszczególnych państw, rozpatrywanie zagadnienia wzrostu gospodarczego bez włączenia jego międzynarodowego kontekstu wydaje się być niemożliwe. W rozważaniach podjęto próbę ukazania wybranych teorii kapitału, u podłoża których znajduje się pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Działanie to umożliwiło wyodrębnienie kilku, które w sposób merytoryczny wyjaśniają omawiane zagadnienie, z wyszczególnieniem korzyści własnościowych, lokalizacyjnych i internacjonalizacji oraz pozwoliło na analizę wpływu BIZ na gospodarkę kraju goszczącego, z której wynika, iż oprócz pozycji stymulatora wzrostu gospodarczego, napływ kapitału międzynarodowego powoduje wyparcie przedsiębiorstw krajowych, co przyczynia się do braku akceptacji dla przenikania wzorców zachowań zagranicznych inwestorów.

Oryginalność/wartość – W niniejszym artykule podjęto próbę chronologicznego oraz syntetycznego uporządkowania interpretacji pojęcia kapitału zagranicznego wraz z ukazaniem różnic w poszczególnych podejściach oraz analizy wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju goszczącego.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, kapitał zagraniczny, bezpośrednie inwestycje zagraniczne

EVOLUTION OF THE CONCEPT OF FOREIGN CAPITAL IN ECONOMIC THOUGHT

Summary

Goal – The article focuses on chronological and synthetic isolation and identification of differences made in the sphere of interpretation of the importance of international capital by individual authors over the years and exploration of the share of foreign direct investment in creating a competitive advantage of the host country.

Research methodology – The article has theoretical character. In this work, research methods were used to analyze the achievements of the literature on the subject of the history of economic thought and micro and macroeconomics, regarding the role of foreign capital and its evolution over the years. In order to deepen the analysis, theoretical models in the context of foreign capital were reviewed. The exploration was supplemented with the state of research contained in the review of the literature on the subject and specialized reports. The classification of the theory consisted in isolating the interpretation of foreign capital according to three categories: ownership benefits, internationalization and location. The classification was dictated by the fact that one of the discussed theories was distinguished by vol and detail, which allowed it to be adopted as the basis for comparative analysis.

Score – Over the years and dynamic changes towards globalization and growing cooperation between the economies of individual countries, it seems impossible to consider the iss. of economic growth without including its international context. In the considerations, an attempt was made to show selected theories of capital underlying the concept of foreign direct investment. This action allowed the identification of several, which substantively explain the iss. in question, detailing the benefits of ownership, internationalization, location and allowed for an analysis of the impact of FDI on the economy of the host country, which shows that in addition to the position of economic growth stimulator, the inflow of international capital causes the displacement of enterprises domestic, which contributes to the lack of acceptance for the penetration of behavioral patterns of foreign investors.

Originality / value – This article attempts to chronologically and synthetically order the interpretation of the concept of foreign capital along with showing differences in individual approaches and analyzing the impact of foreign direct investment on the economy of the host country.

Keywords: foreign trade, foreign capital, foreign direct investment

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.04

Wprowadzenie

Kapitał zagraniczny stanowi ważny czynnik w procesie rozwoju każdej gospodarki. Aktualnie niemożliwe wydaje się rozpatrywanie wzrostu gospodarczego bez uwzględnienia jego międzynarodowego charakteru. Inwestycje zagraniczne przyczyniają się do likwidacji barier w sferze przepływów zasobów między krajami, wzrostu innowacyjności, ekspansji zagranicznej i stwarzania nowych rynków zbytu w sytuacji nasycenia gospodarek macierzystych.

Podjęmowana problematyka obejmująca różne, często przeciwstawne podejścia do interpretacji omawianego pojęcia jest istotna, ponieważ stanowi teoretyczną podstawę służącą objaśnieniu zjawiska internacjonalizacji gospodarki

światowej, której dynamiczny rozwój zauważalny jest na przestrzeni lat między poszczególnymi krajami.

Przedstawione modele stanowią grunt do zrozumienia narastających zależności w gospodarce światowej, ukazując warianty zachowań oraz wynikające skutki działań podejmowanych w sferze handlu międzynarodowego.

W świetle roli, jaka przypisywana jest inwestycjom zagranicznym, wartym podkreślenia jest fakt zmian w sferze interpretacji omawianego pojęcia. Związane są one z rozwojem społeczno-gospodarczym krajów uczestniczących w wymianie międzynarodowej, co skłania do podjęcia analizy problematyki ewolucji teorii kapitału zagranicznego w myśli ekonomicznej.

Pojęcie kapitału w literaturze przedmiotu

Pojęcie kapitału wiąże się z łacińskim przymiotnikiem *capitale*, jednocześnie korespondując z rzeczownikiem *caput*, który oznacza „kierownika”, bądź „głowę”¹.

Poddając analizie zastosowania tego terminu, uznaje się, iż pierwotnie używano go w znaczeniu: sumy pieniędzy niezbędnych do rozpoczęcia działalności handlowej, funduszy poddanych pożyczce lub zasadniczej kwoty, która stanowi dług w stosunku do odsetek, z języka łacińskiego *capitalis pars debiti*. Jednocześnie wartym podkreślenia jest, iż w innym łacińskim zwrocie – *capitale dictur omne quod possidetur* – przez pojęcie kapitału rozumiana jest całość posiadanych dóbr².

Ponadto, w literaturze angielskiej słowo *capital* po raz pierwszy znalazło zastosowanie w XVI wieku, w ramach podręcznika kształtującego wiedzę na temat prowadzenia przez ówczesnych kupców ksiąg handlowych³.

Zauważalny staje się fakt, że rozbieżności, które w późniejszym czasie przybrały formy różnorodnych teorii kapitału dotyczyły klasyfikacji w wymiarze pieniężnym, rzeczowym oraz społecznym, uwzględniając relacje w stosunku do czasu.

Momentem, który bezpośrednio wpłynął na rozróżnienie ogólnej interpretacji omawianego pojęcia, stosowanego przez kupców i przedsiębiorców, w kierunku naukowego zastosowania tego zagadnienia, było wprowadzenie przez Adama Smitha pojęcia kapitału. Przeprowadzone na Uniwersytecie w Yale studia porównawcze służyły wyjaśnieniu i wytłumaczeniu terminu w międzynarodowych słownikach, cieszących się największą popularnością⁴. Badania, którym poddano 72 słowniki handlowe i ekonomiczne, wykazały, iż w okresie poprzedzającym standaryzację zagadnienia kapitału dominowały określenia, w których jego istnienie

¹ K. Marchewka, *Główne nurty w teorii kapitału*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 2000, vol. LXII, z. 3, s. 109.

² E. Böhm-Bawerk, *Capital and interest. The controversy over the concept of capital*, Libertarian press, Illinois 1959, s. 13.

³ E. Cannan, *Early history of the term capital*, „Quarterly Journal of Economics” 1921, vol. 35, s. 43.

⁴ I. Fisher, *Precedents for Defining Capital*, „Quarterly Journal of Economics” 1908, vol. 18, s. 386-408.

służyło jako „podstawa długu w odróżnieniu do odsetek”⁵, „obecne bogactwo, a nie to, co z niego pozostaje”⁶, „fundusz, jako przeciwieństwo strumienia”⁷, bądź „zasób kupiecki w odróżnieniu od strumienia zysku”⁸. Wszystkie definicje łączy pojęcie handlu oraz sytuacji przedsiębiorstw, w których dominująca jest koncepcja kapitału, czyli zasobu dóbr, jako niezbędnego w procesie produkcji składnika.

Podobnie jak Adam Smith kapitał interpretowało wielu klasyków. David Hume traktował go jako dobra rzeczowe w postaci środków produkcji. Odrzucał on bowiem tendencję do utożsamiania pieniądza z bogactwem powszechną w okresie merkantylizmu⁹.

Teorią przeciwstawną jest pieniężna koncepcja kapitału, przyjmująca formę oszczędności, które kumulowane są w celu przyniesienia dochodu, znajdując początki w pracach A.R.J. Turgota oraz jego kontynuatora J.B. Saja¹⁰.

Adam Smith połączył obie koncepcje, tj. rzeczową oraz pieniężną. Cały kapitał identyfikuje się w ramach kapitału produkcyjnego, którego wzrost jest podstawowym środkiem powiększania dobrobytu¹¹. Poddając rozważaniom pojęcie bogactwa przypadającego na dany okres czasu, kapitał ujmowany jest w postaci strumienia, który obejmuje kapitał stały i obrotowy, jak również indywidualny i społeczny. Ponadto, w pracach Adama Smitha zostaje po raz pierwszy ujęcie kapitału jako trzeciego czynnika wytwórczego¹². Jednakże mylna interpretacja niektórych pojęć skłoniła kolejnych autorów do utożsamiania pojęcia kapitału obrotowego w kategoriach pieniężnych lub, według tendencji Adama Smitha, kapitału ludzkiego do kapitału trwałego.

Przedstawione koncepcje stanowiły podstawę do rozwoju dwóch głównych nurtów teorii kapitału. Klarownej klasyfikacji ich przedstawicieli dokonał J.R. Hicks, który wyróżnił pojęcie „funduszowców”, kierujących się pojęciem kapitału jako sumy wartości dóbr kapitałowych, czyli funduszu, oraz „materialistów”, bądź „realistów”, przyjmujących założenie, że kapitał to zasób dóbr realnych, przy pomocy których możliwe jest wytworzenie nowych dóbr w przyszłości¹³.

Ponadto J.R. Hicks stworzył kategoryzację, w której do pierwszej z przedstawionych grup zaliczył większość klasycznych brytyjskich ekonomistów, w tym Adama Smitha, znanych marginalistów, tj. W.S. Jevonsa i E. von Böhm-Bawerka oraz Karola Marksa. Z kolei drugi nurt, reprezentowany jest przez E. Cannana,

⁵ L. Tomasin (red.) *Vocabolario degli Accademici della Crusca*, Franco Cesati Editore, Venezia 1612.

⁶ F. Lieber, *Encyclopaedia Americana*, Philadelphia 1830.

⁷ N. Bailey, *Dictionarium Britannicum*, London 1730.

⁸ *Dictionnaire de Lacademie francaise*, Paris 1694.

⁹ K. Marchewka, *Główne nurty w teorii...*, s. 106.

¹⁰ *Ibidem*, s. 106-107.

¹¹ *Ibidem*, s. 107.

¹² *Ibidem*.

¹³ J.R. Hicks, *Perspektywy ekonomii – szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu*, PWN, Warszawa 1988, s. 200-201.

A. Marshalla, J.B. Clarka, A.C. Pigou, a także, w pierwotnej wersji swojej koncepcji, J.M. Keynesa¹⁴.

Zauważalny staje się fakt, iż jako punkt wyjścia omawianej definicji przyjmowano różnorodne interpretacje dochodu oraz pojęcia bogactwa. Jednakże, wraz z rozwojem kolejnych koncepcji kapitału, powstawało również wiele sposobów na wyjaśnienie przedstawionych zagadnień. Stały się one podstawą do wykształcenia się szczegółowych interpretacji pojęcia kapitału jako materialnego, tj. rzeczowego i niematerialnego, tj. pieniężnego czy funduszu oraz indywidualnego i społecznego.

Pojęcie bogactwa, kojarzone było głównie z wymiarem społecznym, o czym może świadczyć fakt, że na bogactwo narodowe, już w czasach średniowiecza, bardzo silnie wpływała ilość kruszcu, jaka znajdowała się w dyspozycji całego społeczeństwa. Traktowano go nie tylko z perspektywy siły kupna, ale także jako kapitał.

Ewolucja interpretacji pojęcia kapitału zagranicznego w myśli ekonomicznej

W sferze handlu zagranicznego, w drugiej połowie XVIII wieku została przedstawiona teoria przewagi absolutnej, której myśl przewodnią stanowiło uzyskanie przez dany kraj przewagi bezwzględnie w obszarze kosztów wytwarzania. Adam Smith – autor omawianego pojęcia – dobrobyt narodów odnajdywał w eksporcie nadwyżek dóbr, które powstawały w przemyśle przetwórczym oraz rolnictwie¹⁵.

Teoria przewagi absolutnej ukazała krytyczne podejście do ustroju merkantylnego, który dominował początkowo w myśli ekonomicznej, postulując intensywne tworzenie dodatniego salda handlu międzynarodowego.

Wraz z początkiem XIX wieku ekonomia międzynarodowa oraz pojęcie kapitału zagranicznego zostało rozszerzone o teorię korzyści komparatywnych, której propagatorem był David Ricardo, zainspirowany pracą Smitha, dotyczącą badaniami nad naturą i bogactwem narodów oraz zawartej tam teorii kosztów absolutnych¹⁶. Wartym podkreślenia jest fakt, iż wcześniejsze sformułowanie omawianego pojęcia przypisuje się Johnowi Stuartowi Millowi¹⁷ oraz Robertowi Torrensowi, który w opracowaniu pt. *An Essay on the External Corn Trade (Traktat na temat handlu zagranicznego zbożem)*¹⁸ zawarł podstawowe elementy teorii.

Zgodnie z pojęciem korzyści komparatywnych, poszczególne kraje powinny wytwarzać oraz sprzedawać za granicę taki wyrób, którego produkcja jest komparatywnie lepsza, a jednocześnie nie musi być bezwzględnie tańsza, co stanowiło przeciwieństwo dla teorii przewagi absolutnej. W sferze importu natomiast, powinien on mieć miejsce w sytuacji, gdy zdolność do wytworzenia dobra przez dany kraj jest mniej efektywna i nie notuje przewagi komparatywnej¹⁹.

¹⁴ K. Marchewka, *Główne nurty w teorii...*, s. 108.

¹⁵ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa 2007 (1776), s. 431-432.

¹⁶ D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa, 1957 (1817).

¹⁷ D.C. Landreth, H. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005, s. 149.

¹⁸ R. Torrens, *An Essay on the External Corn Trade*, Hatchard, London, 1815.

¹⁹ D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania...*, s. 98-116.

Podczas analizy różnic między omawianymi zagadnieniami, należy zwrócić uwagę na zmiany, jakie miały miejsce w globalnej gospodarce, w czasie, który minął między wydaniem prac A. Smitha oraz D. Ricardo. Między 1776 a 1817 rokiem nastąpiła rewolucja przemysłowa, która stanowiła siłę napędową dla rozwoju gospodarki światowej i wymagała nowych rozwiązań zagadnień dotyczących opłacalności wymiany handlowej dla obu partnerów w warunkach tańszego wytwarzania dóbr przez jeden podmiot.

Teoria korzyści komparatywnych stała się podłożem interpretacji zjawisk mających miejsce w handlu zagranicznym oraz całej gospodarce globalnej, o czym świadczą liczne odwołania w literaturze dotyczącej handlu międzynarodowego²⁰.

Zainteresowanie pojęciem bezpośrednich inwestycji zagranicznych²¹ i działalnością korporacji transnarodowych²² wiąże się z wydarzeniami, które miały miejsce po II wojnie światowej. Spośród teorii objaśniających, niemożliwe wydaje się określenie modelu wiodącego. Istnieje natomiast kilka koncepcji, które uzupełniają się, wyjaśniając omawiane pojęcie z poziomu przedsiębiorstwa działającego poza granicami kraju macierzystego, jak i kraju goszczącego²³.

Jako podstawę prezentacji ewolucji omawianego zagadnienia w niniejszym opracowaniu przyjęto eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej Johna H. Dunninga²⁴, która w najszerszy sposób ukazuje zagadnienie roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przestrzeni lat. Według tego autora niemożliwe jest wyjaśnienie zjawiska BIZ w formie jednej formalnej teorii. W swoich rozważaniach J.H. Dunning dokonał połączenia dotychczasowego teoretycznego dorobku w sferze ekspansji zagranicznej. Koncepcja ta przyjmuje, iż podstawą inwestycji w formie BIZ jest równoczesne połączenie trzech korzyści OLI (*Ownership*, tj. przewaga własnościowa, *Location*, tj. przewaga lokalizacyjna, *Internalisation*, tj. przewaga internacjonalizacji). Podejście teoretyczne J.H. Dunninga, które charakteryzuje się brakiem spójności, pozwala uznać paradygmat OLI za podstawę dającą

²⁰ D. Salvatore, *International Economics*, John Wiley & Sons, Hoboken 2011, s. 31-50; J. Rymarczyk, *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 24; A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003; R.C. Feenstra, A.M. Taylor, *International Economics*, Worth Publishers, New York 2008, s. 31-40.

²¹ OECD definiuje BIZ jako międzynarodową inwestycję, dokonywaną przez „inwestora bezpośredniego”, czyli rezydenta jednego kraju, którego zamiarem jest sprawowanie kontroli w perspektywie długookresowej nad przedsiębiorstwem innego kraju, czyli „przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji” (OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition*, OECD, Paryż 1996, s. 7).

²² Encyklopedia PWN definiuje pojęcie korporacji transnarodowych jako ponadnarodowe przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność w co najmniej dwóch krajach, tworząc międzynarodowy, zintegrowany system powiązań, jednocześnie podporządkowany jednej, wspólnej strategii, <http://archive.is/BTPll> [dostęp: 15.08.2019].

²³ E. Ambukita Kiekie, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym krajów Afryki Subsaharyjskiej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2015, s. 64.

²⁴ J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London 1981, s. 78-80.

najprecyzyjniejszą możliwość opisanie ewolucji zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Korzyści własności są niezbędne w osiągnięciu przewagi nad konkurentami lokalnymi i opierają się na przyjęciu założenia, iż na rynku występuje niedoskonała konkurencja, umożliwiającą przedsiębiorstwu inwestującemu uzyskanie nadwyżki finansowej nad kosztami poniesionymi w związku z BIZ. Zgodnie z teorią, podmiot gospodarczy korzysta z przewagi charakterystycznej dla monopolu bądź oligopolu²⁵.

Za pierwszego autora omawianej kategorii należy uznać S. Hymera²⁶, który przyczyn powstawania BIZ upatrywał się w osiągnięciu przez podmiot przewagi na płaszczyźnie nieklasycznych środków produkcji, tj.:

- przewagi technologicznej – technologia, wiedza, informacja, organizacja, zarządzanie i marketing;
- przewagi wynikającej z pozycji oligopolistycznej i monopolistycznej – wielkość przedsiębiorstwa, pozwalająca na wpływanie na cenę dóbr oraz przewaga finansowa wynikająca z kapitału własnego.

Rozszerzenia teorii S. Hymera podjął się F.T. Knickerbocker²⁷, który za przyczynę powstawania BIZ uznał naśladowictwo występujące na rynkach charakteryzujących się nadprzeciętnym stopniem koncentracji na danej gałęzi. W opracowaniu dotyczącym teorii oligopolistycznej autor zakłada, że podmioty gospodarcze stosują defensywę, która pozwala im na podążanie za liderem w celu ekspansji nowych rynków, podyktowaną obawą o utratę pola do eksportu.

Teoria pogróźek, zaprezentowana przez E. Grahama²⁸, postuluje analogiczną koncepcję, tłumacząc zjawisko dwukierunkowego transferu kapitału między gospodarkami różnych państw, w formie krzyżujących się inwestycji. Inwestycja zagraniczna reprezentuje swego rodzaju „odwet” i prowadzi do kontrinwestycji w krajach lokaty.

Kolejnym autorem, który podjął się rozwinięcia teorii oligopolistycznej był R. Caves²⁹, który za determinantę powstawania zjawiska BIZ przyjął niewystarczającą chłonność rynku macierzystego. Oligopolista na pewnym etapie rozwoju zaczyna odczuwać barierę popytową, która hamuje wzrost sprzedaży wytwarzanego dobra. W następstwie przedstawionych wydarzeń, podmiot gospodarczy musi podjąć decyzję, czy dywersyfikować produkt na rynku macierzystym, czy dokonać ekspansji zagranicznej. Ulokowanie działalności poza krajem rodzimym zwiększa

²⁵ A. Klysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa w świetle teorii Johna H. Dunninga*, „Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica” 2007, nr 20, s. 78.

²⁶ S. Hymer, *The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Massachusetts Institute of Technology, London 1976, s. 41-45; 72-77.

²⁷ F.T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, MA: Harvard University Press, Cambridge 1973.

²⁸ E. Graham, *Foreign Direct Investment in the World Economy*, IMF Working Paper 1995, no. 95/59.

²⁹ R.E. Caves, *International corporations: The industrial economics of foreign investment*, „Econometrica. New Series” 1971, vol. 38, no. 1491, s. 1-27.

pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa oraz tworzy nowy rynek zbytu dla nadwyżek dóbr.

Koncepcją uzupełniającą do wymienionych wcześniej teorii, która łączy korzyści własności z przewagą wynikającą z internacjonalizacji jest opracowanie S.P. Magee³⁰ dotyczące procesu zawłaszczalności. Przedsiębiorstwa oligopolistyczne, ponosząc wysokie koszty na technologie innowacyjne, starają się ograniczyć do nich dostęp konkurencji inwestując za granicą, odrzucając opcję eksploatacji innowacji w rynku poprzez licencjonowanie. Dotyczy to rynków wysokiej technologii.

Korzyści internacjonalizacji, jako drugi warunek powstania BIZ, determinują decyzję o większej opłacalności inwestycji za granicą od eksportu lub sprzedaży licencji³¹. W tym punkcie należy odnieść się do poglądów Ronalda Coase, który postulował, że realizacja transakcji zagranicznych poprzez rynek nie musi stanowić najbardziej efektywnego rozwiązania. Może to być spowodowane powstawaniem dodatkowych kosztów, tj. ryzyka transakcyjnego, ustalania poziomu cen, opłatami transakcyjnymi. Próba uniknięcia efektów związanych z niedoskonałościami rynku powoduje, iż dążenie do ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa sprowadza się do relacji między czterema kategoriami czynników³²:

- gałęzi przemysłu, tj. cecha produktu, struktura rynkowa;
- narodu, tj. ustrój polityczny, stanowione prawo;
- regionu, tj. różnice kulturowe, odległość;
- przedsiębiorstwa, tj. marketing, zarządzanie.

Wartym podkreślenia jest fakt, że dążenie w kierunku internacjonalizacji w formie BIZ ma sens jedynie w przypadku, gdy organizacja i przeprowadzenie handlu jest tańsze niż za pośrednictwem rynku³³.

Korzyści lokalizacji determinują kierunki inwestycji, przy czym geograficzny podział BIZ ma wpływ na te korzyści lokalizacyjne, które są charakterystyczne dla danego regionu kraju goszczącego³⁴. Uzupełnieniem omawianej kategorii jest teoria obszarów walutowych, zaprezentowana przez A. Alibera, która głosi, iż gospodarka światowa dzieli się na wiele stref walutowych, charakteryzujących się inną siłą w sferze międzynarodowego rynku pieniężnego. Zgodnie z koncepcją, inwestorzy pochodzą z krajów z silniejszą walutą i lokalizacji dla BIZ poszukują w krajach o relatywnie słabszej walucie. Zróżnicowana siła nabywcza walut poszczególnych gospodarek napędza powstawanie BIZ, których działania są podyktowane rynkiem kapitałowym, rynkowymi preferencjami posiadania określonych aktywów w postaci walut, czy stopniem ryzyka zmiany kursu walut. Obszary walutowe wpływają na zyskowność aktywów ulokowanych za granicą. Zmiany kursu walut działają na relacje stóp procentowych,

³⁰ M. Kowalski, *Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstwa*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 2004, z.1, s. 97.

³¹ A. Klysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji...*, s. 78.

³² M. Kowalski, *Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania...*, s. 97-98.

³³ Ibidem.

³⁴ A. Klysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji...*, s. 78.

a te z kolei na stopę zysku z inwestycji. Inwestorzy, w ramach BIZ, otrzymują premię walutową, która stanowi rekompensatę ryzyka zmiany kursu walut³⁵.

Koncepcją, w której widoczne są aspekty wynikające z przewagi własnościowej, jak i lokalizacyjnej jest teoria cyklu życia produktu. Pogląd ten został zaproponowany przez Raymonda Vernona w celu wyjaśnienia ekspansji zagranicznej i ewolucji amerykańskich przedsiębiorstw, które swoje działania opierały na teorii ewolucji cyklu życia produktu, uwzględniając w niej trzy fazy: wprowadzenie produktu, dojrzałość i standaryzację produkcji. Najpierw produkt zostaje opracowany i wytworzony przez przedsiębiorstwo innowacyjne w zaawansowanym technologicznie kraju. W tej fazie, wyrób sprzedawany jest jedynie na terenie kraju macierzystego. W fazie drugiej, produkt wytwarzany jest na masową skalę i stanowi przedmiot stale rosnącego popytu, co skłania przedsiębiorstwo innowacyjne do eksportu. Warty podkreślenia jest fakt, że w dwóch pierwszych fazach koszt pracy ma niewielkie znaczenie ze względu na korzyści innowacyjno-technologiczne oraz wykluczenie konkurencji. Kiedy produkt osiągnie poziom dojrzałości, przedsiębiorstwo traci swoją przewagę na polu technologicznym i produkcja ulega procesowi standaryzacji oraz wzrasta jego popyt za granicą. Jednakże, podmioty gospodarcze z krajów importujących chcą naśladować wyrób i aby utrzymać pozycję, przedsiębiorstwo innowacyjne przenosi swoją działalność do krajów słabiej rozwiniętych, gdzie możliwe jest przedłużenie cyklu życia, ze względu na to, iż w kraju rozwiniętym produkt może znajdować się już w fazie schyłkowej, a w kraju mniej rozwiniętym w fazie dojrzałości, z dużym popytem³⁶.

Kolejnym podejściem, które stanowi uzupełnienie koncepcji J.H. Dunninga w sferze korzyści lokalizacji jest teoria międzynarodowego przepływu kapitału, opierająca się o model podziału BIZ o horyzontalnej i wertykalnej strategii produkcji oraz zależności między BIZ a zasobami naturalnymi. BIZ o strategii horyzontalnej odnosi się do tego rodzaju inwestycji zagranicznych, których celem jest produkcja lokalna, jak i zagraniczna. Według Charlesa A. Michaleta, BIZ są prowadzone w krajach o analogicznym poziomie rozwoju i opierają się na skrzyżowanych przepływach inwestycyjnych, tj. USA, Europa i Japonia, współpracujące w ramach triady. Natomiast BIZ o strategii wertykalnej przedstawia przepływy inwestycji skierowane jedynie z krajów północy na kraje południa. Kraje o niskim poziomie rozwoju gospodarczego nie inwestują w państwach triad i dlatego przepływy te są jednokierunkowe³⁷.

Strategia dostępu do zasobów naturalnych stanowi pierwszy atut atrakcyjności BIZ i może być ujmowana w dwóch aspektach³⁸:

³⁵ R.Z. Aliber, *A theory of Direct Foreign Investment*, [w:] *The International Corporation*, Cambridge 1970, s. 17.

³⁶ J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London 1981, s. 78-80.

³⁷ C.A. Michalet, *La séduction des nations ou comment attirer des investissements*, „Economica” 1999, nr 31, s. 20-29.

³⁸ Ibidem, s. 25.

- zasobów naturalnych odnawialnych, tj. drewno, uprawy;
- zasobów naturalnych nieodnawialnych, tj. gaz ziemny, ropa.

Charakterystyczny dla tego modelu jest fakt, iż niezmienność zasobów naturalnych wyznacza ukształtowanie geologiczne oraz klimat, a ich dystrybucja jest asymetryczna pod względem rynków, zasobów i technologii. Wiadome jest, że większa część zasobów znajduje się na południu, aczkolwiek zbyt zgłaszany jest w większości na północy globu³⁹.

Kolejną koncepcją, łączącą korzyści własnościowe oraz lokalizacyjne jest dynamiczna teoria rozwoju ekonomicznego i przewagi konkurencyjnej, która swoje podstawy odnajduje w podejściu Michaela Portera, wyróżniającego cztery fazy rozwoju gospodarczego⁴⁰:

- czynniki wytwórcze, tj. kapitał, praca i surowce;
- inwestycje;
- dobrobyt;
- innowacje.

Podłożem teorii jest założenie, że wzrost ekonomiczny oraz powodzenie procesu transformacji gospodarki, związane jest ze zmianami w modelu przewagi komparatywnej. Kierunki odpływu kapitału zagranicznego i jego dopływu związane są z dynamicznymi zmianami na poszczególnych etapach strukturalnej transformacji gospodarki, tj.⁴¹:

- przyływ inwestycji ze względu na tańsze surowce i odpływ związany z tańszą siłą roboczą;
- odpływ inwestycji do dziedzin o wyższym poziomie kapitałochłonności i przyływ do krajów, które zgłaszają zapotrzebowanie na wysoko kwalifikowaną siłą roboczą i technologię.

Włączenie do modelu przewagi komparatywnej inwestycji zagranicznych pozwala na uchwycenie odmienności teorii nieuwzględniających mobilności czynników produkcji, jakie miał w zwyczaju opracowywać D. Ricardo, a modelami, które uwzględniają procesy ich przemieszczania. Tomoki Ozawa wykazał natomiast substytucyjność lub komplementarność strumieni BIZ w przenoszeniu przewag komparatywnych między gospodarkami poszczególnych krajów⁴².

Wpływ kapitału zagranicznego na gospodarkę kraju goszczącego

Współcześnie ekonomiści są zgodni, że na sukces jakiegokolwiek gospodarki składa się tempo rozwoju gospodarczego. Jednakże o powodzeniu tego procesu świadczy stabilny, umożliwiający regresję dysproporcji rozwojowych wzrost

³⁹ Ibidem.

⁴⁰ M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, „Harvard Business Review” 1990, no. 90211, s. 73-91.

⁴¹ T. Ozawa, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations” 1992, no 1, s. 27-54.

⁴² Ibidem, s. 35.

gospodarczy, który mierzony jest za pomocą wskaźnika produktu krajowego brutto (PKB, z ang. GDP, tj. *gross domestic product*)⁴³.

Każdy kraj powinien dążyć do podnoszenia efektywności w skali mikroekonomicznej oraz do szybkiego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego w długim okresie, co ma miejsce poprzez politykę handlową, przemysłową oraz dochodową, które w koordynacji z polityką proinnowacyjną nie burzą logiki funkcjonowania rynku, a sprzyjają procesowi restrukturyzacji gospodarki⁴⁴.

W sytuacji posiadania niewystarczających zapasów oszczędności krajowych, zadaniem państwa jest również troska o stworzenie odpowiednich warunków inwestycyjnych, gwarantujących w długim okresie napływ międzynarodowego kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kapitał zagraniczny uznawany jest za istotny czynnik wzrostu oraz rozwoju gospodarczego kraju absorbującego inwestycje⁴⁵.

Tabela 1.
Udział BIZ w tworzeniu przewagi konkurencyjnej kraju goszczącego

Obszar	Pozytywne oddziaływanie	Negatywne oddziaływanie
Zasoby	<ul style="list-style-type: none"> - transfer kapitału, umiejętności, technologii, - dostęp do rynków zbytu 	<ul style="list-style-type: none"> - niedopasowane lub niewystarczające zasoby w stosunku do lokalnych potrzeb, - brak możliwości wykorzystania w pełni zasobów, - tworzenie barier wejścia na rynki zagraniczne podmiotom krajowym
Przedsiębiorczość	<ul style="list-style-type: none"> - nowe metody zarządzania, - pobudzenie konkurencyjności 	<ul style="list-style-type: none"> - brak akceptacji dla nowych stylów zarządzania spowodowany odmiennością kulturową, - praktyka monopolistyczna, - utrudnianie konkurencji krajowej
Efektywność	<ul style="list-style-type: none"> - efektywna alokacja zasobów pobudzająca konkurencję 	<ul style="list-style-type: none"> - ograniczenie krajowych konkurentów do produkcji towarów o niskiej wartości dodanej, przy jednoczesnym generowaniu importu o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego, - redukcja dostępu krajowych przedsiębiorstw do tworzenia powiązań z dostawcami i odbiorcami zagranicznymi
Wpływy podatkowe	<ul style="list-style-type: none"> - wpływy z tytułu transferu akcesoryjnych zasobów 	<ul style="list-style-type: none"> - stosowanie w rozliczeniach cen transferowych, - stagnacja PKB w wyniku występowania negatywnych efektów zawartych w obszarach: zasoby, przedsiębiorczość, efektywność
Bilans płatniczy	<ul style="list-style-type: none"> - poprawa bilansu poprzez substytucję importu, poszukiwanie efektywnych inwestycji, kreowanie eksportu 	<ul style="list-style-type: none"> - pogorszenie bilansu poprzez ograniczenie eksportu i kreowanie importu na skutek działania firm z udziałem zagranicznym

⁴³ W. Kalita, *Inwestycje zagraniczne a kapitał ludzki regionu*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego” 2018, nr 7, s. 201.

⁴⁴ Ibidem.

⁴⁵ Ibidem.

Obszar	Pozytywne oddziaływanie	Negatywne oddziaływanie
Integracja ekonomiczna między krajami	<ul style="list-style-type: none"> - polepszenie powiązań gospodarki kraju goszczącego z rynkiem międzynarodowym, - uczestnictwo kraju goszczącego w międzynarodowym podziale pracy 	<ul style="list-style-type: none"> - wypieranie krajowych przedsiębiorstw, których eksport przewyższa import
Stosunki społeczne i polityczne	<ul style="list-style-type: none"> - przenikanie wzorców zachowań biznesowych oraz norm społecznych charakterystycznych dla zagranicznych gospodarek 	<ul style="list-style-type: none"> - podziały socjalne, kulturowe i społeczne powstałe w wyniku braku akceptacji dla wartości i norm charakterystycznych dla gospodarek zagranicznych

Źródło: *World Investment Report*, UNCTAD, 1999, s. 235.

Kapitał międzynarodowy prowadzi do wzrostu jakości inwestycji, tworzy podstawę modernizacji zasobów produkcyjnych, technologicznych, metod zarządzania, zasobów produkcyjnych oraz ich jakości, co prowadzi do akumulacji ogólnej efektywności przedsiębiorstw⁴⁶.

Z punktu widzenia całego procesu inwestycyjnego, istotne stają się nie tylko bezpośrednie skutki BIZ, tj. tworzenie nowych miejsc pracy, wzrost poziomu produktów reprezentujących wyższy poziom w porównaniu do krajowych rozwiązań technicznych, ale także efekty pośrednie i zewnętrzne, które uwzględniają dynamiczne zmiany w handlu zagranicznym oraz światowym podziale pracy⁴⁷.

Jedną z kluczowych ról w procesie rozwoju gospodarczego przejawia się w możliwości gromadzenia i udostępniania kapitału w odpowiedniej ilości, czasie i miejscu. Mobilność ta wynika z silnego zaplecza finansowego i powiązań korporacji transnarodowych z systemem bankowym, co umożliwia efektywne działanie na danym rynku zagranicznym, będąc jednocześnie motorem rozwoju konkurencji i nowoczesnych rozwiązań w procesie produkcji, poprzez udzielanie skutecznych gwarancji i wykorzystanie odpowiednich strategii rozwoju oraz inwestycji⁴⁸.

Skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego są przedmiotem analiz ilościowych, tj. poprzez tworzenie modeli ekonometrycznych oraz jakościowych, tj. dokonywanych metodą opisową. Analiza ekonometryczna obejmuje proces modelowania zależności między BIZ a wzrostem gospodarczym kraju goszczącego, przy czym rozmiar napływu kapitału międzynarodowego stanowi jedną ze zmiennych objaśniających kierunek zmian PKB. Wyniki analiz potwierdzały pozytywne oraz negatywne skutki BIZ, w zależności od stopnia rozwoju gospodarek państw goszczących, ich charakterystyki oraz braku dostatecznych informacji w bazach statystycznych⁴⁹.

⁴⁶ Ibidem, s. 203.

⁴⁷ Ibidem.

⁴⁸ Ibidem.

⁴⁹ C. Pilarska, G. Wałęga, *Skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego na przykładzie Polski*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie” 2007, nr 5, s. 38-39.

Analiza ilościowa służy do uchwycenia relacji między handlem międzynarodowym a napływem BIZ, które mogą mieć charakter substytucyjny bądź komplementarny. Substytucja prowadzi do całkowitego zastąpienia dotychczas generowanego importu w sytuacji, gdy celem jest zmniejszenie kosztów transportu lub uniknięcie barier celnych i w efekcie alokacja inwestycji na lokalnym rynku. Komplementarność ma miejsce w przypadku kreowania handlu poprzez wykorzystanie niższych kosztów pracy i racjonalizacji całego procesu produkcji. Zjawisko to może pozytywnie stymulować wzrost gospodarczy, wykorzystując w tym celu handel międzynarodowy w postaci występowania efektu ciągnięcia handlu na gospodarkę kraju przyjmującego inwestycje⁵⁰.

Analiza jakościowa wpływa na konkurencyjność kraju goszczącego poprzez optymalizację niedostatku między pożądanym poziomem inwestycji a stopą krajowych oszczędności. Następuje przemieszczenie nie tylko zasobów pieniężnych do kraju lokaty, ale także czynników produkcji, tj. technologii, metod zarządzania czy marketingowych. Skutkiem może być aprecjacja produktywności krajowych zasobów, w wyniku procesu naśladownictwa lub efektywniejszej alokacji, czy to poprzez kooperację, czy walkę konkurencyjną między krajowymi przedsiębiorstwami a filiami zagranicznych firm⁵¹.

Współczesne teorie wzrostu gospodarczego uwzględniają istotną rolę wiedzy i kapitału ludzkiego. Ważne determinanty w procesach ich oddziaływania na przyrost inwestycji oraz, w dłuższym okresie, tempo wzrostu gospodarczego, technologiczne uczenie się oraz postęp technologiczny stanowią narzędzie polityki gospodarczej⁵². Natomiast bezpośrednio inwestycje zagraniczne mogą być postrzegane jako źródło transferu wiedzy i technologii, wpływając na wzrost gospodarczy poprzez inwestycje w szkolenia, kapitał ludzki, infrastrukturę, badania i rozwój (B+R), czy nowe technologie. Są to inwestycje charakteryzujące się silnymi efektami zewnętrznymi, których wpływ nie ogranicza się do pojedynczego podmiotu gospodarczego, lecz także pośrednio wpływa na całokształt działalności innych przedsiębiorstw. Efekt pośredni zaś ma miejsce, gdy wzrost BIZ w jednym podmiocie przyczynia się do wzrostu produkcji w innych przedsiębiorstwach poprzez rozprzestrzenianie wiedzy i technologii⁵³.

Podsumowanie

Kapitał zagraniczny stanowi kluczową rolę w procesie rozwoju każdej gospodarki. Przedstawiona ewolucja myśli ekonomicznej w świetle koncepcji wymiany międzynarodowej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych ukazuje złożoność tego procesu. Zaczynając od klasycznego podejścia do omawianych teorii, a kończąc na modelach organizacji podmiotów gospodarczych i ich zachowań,

⁵⁰ Ibidem, s. 39.

⁵¹ Ibidem, s. 40.

⁵² E. Ambukita Kiekie, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju...*, s. 54.

⁵³ C. Pilarska, G. Wałęga, *Skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych...*, s. 40.

zauważalny staje się postęp w szczegółowości omawiania przyczyn powstawania zjawiska BIZ.

Opisane koncepcje przedstawiają tematykę problemu z perspektywy korzyści własnościowych, lokalizacyjnych i internacjonalizacji. Przyjęta standaryzacja nie wykluczyła powstawania teorii mieszanych, zawierających w sobie kilka z przyjętych założeń, co świadczy o złożoności problemu i niemożności zamknięcia go w teorii uniwersalnej.

Obecnie nierealne wydaje się rozpatrywanie zagadnienia wzrostu gospodarczego bez włączenia jego międzynarodowego kontekstu. W niniejszych rozważaniach podjęto próbę ukazania wybranych teorii kapitału, u podłoża których znajduje się pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Działanie to umożliwiło wyodrębnienie kilku, które w sposób merytoryczny wyjaśniają omawiane zagadnienie.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne zachęcają do wzrostu poziomu produktywności, stanowią impuls do bardziej efektywnego zaangażowania posiadanych zasobów, wpływając na wzrost gospodarczy i dobrobyt kraju goszczącego inwestycje. W wyniku BIZ powstają nowe zakłady produkcyjne, tworzone są nowe sieci dystrybucyjne i dostawcze, co przyczyna się do dalszych inwestycji krajowych oraz międzynarodowych. Wzrost eksportu wygenerowanego przez podmioty zagraniczne stwarza szanse rozwoju podmiotom krajowym, które na zasadzie przenoszenia wiedzy technologicznej i kapitału ludzkiego są w stanie naśladować działania przedsiębiorstw zagranicznych i rozwijać działalność innowacyjną, mimo niskich nakładów na sferę B+R.

Jednakże wartym podkreślenia jest fakt braku akceptacji dla przenikania wzorców zachowań zagranicznych inwestorów w gospodarkach kraju goszczącego oraz wypierania przedsiębiorstw macierzystych do sfery produkcji niskospecjalizowanej przez podmioty zagraniczne, jednocześnie generując import o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego, co prowadzi do powstawania monopolii. Może stanowić to przeszkodę w pełnej absorpcji kapitału zagranicznego jako stymulatora wzrostu gospodarczego krajów przyjmujących inwestycje.

Literatura

- Aliber R.Z., *A theory of Direct Foreign Investment*, [w:] *The International Corporation*, Cambridge 1970.
- Ambukita Kiekie E., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym krajów Afryki Subsaharyjskiej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2015.
- Bailey N., *Dictionarium Britannicum*, London 1730.
- Böhm-Bawerk E., *Capital and interest. The controversy over the concept of capital*, Libertarian press, Illinois 1959.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2003.

- Cannan E., *Early history of the term capital*, „Quarterly Journal of Economics” 1921, vol. 35.
- Caves, R.E., *International corporations: The industrial economics of foreign investment*, „Economica. New Series” 1971, vol. 38, no. 149.
- Dictionnaire de LAcademie francaise*, Paris 1694.
- Dunning J.H., *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London 1981.
- Feenstra R.C. , Taylor A.M., *International Economics*, Worth Publishers, New York 2008.
- Fisher I., *Precedents for Defining Capital*, „Quarterly Journal of Economics” 1908, vol. 18.
- Graham E., *Foreign Direct Investment in the World Economy*, „IMF Working Paper” 1995, no. 95/59.
- Hicks J.R., *Perspektywy ekonomii – szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu*, PWN, Warszawa 1988.
- Hymer S., *The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Massachusetts Insitute of Technology, London 1976.
- Kalita W., *Inwestycje zagraniczne a kapitał ludzki regionu*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego” 2018, nr 7.
- Klysik-Uryszek A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa w świetle teorii Johna H. Dunninga*, „Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica” 2007, nr 204.
- Knickerbocker F T., *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, MA: Harvard University Press, Cambridge 1973.
- Kowalski M., *Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstwa*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 2004, z. 1.
- Landreth D.C., Colander H., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005.
- Lieber F., *Encyclopaedia Americana*, Philadelphia 1830.
- Marchewka K., *Główne nurty w teorii kapitału*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 2000, z. 3.
- Michalet C.A., *La séduction des nations ou comment attirer des investissement*, „Economica” 1999, nr 31.
- OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition*, OECD, Paryż 1996.
- Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations” 1992, nr 1.
- Pilarska C., Wałęga G., *Skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego na przykładzie Polski*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie” 2007, nr 5.
- Porter M., *The Competitive Advantage of Nations*, „Harvard Business Review” 1990, no. 90211.
- Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa 2007.
- Rymarczyk J., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
- Salvatore D., *International Economics*, John Wiley & Sons, Hoboken 2011.
- Tomasin L. (red.), *Vocabolario degli Accademici della Crusca*, Franco Cesati Editore, Venezia 1612.

Torrens R., *An Essay on the External Corn Trade*, Hatchard, London 1815.
World Investment Report, UNCTAD 1999.

Materiały elektroniczne

<http://archive.is/BTPll> [dostęp: 15.08.2019].

Część II

ANALIZY EMPIRYCZNE

EKONOMIA WSPÓLDZIELENIA (*SHARING ECONOMY*) - NARODZINY NOWEGO SYSTEMU EKONOMICZNEGO? PRZYSZŁOŚĆ, SZANSE I ZAGROŻENIA

Streszczenie

Cel – Artykuł poświęcony jest zagadnieniu dotyczącemu ekonomii współdzielenia (*sharing economy*). Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, czy w świetle posiadanej wiedzy możemy mówić o ekonomii współdzielenia jako nowym systemie ekonomicznym.

Metodyka badania – W artykule autorzy dokonują analizy literaturowej oraz przeglądu dostępnych badań w zakresie ekonomii współdzielenia.

Wynik – Autorzy po przeprowadzeniu analizy literatury dotyczącej *sharing economy* stwierdzają, że gospodarka współdzielenia nie jest nowym systemem ekonomicznym. Gospodarka współdzielenia, która obecnie zyskuje coraz bardziej na znaczeniu jest zjawiskiem zbyt nowym i nie do końca zbadanym. Dostępne analizy i badania związane z ekonomią współdzielenia wskazują, że jest jednak zbyt wcześnie, aby mówić o nowym systemie ekonomicznym, a co najwyżej o nowej formie prowadzenia dotychczasowej działalności gospodarczej.

Oryginalność/wartość – W pierwszej części autorzy zwracają uwagę na problemy definicyjne związane z gospodarką współdzielenia. Wyodrębniono cechy, jakimi się charakteryzuje ekonomia współdzielenia, podkreślając złożoność pojęciową i definicyjną badanego zjawiska. Z jednej strony taka forma gospodarowania nie jest zjawiskiem nowym, z drugiej zaś – ekonomia oparta o nowe technologie i nowoczesne struktury społeczne sprawiła, że skala działalności jest w tym przypadku globalna. W drugiej części autorzy zwracają uwagę na słabe i mocne strony *sharing economy*, sygnalizując równocześnie, że niesie ona ze sobą nie tylko nowe szanse, ale także i zagrożenia w postaci nieuregulowania nowych zjawisk, powszechną inwigilację, czy powstawanie monopolii rynkowych nowego typu. Trzecia część stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, czy o ekonomii współdzielenia możemy mówić jako o nowym systemie gospodarczym. W odpowiedzi nie sposób nie dotknąć aspektu podłoża socjologicznego, które obok wymiaru ekonomicznego i technologicznego, również definiuje i ukierunkowuje gospodarkę współdzielenia.

Słowa kluczowe: ekonomia współdzielenia, *sharing economy*, system ekonomiczny, platformy technologiczne, *blockchain*

SHARING ECONOMY – BEGINNING OF A NEW ECONOMIC SYSTEM? FUTURE, OPPORTUNITIES AND THREATS

Summary

Goal – The article is dedicated to the topic of sharing economy. The aim of the article is to answer a question if, taking into account the knowledge we have, sharing economy can be regarded as a new economic system.

Research methodology – In the article the authors carry out the literature analysis and the review of the available research on sharing economy.

Score – Authors, after the literature review, state that sharing economy is not a new economic system. Sharing economy which is gaining on importance is a too young phenomenon and not yet sufficiently examined. The available analyses and research on sharing economy indicate that it is too early to say about a new economic system, if need be – currently we can say about a new form of running a business.

Originality/value – In the first part the authors focus on definition problems related to sharing economy. The characteristics of sharing economy have been indicated to underline the complexity of the analysed phenomenon. On the one hand sharing economy is not a new economic system but on the other – economy based on new technologies and modern social structures made the scale of activity global. In the second part the authors pay attention to weaknesses and strengths of sharing economy pointing out that it does not only bring new opportunities but also threats like lack of regulation of a new phenomenon, widespread surveillance or creation of a new type of monopoly. The third part is an attempt to answer a question if sharing economy is a new economic system. While replying it is impossible to omit the sociological aspect, which along with economic and technological, defines and shapes sharing economy.

Keywords: sharing economy, economic system, technological platforms, blockchain

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.05

Wprowadzenie

Jednym z filarów leżących u podstaw dotychczas znanych systemów gospodarczych jest własność środków produkcji, rozumiana jako prawo do rozporządzania produktem i kontrolą nad wykorzystaniem środków produkcji¹. Walsh w swoim artykule² opublikowanym na łamach magazynu „Time” zauważa, że upadek społeczeństwa własności rozpoczął się od narodzin Napstera³. Wobec powyższego rodzi się pytanie, co pojawi się w zamian za system gospodarczy, którego jeden z podstawowych filarów stanowi własność. Z odpowiedzią na to pytanie

¹ T. Włudyka (red.), *Polityka gospodarcza. Podręcznik dla studentów kierunków nieekonomicznych*, Warszawa 2007, s. 56 -57.

² B. Walsh, *Today's smart choice: Don't own. Share*, „Time”, 17. 03. 2011 r., http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html [dostęp: 23.06.2019].

³ Napster – powstał w 1999 r., jako aplikacja umożliwiająca wyszukiwanie, zakup i pobieranie plików z muzyką zapisanych w formacie mp3. Jako jedna z pierwszych aplikacji tego typu wykorzystywała model komunikacji w sieci komputerowej oparty o zasadę *Peer-to peer* (P2P), która zapewniała wszystkim użytkownikom (komputerom) te same uprawnienia.

przychodzi amerykańska badaczka nowych technologii Rachel Botsman, która wraz z Roo Rogersem w książce *What's Mine is Yours – the rise of collaborative consumption* głosi tezę, że w świecie opartym na konsumpcji przyszedł czas na dzielenie się⁴. Wykorzystanie nowych technologii i możliwość „dzielenia się” z nieznanymi umożliwia powstanie nowych kontaktów. Wymiana oparta na dzieleniu się „wiąże się z ponownym pojawieniem się społeczności”⁵, u podstaw których leży zaufanie.

„Dzielenie się” znane obecnie jako ekonomia „współdzielenia” (*sharing economy*), o którym pisali Botsman i Rogers zostało umieszczone w 2011 roku przez magazyn „Time” wśród „10 idei, które zmieniają świat” w najbliższych latach⁶. Gospodarka współdzielenia „stosunkowo niedawno zyskała na popularności”⁷. Do rozwoju ekonomii współdzielenia przyczynił się kryzys finansowy z 2008 roku oraz dynamiczny rozwój nowych technologii informatycznych. Jako nowe zagadnienie rodzi problemy definicyjne. Wśród badaczy nie ma jedności myśli dotyczącej jak należy definiować *sharing economy*. Analiza literatury przedmiotu wskazuje na różne podejścia badaczy do zagadnienia związanego z ekonomią współdzielenia.

Poniższy artykuł jest analizą *desk research* dotyczącą ekonomii współdzielenia w zakresie problemów definicyjnych, szans i zagrożeń oraz perspektyw rozwoju. Autorzy za główny cel stawiają sobie kompleksową analizę zagadnienia *sharing economy* oraz próbę odpowiedzi na pytanie, czy w świetle posiadanej wiedzy możemy mówić o ekonomii współdzielenia jako nowym systemie ekonomicznym.

Problemy definicyjne i próba wyjaśnienia ekonomii współdzielenia została omówiona w pierwszej części – cechach i istocie ekonomii współdzielenia. W dalszej części artykułu uwagę skupiono na mocnych i słabych stronach *sharing economy*. Końcowa część artykułu jest próbą odpowiedzi na tytułowe pytanie dotyczące tego, czy mamy do czynienia z ekonomią współdzielenia jako nowym systemem gospodarczym.

Cechy i istota ekonomii współdzielenia

Gospodarka współdzielenia rozumiana w sposób intuicyjny jako dzielenie się wytworzonymi dobrami, czy wspólne konsumowanie dóbr i usług nie jest nową formą organizacji rynku⁸. Dzielenie się zasobami znane było w tradycyjnej eko-

⁴ R. Botsman, R. Rogers, *What's Mine is Yours – the rise of collaborative consumption*, Harper Collins Publishers, London 2010.

⁵ Ibidem.

⁶ *10 Ideas that will change the world*, „Time”, 17.03.2011 r., <http://content.time.com/time/specials/packages/0,28757,2059521,00.html> [dostęp: 23.06.2019].

⁷ K. Czernek, D. Wójcik, P. Marszałek, *Zaufanie w gospodarce współdzielenia*, „Gospodarka Narodowa” 2018, nr 3, s. 23-48.

⁸ T. Puschmann, R. Alt, *Sharing Economy*, „Business & Information Systems Engineering”, February 2016, vol. 58, no. 1, s. 93-99; R. Belk, *You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online*, „Elsevier Journal of Business Research”, August 2014, vol. 67, no. 8, s. 1595-1600.

nomii od dawna, np. w relacjach typu B2B (firma-firma): dzielenie się maszynami w rolnictwie, rybołówstwie, w relacjach B2C (firma-klient): wypożyczalnie sprzętu narciarskiego, biblioteki publiczne, baseny, transport publiczny. W relacjach typu C2C (klient-klient) ludzie dzielili się od wieków tym co mieli, a co było ograniczone, np. sąsiedzkie użyczenie sobie wzajemnie przedmiotów i narzędzi, wspólna opieka nad dziećmi.

Bezspornie jednak obserwujemy nowe formy gospodarki współdzielenia, szczególnie w relacjach typu C2C, czy typu C2B, oparte o nowe technologie, których zasięg i skala działania oraz zwrot informacyjny jest ogromny i dotąd niespotykany. Przeglądając i analizując literaturę przedmiotu należy podkreślić, że ekonomia współdzielenia oparta na technologiach cyfrowych, jako obszar badawczy, jest obszarem stosunkowo młodym. Jako forma organizacji rynku istnieje od dekady i jest w fazie pionierskiego, dynamicznego i niekontrolowanego rozwoju. Z tej przyczyny nie ma jednej prostej definicji zjawiska ekonomii współdzielenia i mamy do czynienia z wielością i złożonością różnych pojęć. Görög przeprowadziła systematyczny przegląd literatury i podała 14 podstawowych definicji, które ściśle opisują gospodarkę współdzielenia⁹. Co więcej, praktycy i badacze *sharing economy* nie tylko nie są zgodni co do kwestii definicyjnych, ale również posługują się różną siatką pojęciową.

W celu lepszego zrozumienia jakiegoś zagadnienia czy zjawiska ekonomicznego, badacze często starają się wyodrębnić i przeanalizować jego cechy. Dlatego w literaturze przedmiotu można znaleźć próby zrozumienia, czy nawet zdefiniowania *sharing economy* przez wyodrębnienie i szczegółową analizę cech takiej formy gospodarowania.

Ekonomia współdzielenia to przede wszystkim niewykorzystane zasoby dóbr, jakimi dysponują gospodarstwa domowe. Wyprodukowane i sprzedane na rynku dobra bardzo często pozostają niewykorzystywane lub wykorzystywane są niezmiernie rzadko. Powodem takiego stanu rzeczy jest zarówno sama natura przedmiotów, jak i sposób oraz możliwości użytkowania dóbr i usług przez ludzi. Ważnym obszarem zasobów, które również bywają niewykorzystywane, albo nieefektywnie wykorzystywane, są zasoby pracy ludzkiej. Wprawdzie na istniejących rynkach pracy powinno dochodzić do równowagi pomiędzy popytem a podażą zasobów pracy, ale bardzo często koszty transakcyjne są na tyle duże, że eliminują możliwość wykorzystania zasobu pracy ludzkiej. Na rynkach ekonomii współdzielenia dochodzi do uruchomienia niewykorzystywanych zasobów, a także poprawy efektywności ich użytkowania poprzez eliminację nadmiernych kosztów transakcyjnych.

Ważnym aspektem ekonomii współdzielenia niewykorzystanych zasobów jest ich materialny lub niematerialny charakter. Strony rynku mogą wymieniać się rzeczowymi zasobami, takimi jak maszyny i urządzenia, korzystać wzajemnie z posiadanych mieszkań i domów, czy też środków transportu. Strony mogą również wymieniać się niematerialnymi zasobami, w tym produktami cyfrowymi, czy

⁹ G. Görög, *The Definitions of Sharing Economy: A Systematic Literature Review*, „Management” 2018, vol. 13, no. 2, s. 175-189.

świadczyć usługi na odległość. Kluczowym niematerialnym zasobem w gospodarce współdzielenia staje się informacja.

Drugą bardzo ważną cechą *sharing economy* jest dostęp do zasobów, a nie ich własność. Na tradycyjnych rynkach dóbr i usług, w tym rynkach pracy, strona, która chce uzyskać dostęp do danego zasobu najczęściej musi nabyć dany produkt, czyli stać się jego właścicielem lub też wypożyczyć dane dobro za określoną opłatą. Na gruncie ekonomii współdzielenia strona zgłaszająca określone zapotrzebowanie na dany produkt nie musi go nabywać, a jedynie uzyskuje możliwość dostępu do zasobu. Jest to bardzo często dostęp bezpłatny, ale może być również płatny. Ten ostatni model podobny jest do tradycyjnego wypożyczenia, ale tutaj należy podkreślić, że uzyskiwany jest dostęp do niezagospodarowanych zasobów, które posiadają gospodarstwa domowe, nie zaś wyspecjalizowane podmioty, które go wyprodukowały bądź nabyły w celach komercyjnych.

Trzecią kluczową kwestią ekonomii współdzielenia jest to, że mamy do czynienia z nową formą prowadzenia działalności gospodarczej, wykorzystującej nowe technologie i techniki cyfrowe do organizacji wymiany rynkowej. W obecnych modelach *sharing economy* wyspecjalizowany podmiot organizuje platformę cyfrową, która umożliwi stronom zawieranie kontraktów rynkowych na wymianę dóbr i usług na niewykorzystywane zasoby, zarówno płatnie, jak i bezpłatnie. Organizator platformy zapewnia wszelkie niezbędne elementy i funkcjonalności stronom rynku, takie jak wystawianie i prezentowanie dóbr i usług, kojarzenie stron, tworzenie regulaminów, przestrzeganie zasad wymiany rynkowej, rozstrzyganie sporów, aby strony wchodziły ze sobą w interakcje. Z analizy obecnych modeli *sharing economy* wynika, że platformy cyfrowe w różnej postaci są niezbędne do funkcjonowania gospodarki współdzielenia, natomiast organizatorem platformy niekoniecznie musi być określony podmiot, który pobiera opłatę za organizację rynku. W modelach przyszłości, opartych między innymi na technologiach *blockchain*, istnienie jednego podmiotu-organizatora nie będzie wymagane, a platformę będzie mogła tworzyć cała społeczność, bez konieczności ciągłej kontroli wymiany rynkowej¹⁰.

Czwartą główną cechą, którą można byłoby zidentyfikować w ramach ekonomii współdzielenia, są struktury sieciowe i społeczności, które tworzą się wokół platform cyfrowych. Struktury takie tworzą się po obu stronach wymiany rynkowej, zaś platforma technologiczna pozwala takie struktury budować, zarządzać nimi i je kontrolować. Zasięg powstałych sieci jest ogromny i może sięgać setek milionów użytkowników.

Dopełnieniem ważnych cech i kluczowych kwestii ekonomii współdzielenia opartej o nowoczesne technologie jest aspekt zaufania, wiarygodności oraz asymetria informacji¹¹. Są to problemy istotne na każdym rodzaju rynku. Aby dochodziło

¹⁰ P. Tasca, *The Hope and Betrayal of Blockchain*, December 4, 2018, <https://www.nytimes.com/2018/12/04/opinion/blockchain-bitcoin-technology-revolution.html> [dostęp: 23.06.2019].

¹¹ J. Bae, D.-M. Koo, *Lemons Problem in Collaborative Consumption Platforms: Different Decision Heuristics Chosen by Consumers with Different Cognitive Styles*, „Internet Research” 2018, no. 28(3), s. 746-766.

do zawarcia kontraktu strony muszą być pewne, że nie zostaną oszukane przez drugą stronę. Problemowi zaufania nie sprzyja asymetria informacyjna, która istnieje pomiędzy kupującym a sprzedającym, producentem i konsumentem. Również na rynkach ekonomii współdzielenia posiadacz zasobu wie więcej o przedmiocie udostępniania niż konsument. Z uwagi na fakt, że zasób jest tylko wynajmowany i jest po pewnym czasie zwracany istnieje również ryzyko po stronie posiadacza zasobu, w jakim stanie i czy w ogóle zasób zostanie zwrócony. Część tych kwestii może zostać rozwiązana systemowo przez regulatora, jakim jest platforma technologiczna. On ustala warunki wymiany, obowiązki konsumenta i udostępniającego zasób, ustala kwestię zabezpieczeń. Równocześnie technologie cyfrowe pozwalają zbierać nieograniczoną ilość informacji o stronach i tworzyć systemy ocen oraz kar. Te elementy pozwalają zmniejszać nieufność na rynkach ekonomii współdzielenia oraz asymetrię informacji.

Analiza głównych cech gospodarki współdzielenia pozwala wyróżnić trzy główne kategorie podmiotów, które w niej uczestniczą: dostawca zasobów, dostawca technologii, konsument. Dostawcy zasobów to przede wszystkim członkowie gospodarstw domowych posiadający niewykorzystywane zasoby. Konsumentem z kolei może być zarówno gospodarstwo domowe, jak i przedsiębiorstwo. Należy podkreślić, że w *sharing economy* dostawca zasobu może być równocześnie konsumentem, a konsument dostawcą zasobu. Dostawcy technologii to wyspecjalizowane przedsiębiorstwa, które dysponują odpowiednim *know how* technologicznym, marketingowym, finansowym i organizacyjnym. Na bazie analizy roli konsumentów i dostawców zasobów oraz sposobów dostarczania/konsumowania zasobów w literaturze przedmiotu można spotkać podział ekonomii współdzielenia na współdzieloną konsumpcję, produkcję i finansowanie¹².

Wyodrębnienie cech i określenie głównych uczestników gospodarki współdzielenia pozwala podjąć próbę jej zdefiniowania. Należy tutaj podkreślić, że ekonomię współdzielenia możemy rozpatrywać zarówno w ujęciu wąskim, jak i szerokim. Botsman dokonała klasyfikacji różnych typów obiegu zasobów opartych o platformy cyfrowe i sieci społecznościowe¹³. Odróżniła gospodarkę współdzielenia od takich systemów jak gospodarka współpracy (*collaborative economy*), współdzielona konsumpcja (*collaborative consumption – CC*), gospodarka dostępności (*access economy*), czy gospodarka rówieśników (*peer economy*). W ujęciu systemów przepływu zasobów i w bardzo wąskim ujęciu Botsman definiuje gospodarkę współdzielenia jako systemy, które ułatwiają dzielenie się nie w pełni wykorzystanymi zasobami lub usługami – odpłatnie lub bezpłatnie – bezpośrednio między podmiotami indywidualnymi lub organizacjami.

¹² M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki (red.), *Sharing economy (gospodarka współdzielenia)*, Warszawa 2016, s. 33-36.

¹³ R. Botsman, *The Sharing Economy Lacks A Shared Definition*, 21.11.2013, <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> [dostęp: 23.06.2019].

Demary podkreśla, że główną cechą gospodarki współdzielenia jest jej niejednorodność¹⁴. Twierdzi, że istnieje wiele modeli biznesowych, rynków i produktów, dlatego znalezienie wspólnej definicji dla wszystkich tych działań jest trudne. Definiuje *sharing economy* jako wirtualne sieci łączące indywidualnych konsumentów i indywidualnych dostawców. W przeciwieństwie do tradycyjnych sieci, w których połączenia fizyczne łączą różne węzły, powiązania w sieciach wirtualnych są niewidoczne. Takie sieci charakteryzuje sześć cech: komplementarność, zgodność, standardy, efekty zewnętrzne, koszty zmiany i znaczne korzyści skali. Wszystkie one są domeną gospodarki współdzielenia.

Wreszcie zwięźlą definicję w szerokim ujęciu podaje Botsman opisując gospodarkę współdzielenia jako system, który aktywizuje niewykorzystane aktywa przez uruchomienie ich w ramach modeli i rynków umożliwiających zarówno dostęp do tych zasobów, jak i wzrost ich wydajności¹⁵. Należy podkreślić, że istotą tej definicji jest połączenie dwóch kluczowych elementów: dostępu do zasobu i zwiększenie jego wydajności. Sprzedaż czy oddanie niewykorzystanego dobra drugiej osobie, która również nie będzie go używała przeczy idei *sharing economy*.

Mocne i słabe strony *sharing economy*

Zjawisko, jakim jest *sharing economy*, należy analizować pod wieloma względami. Działalność w ramach gospodarki współdzielenia ma wpływ na wiele obszarów życia gospodarczo-społecznego. W niniejszej części dokonana została analiza zalet i wad *sharing economy* z uwzględnieniem potencjalnych szans rozwoju oraz zagrożeń, jakie niesie ten system.

Wśród zalet *sharing economy* należy wymienić możliwość wykorzystania niezagospodarowanych zasobów (np. wolny pokój w mieszkaniu), co stwarza możliwość dodatkowego zarobku, nawet dla osób, które nigdy wcześniej nie miały do czynienia z żadną formą prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Z jednej strony *sharing economy* jest pewnego rodzaju motywatorem do podejmowania nowych działań, aktywności, a poprzez to pobudza kreatywność i innowacyjność¹⁶. Z drugiej strony jednak, taka forma działalności spotyka się ze sprzeciwem tradycyjnych przedsiębiorstw, gdyż jest to dla nich atrakcyjna (często również dużo tańsza) forma konkurencji¹⁷.

Dobrym przykładem wzrostu konkurencji dla tradycyjnych przedsiębiorstw czy usługodawców jest branża hotelarska. Ceny noclegu w hotelach różnią się

¹⁴ V. Demary, *Competition in the sharing economy*, „Cologne IW Policy Paper” 2015, no. 19.

¹⁵ R. Botsman, *The Sharing Economy with Rachel Botsman*, The RSA, <https://www.youtube.com/watch?v=0MHRkeG5HiQ> [dostęp: 24.06.2019].

¹⁶ Na podst. J.W. Pietrewicz, R. Sobiecki, *Przedsiębiorczość sharing economy*, [w:] *Sharing economy...*, M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki (red.), s. 22 oraz K. Czernek, D. Wójcik, P. Marszałek, *Zaufanie w...*, s. 31.

¹⁷ E. Rudnicka, *Czym jest sharing economy i jak zmienia biznesowy krajobraz?*, „Harvard Business Review Polska”, https://www.hbrp.pl/b/czym-jest-sharing-economy-i-jak-zmienia-biznesowy-krajobraz/YKrUu6Qu?NO_COOKIE=1 [dostęp: 05.04.2019].

znacznie od cen mieszkań na wynajem krótkoterminowy, stąd pojawiają się naciski na władze mające na celu ograniczenie ekspansji nowych firm. W miastach takich jak Amsterdam, Berlin czy Barcelona odnotowano znaczny wzrost cen mieszkań oraz mniejszą liczbę dostępnych lokali dla osób, które chcą pozostać w danym mieście na dłużej. Wprowadzane są tam przepisy regulujące te kwestie, a nawet delegalizujące wynajem krótkoterminowy¹⁸.

Badania wykazują, że przedsięwzięcia podejmowane w ramach *sharing economy* w dziedzinie transportu cieszą się dużą popularnością. Wśród zalet tego typu rozwiązania wymieniane są: bardziej atrakcyjne ceny, duży wybór na rynku oraz większa wygoda w zakresie dostępu¹⁹. Jednocześnie sieci taksówkarskie reagują z niechęcią do współdzielenia w swojej branży. Dochodzi nawet do protestów przeciwko wykorzystaniu *sharing economy* w transporcie²⁰. W Nowym Jorku władze wymusiły na przewoźnikach uzależnienie współpracy z kierowcami wyłącznie na podstawie licencji taksówkarskiej²¹.

Bardzo istotną pozytywną zmianą, którą niesie za sobą gospodarka współdzielenia jest zmniejszony negatywny wpływ na środowisko naturalne. Poprzez współdzielenie zasobów zmniejsza się produkcja, a więc zużycie materiałów i surowców. Ponadto mniejsza jest też emisja zanieczyszczeń i gazów cieplarnianych²². Ograniczane jest także zapotrzebowanie na energię. Dodatkowo, zmniejsza się liczba wyrzucanych produktów, co prowadzi do mniejszych kosztów utylizacji²³. Dzięki opisywanym zmianom w gospodarowaniu niewykorzystanymi zasobami pojawia się bardzo ciekawe zjawisko spadku produkcji, bez umniejszenia społecznego bogactwa.

Jednak również w tym zakresie pojawiają się negatywne głosy wskazujące na to, że zaoszczędzone pieniądze będą wydawane na inne dobra, niedostępne w ramach *sharing economy*. Ponadto, zmiana sposobu przemieszczania się, polegająca na wykorzystaniu usług typu Uber lub BlaBlaCar, może oznaczać zwiększenie częstotliwości przejazdów, co ostatecznie może wpłynąć negatywnie na środowisko naturalne²⁴.

Jedną z głównych cech *sharing economy* jest działanie non-profit lub ewentualnie po symbolicznej cenie²⁵. Naturalnie, niskie ceny są korzystne dla nabywców, ale mogą prowadzić do zakłócenia dotychczasowych reguł konkurencji na rynku.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ *The Sharing Economy, Consumer Intelligence Series*, PwC 2015, s. 20, https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf [dostęp: 11.04.2019].

²⁰ *Taksówkarze skończyli protest. „Zawarto wstępne porozumienie”*, <https://tvnwarszawa.tvn24.pl/informacje,news,taksowkarze-skonczyli-protest-zawarto-wstepne-porozumienie,288070.html> [dostęp: 04.06.2019].

²¹ E. Rudnicka, *Czym jest sharing economy...*

²² J.W. Pietrewicz, R. Sobiecki, *Przedsiębiorczość sharing economy*, [w:] *Sharing economy...*, s. 22.

²³ P. Masiukiewicz, *Sharing economy – alternatywa czy szansa dla banków?*, „Bank” 2019, nr 3, s. 18.

²⁴ E. Rudnicka, *Czym jest sharing economy...*

²⁵ P. Masiukiewicz, *Sharing economy – alternatywa...*, s. 17.

Można w tym miejscu postawić pytanie, czy w długim okresie gospodarka współdzielenia nie doprowadzi do powstania monopolu nowego typu?²⁶

Niskie lub nawet zerowe koszty krańcowe działalności w ramach *sharing economy*²⁷ są niewątpliwie dużą zachętą do podejmowania tego typu przedsięwzięć. To, czy jadąc samemu, zabiorę dodatkowo tylko jedną osobę czy dwie, czy więcej, zasadniczo nie generuje dla mnie dodatkowych kosztów. Działania w ramach gospodarki współdzielenia nie wymagają również zaangażowania znaczącego kapitału, co oznacza szansę na większą zdolność do przetrwania²⁸.

W gospodarce współdzielenia strony transakcji dokonują jej w większości przypadków bezpośrednio między sobą, co oznacza brak instytucji pośredniczących, np. sklepów czy agencji. W efekcie prowadzi to do obniżenia kosztów transakcyjnych (pośrednictwo)²⁹. Oczywiście pewnego rodzaju łącznikiem obu stron jest platforma wirtualna, która jest tańszym rozwiązaniem. Jako kontrargument należy tu wskazać negatywne efekty w postaci np. redukcji miejsc pracy. Trzeba jednak zauważyć, że *sharing economy* przyczynia się też do powstawania nowych miejsc pracy (często niestandardowych), a także zwiększa samozatrudnienie³⁰.

Kolejną kwestią wywołującą spreczne opinie jest brak obciążeń podatkowych i publiczno-prawnych. Z jednej strony wydaje się to słuszne – szczególnie w przypadku działania na rzecz innych, w ramach samopomocy czy podejmowania aktywności społecznych, np. oferowania noclegu poprzez platformę AirBnB czy *couchsurfing*. Z drugiej strony, gdy mamy do czynienia z płatną usługą, np. przejazd BlaBlaCar, wydaje się, że słusznym byłoby opodatkowanie takiej działalności, podobnie jak opodatkowana jest działalność usługowa tradycyjnych przedsiębiorstw³¹. Problemem mogłoby się okazać, kto miałby pobierać taką opłatę i w jakiej wysokości. Sensownym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie takiego obowiązku po stronie dostawcy technologii (platformy).

Jedną z głównych cech *sharing economy* jest fakt, że opiera się ona na zaufaniu³². Oznacza to, że najważniejsza jest wiarygodność obu stron transakcji, gdyż nie ma formalnych regulacji i unormowań w sferze gospodarki współdzielenia. Istnieje zatem duże ryzyko związane z umowami wyłącznie ustnymi czy mailowymi³³. Potrzebne są zatem regulacje nie tylko w zakresie ochrony praw konsumenta, ale także w odniesieniu do własności intelektualnej, odpowiedzialności odszkodowawczej, czy dotyczące ochrony danych osobowych.

²⁶ J.W. Pietrewicz, R. Sobiecki, *Przedsiębiorczość sharing economy*, [w:] *Sharing economy...*, s. 15.

²⁷ Ibidem, s. 14.

²⁸ Ibidem, s. 14-15.

²⁹ Ibidem, s. 14.

³⁰ Ibidem, s. 21 oraz T. Pakulska, *Otoczenie przedsiębiorstw a rozwój sharing economy*, [w:] *Sharing economy...*, s. 46.

³¹ Por. P. Masiukiewicz, *Sharing economy – alternatywa...*, s. 18.

³² K. Czernek, D. Wójcik, P. Marszałek, *Zaufanie w...*, s. 31.

³³ P. Masiukiewicz, *Sharing economy – alternatywa...*, s. 17.

Potencjalnie *sharing economy* powinna się przyczynić także do zmniejszenia czarnego rynku handlu, usług i finansów³⁴. Gospodarka współdzielenia tworzy ponadto pole do rozwoju dla nowych usług w bankowości, finansujących przedsięwzięcia *sharing economy* (*crowdfunding*, pożyczki społecznościowe)³⁵.

Badania pokazują, że osoby korzystające z *sharing economy* mają wiele pozytywnych doświadczeń. Wskazują one głównie na takie zalety jak: oszczędność, wygodę, ochronę środowiska. Podkreślają, że własność w dzisiejszych czasach stanowi pewnego rodzaju obciążenie, a dostęp stał się obecnie nową formą własności. Największe obawy związane z gospodarką współdzielenia wynikają z tego, że opiera się ona wyłącznie na zaufaniu oraz to, że *sharing economy* jest wciąż zjawiskiem niejednorodnym i niespójnym³⁶. Polacy również widzą wiele pozytywnych stron w gospodarce współdzielenia: korzystna cena, możliwość poznania nowych ludzi oraz wygoda³⁷.

Podjmując próbę oceny *sharing economy* należy stwierdzić, że system ten ma zarówno wiele wad, jak i zalet. W zależności od tego, z perspektywy jakiego podmiotu patrzymy na to zjawisko, dla niektórych pewne cechy mogą być niewątpliwą zaletą, a dla innych mogą się okazać wadą, czy nawet zagrożeniem. Jedną z głównych niedoskonałości systemu, która wymaga natychmiastowej reakcji ze strony rządów, jest brak odpowiednich regulacji prawnych. Ich wprowadzenie poprawi bezpieczeństwo podejmowanych działań oraz zakreśli granice definicyjne pojęcia *sharing economy*.

Ekonomia współdzielenia – narodziny nowego systemu ekonomicznego?

Patrząc na ekonomię współdzielenia zarówno z szerokiego, jak i wąskiego punktu widzenia należy zwrócić uwagę na jeden zasadniczy punkt, który jest wspólny dla różnych podejść do poruszonego zagadnienia. Tym punktem jest zmiana pewnej filozofii działania uczestników ekonomii współdzielenia i odejście jej uczestników od własności oraz posiadania ku używaniu oraz korzystaniu.

Jednocześnie wyłania się obraz ekonomii współdzielenia jako pewnego rodzaju zjawisko społeczne, u podstaw którego leżą zgodnie z koncepcją Durkheima trzy podstawowe cechy³⁸:

1. powszechność,
2. zewnętrżność,
3. przymusowość.

W przypadku *sharing economy* powszechność tego zjawiska przejawia się w tym, że reguły odnoszące się do niej są akceptowane przez ogół jej uczestników.

³⁴ Ibidem, s. 18.

³⁵ Ibidem, s. 18-19.

³⁶ *The Sharing Economy*, Consumer Intelligence Series..., s. 9.

³⁷ *(Współ)dział i rządź! Twój nowy model biznesowy jeszcze nie istnieje*, PwC 2016, s. 9, <https://www.pwc.pl/pl/pdf/ekonomia-wspoldzielenia-1-raport-pwc.pdf> [dostęp: 11.04.2019].

³⁸ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002, s. 232.

Uczestnicy ekonomii współdzielenia akceptują, że ważniejsza od posiadania i własności jest możliwość używania i korzystania. Istnieje powszechna zgoda na ponoszenie opłat z tego tytułu przez korzystających.

Zewnętrzność ekonomii współdzielenia w aspekcie zjawiska społecznego przejawia się w tym, że zjawisko to traktowane jest jako pewnego rodzaju fakt zaistniały. Uczestnik ekonomii współdzielenia dostosowuje się do istniejących reguł, traktując je jako coś, co już było. Zewnętrzność ta łączy się z ostatnią cechą, jaką jest przymusowość. Uczestnik *sharing economy* musi nie tylko akceptować istniejące reguły, lecz jednocześnie również podporządkować się im. Brak podporządkowania się regułom grozi wykluczeniem danego uczestnika ze zbiorowości i określonymi konsekwencjami (np. negatywne komentarze, mające wpływ na poziom zaufania wobec niego). Klamrą spinającą zewnętrzną jak i przymusowość jest zaufanie, które jest jedną z głównych cech *sharing economy*.

Istotę ekonomii współdzielenia, jako pewnego rodzaju zjawiska, stanowi również chęć współpracy pomiędzy jej uczestnikami, dzielenie się posiadanym zasobem, rozumianym jako pewnego rodzaju dobro, oraz jego wymianę w celu zwiększenia efektywności jego wykorzystania.

Czy powyższe daje nam podstawę do postawienia tezy, że ekonomia współdzielenia jest nowym systemem ekonomicznym, a my jesteśmy świadkami narodzin nowego?

Historia gospodarcza człowieka pokazuje, że źródeł ekonomii współdzielenia należy szukać u początków gospodarki towarowej, kiedy to „ludzie zaczęli wymieniać się wytworzonymi produktami w ramach lokalnych wspólnot, a także między nimi”³⁹.

Chcąc odpowiedzieć sobie na pytanie, czy ekonomia współdzielenia jest nowym systemem ekonomicznym, musimy spróbować najpierw zdefiniować, co należy rozumieć przez system ekonomiczny. Najprościej możemy zdefiniować go jako swego rodzaju uregulowany prawnie i zorganizowany instytucjonalnie system wytwarzania dóbr, stanowiący część systemu społecznego. W systemie ekonomicznym możemy wyróżnić określony system zarządzania gospodarką, z charakterystycznymi typami instytucji i mechanizmami regulacyjnymi.

Patrząc na ekonomię współdzielenia w szerokim ujęciu, o którym była mowa wyżej, a reprezentowanym przez Botsman, *sharing economy* umożliwia dostęp do określonego zasobu jak i zwiększa jego wydajność. Kwestią dyskusyjną jest, czy możemy mówić tutaj o wytwarzaniu określonego innego dobra. Jednocześnie analiza szans i zagrożeń wskazuje jednoznacznie, że ekonomia współdzielenia stanowi wyzwanie dla organów stanowiących prawo. Dynamiczny rozwój ekonomii współdzielenia ukazał brak rozwiązań instytucjonalnych i prawnych. Szczególnie jest to widoczne w jednym z najpopularniejszych obszarów działania w ramach *sharing economy*, tj. wynajmie mieszkań. Brak rejestrów wynajmu mieszkań oraz

³⁹ D. Rosati, *Polityka gospodarcza. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017, s. 405.

uregulowań finansowych przekłada się bezpośrednio na cenę wynajmowanych lokali, jak również brak jest możliwości wdrożenia odpowiednich przepisów podatkowych.

Podobne problemy można spotkać w innych obszarach ekonomii współdzielenia. Sprowadzają się one głównie do braku rozwiązań regulacji prawnych. Zwraca się również uwagę na fakt, że w przypadku *sharing economy* „często brak jest obciążeń podatkowych i innych obciążeń publiczno-prawnych”⁴⁰, które wynikałyby ze stanowionych uregulowań prawnych. W przypadku Polski dany rodzaj świadczonej usługi w ramach ekonomii współdzielenia musiałby znaleźć się w katalogu czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Ponadto podatek ten płacony byłby przez podmiot do tego zobligowany zgodnie z obowiązującym prawem.

Powyższe, w przypadku Polski znajduje potwierdzenie w stanowisku władz centralnych do ekonomii współdzielenia. Zgodnie z odpowiedzią Ministerstwa Finansów na interpelację poselską⁴¹, organem odpowiedzialnym za przygotowanie analizy dotyczącej ekonomii współdzielenia jest Ministerstwo Gospodarki, a „planowanym przedmiotem analizy będzie prawdopodobnie opis zjawiska oraz określenie ewentualnych potrzeb regulacji”⁴². W szczególności nacisk będzie położony na zbadanie, czy w ramach ekonomii współdzielenia nie dochodzi do omijania obowiązującego prawa⁴³. Jednakże istotę podejścia polskiego rządu do ekonomii współdzielenia oddaje stwierdzenie, że zarówno „Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Finansów nie przygotowuje obecnie analiz dotyczących wpływu ekonomii współdzielenia na polską gospodarkę”⁴⁴. Nie są również znane autorom aktualnie prowadzone przez rząd polski prace analityczne, odnoszące się w swojej materii do ekonomii współdzielenia.

Podsumowanie

Ekonomia współdzielenia jako określone zjawisko społeczne jest wynikiem współpracy i dzielenia się określonym zasobem w celu jego efektywniejszego wykorzystania. Dynamiczny rozwój *sharing economy* zapoczątkowany został przez kryzys finansowy z 2008 roku oraz dynamiczny rozwój nowych technologii informatycznych. Obecnie szacuje się, że wielkość sektora ekonomii współdzielenia do 2025 roku zrówna się z wielkością tradycyjnego sektora wynajmu i wyniesie 335 mld USD⁴⁵.

⁴⁰ P. Masiukiewicz, *Sharing economy – alternatywa...*, s. 17.

⁴¹ *Odpowiedź na interpelację poselską nr 32705 do ministra finansów w sprawie polskiego wsparcia dla rozwoju ekonomii współdzielenia z dnia 1 czerwca 2015 r.*, Ministerstwo Finansów, <http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=2FF5B5F2> [dostęp: 15.06.2019].

⁴² *Ibidem*.

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ *The Sharing Economy, Consumer Intelligence Series...*

Z faktu, że ekonomia współdzielenia we współczesnej formie jest zjawiskiem stosunkowo nowym wynikają problemy definicyjne. Na zagadnienie to można patrzeć zarówno z szerokiego, jak i wąskiego punktu widzenia. W ekonomii współdzielenia kluczową rolę odgrywa z jednej strony zaufanie między uczestnikami, jak również informacja o nich, o ich potrzebach i zasobach. W oparciu o zgromadzone dane możemy dokonać lepszej alokacji zasobów w celu ich efektywniejszego zastosowania. Z drugiej strony musimy zwrócić uwagę na aspekt związany z przetwarzaniem pozyskanych danych i sposobem ich wykorzystania, który niejednokrotnie może być wykorzystany w innym celu niż cel, w jakim został pozyskany.

Sharing economy jest zjawiskiem niejednorodnym i niespójnym. Jest to wynik braku rozwiązań instytucjonalnych i prawnych oraz różnego podejścia do omawianego zagadnienia przez interesariuszy. Pomimo pewnych niedoskonałości ekonomia współdzielenia daje nowe możliwości rozwoju i działania. Stanowi wyzwanie dla tradycyjnych form działania. Należy jednak zauważyć, że na obecnym poziomie rozwoju ekonomii współdzielenia, głównie ze względu na brak adekwatnych rozwiązań instytucjonalnych i prawnych, nie można mówić o ekonomii współdzielenia jako nowym systemie ekonomicznym.

Literatura

- Bae, J., D.-M. Koo, *Lemons Problem in Collaborative Consumption Platforms: Different Decision Heuristics Chosen by Consumers with Different Cognitive Styles*, „Internet Research” 2018, no. 28(3).
- Belk R., *You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online*, „Elsevier Journal of Business Research”, August 2014, vol. 67, no. 8.
- Botsman R., Rogers R., *What's Mine is Yours – the rise of collaborative consumption*, Harper Collins Publisher, London 2010.
- Czernek K., Wójcik D., Marszałek P., *Zaufanie w gospodarce współdzielenia*, „Gospodarka Narodowa” 2018, nr 3.
- Demary V., *Competition in the sharing economy*, „Cologne IW Policy Paper” 2015, no. 19.
- Görög G., *The Definitions of Sharing Economy: A Systematic Literature Review*, „Management” 2018, vol. 13, no. 2.
- Masiukiewicz P., *Sharing economy – alternatywa czy szansa dla banków?*, „Bank” 2019, nr 3.
- Poniatowska-Jaksch M., Sobiecki R. (red.), *Sharing economy (gospodarka współdzielenia)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2016.
- Puschmann T., Alt R., *Sharing Economy*, „Business & Information Systems Engineering”, February 2016, vol. 58, no. 1.
- Rosati D., *Polityka gospodarcza. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017.
- Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002.
- Włudyka T. (red.), *Polityka gospodarcza. Podręcznik dla studentów kierunków nieekonomicznych*, Wolters – Kluwer, Warszawa 2007.

Materiały elektroniczne

- Botsman R., *The Sharing Economy Lacks A Shared Definition*, 21.11.2013, <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> [dostęp: 23.06.2019].
- Botsman R., *The Sharing Economy with Rachel Botsman*, The RSA, <https://www.youtube.com/watch?v=0MHRkeG5HiQ> [dostęp: 24.06.2019].
- Odpowiedź na interpelację poselską nr 32705 do ministra finansów w sprawie polskiego wsparcia dla rozwoju ekonomii współdzielenia z dnia 1 czerwca 2015 r.*, Ministerstwo Finansów, <http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=2FF5B5F2> [dostęp: 15.06.2019].
- Rudnicka E., *Czym jest sharing economy i jak zmienia biznesowy krajobraz?*, „Harvard Business Review Polska”, https://www.hbrp.pl/b/czym-jest-sharing-economy-i-jak-zmienia-biznesowy-krajobraz/YKrUu6Qu?NO_COOKIES=1 [dostęp: 05.04.2019].
- Taksówkarze skończyli protest. „Zawarto wstępne porozumienie”*, <https://tvnwarszawa.tvn24.pl/informacje,news,taksowkarze-skonczyli-protest-zawarto-wstepne-porozumienie,288070.html> [dostęp: 04.06.2019].
- 10 Ideas that will change the world*, „Time”, 17 marca 2011 r. <http://content.time.com/time/specials/packages/0,28757,2059521,00.html> [dostęp: 23.06.2019].
- The Hope and Betrayal of Blockchain*, December 4, 2018, <https://www.nytimes.com/2018/12/04/opinion/blockchain-bitcoin-technology-revolution.html> [dostęp: 23.06.2019].
- The Sharing Economy, Consumer Intelligence Series*, PwC 2015, https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf [dostęp: 11.04.2019].
- Walsh B., *Today's smart choice: Don't own. Share*, „Time”, 17.03.2011, http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html [dostęp: 23.06.2019].
- (Współ)dziel i rządź! Twój nowy model biznesowy jeszcze nie istnieje*, PwC 2016, <https://www.pwc.pl/pl/pdf/ekonomia-wspoldzielenia-1-raport-pwc.pdf> [dostęp: 11.04.2019].

NIERÓWNOŚCI MAJĄTKOWE NA PRZYKŁADZIE POLSKI I NIEMIEC – WNIOSKI Z BADANIA ZASOBNOŚCI BUDŻETÓW DOMOWYCH

Streszczenie

Cel – Analiza porównawcza poziomu nierówności majątkowych w Polsce i Niemczech. Ich ocena w kontekście realizacji celów społecznej gospodarki rynkowej. Wskazanie potencjalnych czynników wpływających na poziom nierówności majątkowych.

Metodologia badania – Wykorzystano wyniki Badania Budżetów Gospodarstw Domych (HFCS) prowadzonych cyklicznie w latach 2010-2016 w państwach strefy euro oraz w Polsce i na Węgrzech.

Wynik – Nierówności majątkowe w Niemczech są wyraźnie wyższe niż w Polsce. W przypadku obu krajów czynniki ich wzrostu wydają się być podobne. Wskazuje to na bardzo prawdopodobny w przyszłości wzrost nierówności w Polsce do poziomu obserwowanego u zachodniego sąsiada.

Oryginalność/wartość – Autor wykorzystuje jedyne na ten moment tak obszerne dane dotyczące sytuacji majątkowej gospodarstw domowych. Jednolita metodyka badania umożliwia porównywanie poszczególnych państw między sobą, a cykliczność w realizacji badań umożliwia porównywanie zmian w czasie.

Słowa kluczowe: nierówności ekonomiczne, majątek, dochód, gospodarstwo domowe, HFC

WEALTH INEQUALITIES IN POLAND AND GERMANY – CONCLUSIONS FROM HOUSEHOLD FINANCE AND CONSUMPTION SURVEY

Summary

Goal – Comparative analysis of the level of property inequalities in Poland and Germany. Their assessment in the context of achieving the goals of the social market economy. Indication of potential factors affecting the level of property inequalities.

Research methodology – The use of the results of the Household Finance and Consumption Survey (HFCS) conducted cyclically in 2010-2016 in the euro area countries, as well as in Poland and Hungary.

Score – Property inequalities in Germany are higher than in Poland. In the case of both countries, their growth factors seem to be similar. This indicates a very likely future increase in inequalities in Poland to the level observed in the western neighbor.

Originality /value – The author uses the only data available for this moment regarding the wealth situation of households. The uniform methodology of the study makes it possible to

compare individual countries with one another and cyclical in the implementation of research enables comparison of changes over time.

Keywords: economics inequalities, wealth, income, household, HFCS

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.06

Wprowadzenie

Zgodnie z artykułem 20 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej za podstawę ustroju gospodarczego Polski uznano społeczną gospodarkę rynkową (SGR). Ma ona być oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych¹. Istotą społecznej gospodarki rynkowej jest połączenie równości społecznej i wolności rynkowej².

Przyjęcie przez Polskę w konstytucji zasad SGR jako podstawy ustroju społeczno-gospodarczego jest dowodem uznania dla niemieckiego modelu i wyrazem chęci „powtórzenia” sukcesów zachodniego sąsiada. Sam wzrost gospodarczy nie jest uznany za cel sam w sobie, ale jako środek do celu jakim jest dobrobyt społeczny³.

Pozytywna ocena rozwoju gospodarki niemieckiej po II wojnie światowej oznacza również podobną ocenę rozwoju społeczeństwa niemieckiego. Szczególną rolę w tej ocenie mają nierówności ekonomiczne. Jeżeli bowiem uznać wysokie nierówności ekonomiczne (dochodowe i majątkowe) jako dowód na brak spójności ekonomicznej i przyczynę wielu problemów społecznych⁴, to stan tych nierówności w Niemczech powinien być niski, aby ocena rozwoju społecznego mogła być pozytywna. Potwierdzałoby to wówczas potoczną w społeczeństwie polskim opinię o „dobrobycie członków społeczeństwa niemieckiego”.

Pytanie badawcze więc brzmi: „Czy obecny poziom nierówności majątkowych, jaki występuje w społeczeństwie niemieckim potwierdza skuteczność realizacji społecznej gospodarki rynkowej? Jak wygląda sytuacja poziomu tych nierówności w Polsce?”. Sformułowano również pytanie dodatkowe, jako przyczynek do

¹ Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r., *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej* (Dz.U. 1997 Nr 78, poz. 483).

² J. Famielec, *Rola przedsiębiorczości w społecznej gospodarce rynkowej (wzorce Erharda i Eucken)*, [w:] *Spoleczna gospodarka rynkowa: Polska i integracja europejska*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), PTE, Warszawa 2018, s. 73.

³ E. Mączyńska, *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa jako podstawy inkluzywnego systemu społeczno-gospodarczego*, [w:] *Spoleczna gospodarka rynkowa: Polska i integracja europejska*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), PTE, Warszawa 2018, s. 172.

⁴ Najważniejsze publikacje w języku polskim w tym temacie to: G. Therborn, *Nierówność, która zabija*, PWN, Warszawa 2015; A.B. Atkinson, *Nierówności. Co da się zrobić?*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2017; A. Deaton, *Wielka ucieczka. Zdrowie, bogactwo i źródła nierówności*, PWN, Warszawa 2016; J.E. Stiglitz, *Cena nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015; R. Wilkinson, K. Pickett, *Duch równości*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2011; T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.

dalszych, rozszerzonych badań na temat: „Jakie są potencjalne czynniki zwiększające lub zmniejszające nierówności majątkowe?”.

Nierówności ekonomiczne – podstawowe zagadnienia

Sama nierówność, wychodząc od etymologii tego pojęcia, jest zaprzeczeniem (partykułą) słowa równość. Jak czytamy: „Aby oddać silny związek między nierównością i równością, możemy powiedzieć, że są to dwie strony tego samego medalu, żadna z nich bowiem nie istnieje bez drugiej”⁵.

W praktyce społecznej nie jest możliwy do osiągnięcia stan równości. Zawsze będzie więc mowa o większej lub mniejszej nierówności, jej wzroście lub spadku. Nawet jeżeli uznano by, że pożądane jest np. wprowadzenie równej wysokości emerytury dla wszystkich emerytów, oznaczałoby to jednocześnie stan nierówności tych ludzi pod względem np. stażu pracy. Mimo różnic w ilości przepracowanych lat otrzymywaliby oni takie same świadczenie emerytalne. Tak więc równość pod względem jednej cechy będzie jednocześnie oznaczać nierówność pod względem innej cechy.

Nierówności ekonomiczne są podzbiorem większego zbioru nierówności społecznych. Można je zdefiniować jako brak równości poszczególnych grup społecznych (również jednostek) pod względem różnych cech społecznych (nie psychofizycznych), w tym między innymi: płci, wykształcenia, dostępu do dóbr i usług kulturalnych, zdrowia, władzy, prestiżu itp. Jeżeli do analizy nierówności użyjemy cech ekonomicznych, takich jak dochód i majątek, uzyskujemy nierówności ekonomiczne. Tak więc nierówności ekonomiczne można zdefiniować jako nierówności społeczne pod względem cech ekonomicznych takich jak dochód i majątek.

Stwierdzenie nierówności wymaga dokonania porównania obiektów między sobą (opis, podejście pozytywne) lub porównania ich do określonego wzoru (ocena istniejącego stanu, podejście normatywne). Dodatkowo konieczne jest wskazanie cechy, pod kątem której dokonywane będzie porównanie (a w konsekwencji czego będzie dotyczyć nierówność).

Badanie – źródło danych

W badaniu wykorzystano wyniki Badania Zasobności Gospodarstw Domych (BZGD lub HFCS). W organizowaniu badania uczestniczy Europejski Bank Centralny, banki centralne wszystkich państw strefy euro, banki centralne Polski i Węgier oraz kilkanaście publicznych instytucji statystycznych (w tym GUS). W badaniu zbierane są szczegółowe dane o sytuacji majątkowej GD⁶, ich strukturze

⁵ *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, S.M. Kot, A. Malanowski, A. Węgrzecki (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.

⁶ W dalszej części artykułu używany będzie skrót „GD” na oznaczenie gospodarstwa domowego.

ekonomiczno- demograficznej oraz dochodach i wydatkach konsumpcyjnych. Badanie realizowane jest cyklicznie (co 2-3 lata)⁷.

W odniesieniu do Polski w niniejszym opracowaniu wykorzystano wyniki dwóch rund badania: styczeń/luty 2014 [ECB 2016a, NBP 2015a] i wrzesień/listopad 2016 roku [NBP 2017a]. W Niemczech odbyły się trzy rundy badania: 2010/2011 [DB 2013], kwiecień/listopad 2014 [DB 2016] oraz marzec/październik 2017 [DB 2019].

Warto w tym miejscu zaznaczyć wyjątkowo niski wskaźnik odpowiedzi uzyskiwany w badaniach prowadzonych w Niemczech (18,7%, 19% i 25,9%). Są to najniższe wyniki spośród wszystkich państw biorących udział w obu rundach badania. Średni wskaźnik odpowiedzi dla pierwszej rundy wyniósł 45,9%, a dla drugiej 47,14%. Wyniki uzyskane w niemieckich badaniach są więc ponad dwukrotnie niższe niż średnie dla wszystkich państw, w tym dla Polski (49,4% i 48,7%). Fakt ten może świadczyć o większym obciążeniu wyników niemieckich badań błędem niedoszacowania próby w zakresie najbardziej majątnych gospodarstw domowych, a w konsekwencji wskazywać na większe, faktyczne nierówności majątkowe i dochodowe niż wynikające z badania.

Charakterystyka gospodarstw domowych Polski i Niemiec

Jednostką statystyczną w badaniu HFCS jest gospodarstwo domowe. Jest to grupa ludzi zamieszkująca razem, wspólnie dzieląca dochody i ponosząca koszty. W przypadku indywidualnych cech, mierzonych w czasie badania, dotyczą one tzw. osoby referencyjnej⁸ (osoby odniesienia, głowy gospodarstwa domowego). W badaniu jest to osoba najlepiej zorientowana w sytuacji GD, z którą prowadzony był wywiad ankietowy.

Należy zaznaczyć, że w przypadku trzeciej rundy niemieckiego badania nie zostały opublikowane dane dotyczące charakterystyki GD. Podobnie raport z polskiego badania w 2016 roku nie zawiera danych tego typu. W związku z tym charakterystyka GD w obu krajach została dokonana z wykorzystaniem danych udostępnionych w nowszym raporcie ECB, tj. dla 2014 roku.

Wybrano następujące cechy demograficzne badanych gospodarstw: liczba członków GD, status mieszkaniowy, wiek OR, status na rynku pracy i wykształcenie. Tabela 1 prezentuje i zestawia te charakterystyki dla Polski i Niemiec w dwóch pierwszych rundach badania na tle średnich wartości w strefie euro.

Wielkość GD jest wyraźnie większa w przypadku Polski. Największą grupę stanowią dwuosobowe GD. W przypadku Niemiec przeważają gospodarstwa jednoosobowe. Średnia wielkość wynosi 2,7 osoby w Polsce i 2 osoby w Niemczech. Średnia dla strefy euro to 2,27 osoby.

⁷ Szersze omówienie tematu metodyki badań, sposobu ich przeprowadzenia, uzyskanych danych i ich jakości można odnaleźć w aneksach metodologicznych do poszczególnych badań.

⁸ W dalszej części artykułu używany będzie skrót „OR” dla oznaczenia osoby referencyjnej.

W Polsce zdecydowanie przeważają GD będące właścicielem miejsca zamieszkania (77,5%), przy czym 12,1% z nich spłaca zaciągnięty na ich zakup kredyt mieszkaniowy. W Niemczech jedynie 44,3% GD mieszka we własnym mieszkaniu lub domu (16,5% spłaca kredyt mieszkaniowy). Wynik dla strefy euro to odpowiednio 61,2% i 19,7%. Poziom własności głównego miejsca zamieszkania w Niemczech jest więc niski w porównaniu ze średnią europejską i Polską (w badaniu wyższy wskaźnik zanotowano na Słowacji – 85,4%, Węgrzech – 84,3%, w Estonii – 83,1% i na Malcie – 80,2%).

Kolejne cechy dotyczą OR. Charakterystyka GD Polski i Niemiec jest dosyć podobna: średni wiek OR to odpowiednio 51,4 i 52,6 lat; OR to pracownik najemny, posiadający średnie wykształcenie. Można zwrócić uwagę na wyższy udział OR w wieku 65+ w strefie euro (29,8%) niż w Polsce (16,3%) i Niemczech (21,4%) oraz na znacznie wyższy udział osób z podstawowym wykształceniem w strefie euro (32%) w porównaniu z Polską (14,4%) i Niemcami (11% – najniższy udział wśród wszystkich państw biorących udział w badaniu).

Tabela 1.
Charakterystyka badanych GD pod względem cech demograficznych (%)

		Strefa euro (2011)	Strefa euro (2014)	Niemcy (2011)	Niemcy (2014)	Polska (2014)
Wielkość GD	1	32	32,9	39,6	40,3	24
	2	32,2	31,7	34,5	34,6	25,7
	3	16,3	16,1	12,8	12,5	20,2
	4	14	13,9	9,4	9,1	16,2
	5+	5,6	5,4	3,8	3,4	13,9
Status mieszkaniowy	Własność	40,6	41,5	26,2	27,8	65,4
	Własność z kredytem	19,2	19,7	18	16,5	12,1
	Najem/inne	40,2	38,8	55,8	55,7	22,6
Wiek OR	16-34	15,9	14,4	18	18,4	16,6
	35-44	19,5	17,8	18,1	15,5	19,5
	45-54	19,9	20	20,3	20,7	20,1
	55-64	17,1	18	14,9	16,8	21,8
	65-74	14,5	14,8	16,1	14,1	12,2
	75+	13,2	15	12,7	14,4	9,7
Status na rynku pracy OR	Pracownik	48,3	48,2	51,3	56	51,3
	Samozatrudnienie	9	8,7	7,4	8,2	11,2
	Emeryt	31,9	30,9	30,5	28,3	26,4
	Inny, nie pracujący	10,8	12,1	10,8	7,5	11,2

		Strefa euro (2011)	Strefa euro (2014)	Niemcy (2011)	Niemcy (2014)	Polska (2014)
Wysztalcenie OR	Podstawowe	33,1	32	12,7	11	14,4
	Średnie	42,1	41,6	56,1	57,9	61
	Wyższe	24,8	26,4	31,2	31,1	24,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ECB (2016b), *The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: Results from the second wave*, Statistics Paper Series 18, Household Finance and Consumption Network, European Central Bank, 2016; ECB (2017), *The Household Finance and Consumption Survey. Wave 2. Statistical Tables*, ECB (2017).

Porównując polskie i niemieckie GD pod względem powyższych cech demograficznych należy stwierdzić, że są one podobne pod względem cech OR (wiek, status na rynku pracy oraz wykształcenie), ale różnią się znacznie pod względem wielkości oraz własności głównego miejsca zamieszkania.

Poziom majątku

HFCS posługuje się pojęciem majątku netto. Jego wartość jest uzyskiwana jako różnica między aktywami (majątek brutto) a zobowiązaniami (pasywami) badanego GD⁹.

Przeciętny majątek netto gospodarstwa domowego w Polsce w 2016 roku wyniósł 96,8 tys. euro¹⁰. W 2014 roku wyniósł 93,6 tys. euro. Jeżeli użyjemy mediany jako miary tendencji centralnej, zamiast średniej arytmetycznej uzyskujemy znacznie niższe wartości: 61,2 tys. euro w 2016 roku i 55,5 tys. euro w 2014 roku.

U naszego zachodniego sąsiada poziom majątku netto jest znacznie większy w wypadku średniej arytmetycznej. W 2017 roku było to 232,8 tys. euro. Wyniki z poprzednich rund to odpowiednio 209,2 tys. euro w 2010 roku oraz 214,3 tys. euro w 2014 roku. Mediany majątku netto są w każdym przypadku znacznie niższe niż średnia i wynoszą: 70,8 tys. euro w 2017 roku, 60,8 tys. euro w 2014 roku oraz 55,1 tys. euro w 2010 roku.

Stosunek między poziomem majątku netto mierzonym średnią w Niemczech i Polsce wynosi 2,4. W przypadku mediany spada ona do 1,16. Dodatkowo aż 8,7% niemieckich gospodarstw domowych posiadało w 2014 roku ujemny majątek netto. Wskaźnik ten dla Polski wyniósł 2,7%. Do 2017 roku sytuacja poprawiła się

⁹ W skład aktywów wchodzi aktywa rzeczowe (np. nieruchomości, samochody, kosztowności, majątek z prowadzonej działalności gospodarczej) i finansowe (depozyty, akcje, obligacje, należności, dobrowolne programy emerytalne i ubezpieczenia na życie). Zobowiązania to różnego rodzaju kredyty.

¹⁰ Wartości w złotówkach zostały przeliczone na euro według średniego kursu NBP za lata 2016 i 2017 (odpowiednio $(4,3625+4,257,6)/2=4,31005$ PLN/EUR). Por. *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z pilotażowego badania 2016 r.*, NBP, Warszawa 2017.

w Niemczech: wskaźnik spadł do poziomu 7,5%. Podobnie w Polsce. W 2016 roku około 2,2% gospodarstw posiadało ujemny majątek.

Znacznie niższa wartość mediany w stosunku do średniej oznacza silną, prawostronną asymetrię rozkładu majątku w Polsce i w Niemczech, czyli nierówność w rozkładzie majątku. Jest ona charakterystyczna dla rozkładów majątku i dochodu we wszystkich nowoczesnych państwach [Allianz 2018, Credit Suisse 2018, OECD 2015, World Inequality Lab 2018]. Mniejsza relacja między poziomem mediany i średniej arytmetycznej w Polsce niż w Niemczech wskazuje na mniejszą nierówność majątku w przypadku naszego kraju.

Struktura majątku

Strukturę majątku netto GD w badanych krajach prezentuje tabela 2. Głównym składnikiem są aktywa rzeczowe. Ich udział w Polsce jest wyższy niż w strefie euro oraz w Niemczech. W związku z tym aktywa finansowe w Polsce odgrywają znacznie mniejszą rolę. Między 2014 a 2016 rokiem nastąpiło znaczne zwiększenie się udziału aktywów finansowych w Polsce, choć nadal do poziomu prawie dwukrotnie niższego niż średnia europejska. W przypadku Niemiec tendencja była odwrotna. Udział aktywów finansowych między 2014 a 2017 rokiem uległ zmniejszeniu.

Tabela 2.
Struktura majątku GD

Składniki majątku	Strefa euro (2014)	Polska (2014)	Polska (2016)	Niemcy (2014)	Niemcy (2017)
Aktywa rzeczowe	82,20%	95,40%	91,60%	77,60%	81,43%
Aktywa finansowe	17,80%	4,60%	8,40%	22,40%	18,57%
Składniki majątku rzeczowego	Strefa euro (2014)	Polska (2014)	Polska (2016)	Niemcy (2014)	Niemcy (2017)
Miejsce zamieszkania	60,20%	69,90%	70,70%	52%	55,10%
Inna nieruchomości	22,30%	10,50%	12,30%	26,10%	24,40%
Majątek firmowy	11,70%	16,10%	12,80%	16,50%	15,20%
Samochód	3,50%	3,20%	3,80%	4,10%	3,80%
Kosztowności	2,30%	0,30%	0,40%	1,30%	1,50%

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł jak w tabeli 1 oraz NBP (2017a) *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z pilotażowego badania 2016 r.*, NBP, Warszawa 2017; DB (2019) *Household wealth and finances in Germany: results of the 2017 survey*, Monthly Report, Deutsche Bundesbank, June 2019.

Skład aktywów rzeczowych w Polsce i Niemczech jest podobny, choć występują charakterystyczne różnice. Największa dotyczy udziału głównego miejsca zamieszkania. Udział tej nieruchomości w majątku w Polsce jest wyższy niż średnio

w strefie euro oraz w Niemczech. Druga ze składowych, tj. nieruchomości nie będąca głównym miejscem zamieszkania stanowi z kolei większy udział w majątku w Niemczech niż w Polsce. Może to być spowodowane faktem, że gospodarstwa niemieckie w dużo większym stopniu korzystają z wynajmu (z powodu znacznie mniejszego udziału własności miejsca zamieszkania). W takiej sytuacji, gospodarstwa zamożniejsze posiadają inne nieruchomości, które wynajmują. Porównując udział obu rodzajów nieruchomości razem w majątku rzeczowym otrzymujemy w 2016 roku Polsce 83%, w strefie euro w 2014 roku 82,5%, a w Niemczech w 2017 roku 79,5%. Widać wówczas, że różnice nie są już duże.

Majątek związany z działalnością gospodarczą jest trzecim w kolejności składnikiem majątku rzeczowego. W przypadku Niemiec jest on wyraźnie większy niż w Polsce, ale również większy niż średnia w strefie euro. Można zauważyć również spadek udziału tego składnika majątku w Polsce na korzyść innej niż główna nieruchomość. Udział wartości samochodów oraz kosztowności w majątku jest znacznie niższy i stabilny w czasie zarówno w Polsce, jak i w Niemczech. Ciekawym zjawiskiem jest wysoki średni udział kosztowności w strefie euro, który wynosi 2,3%. Jest on spowodowany bardzo dużym udziałem tego składnika w majątku we Francji, gdzie wynosi aż 5,9%.

Dodatkowo warto w tym miejscu przeanalizować zadłużenie GD w zakresie kredytów mieszkaniowych. Taki kredyt, o średniej wartości 125 tys. euro, spłacało w 2017 roku 21% niemieckich GD. W Polsce wskaźnik ten wyniósł w 2016 roku 13,9%, a średnia wartość kredytu wyniosła 36,3 tys. euro.

Nierówności majątku

Analizę należy rozpocząć od syntetycznych mierników nierówności rozkładu majątku. Przedstawiono je w tabeli 3. W obu analizowanych krajach występuje koncentracja dużej części majątku w podgrupie najbardziej majątnych GD. Nierówności majątkowe w Niemczech są wyższe niż średnia obserwowana w strefie euro. Różnica w stosunku do Polski jest jeszcze większa. Wskazują na to wszystkie przedstawione wskaźniki. Najczęściej stosowany współczynnik Giniego¹¹ przyjmuje w Niemczech wartość 74% w 2017 roku, w porównaniu z 56,8% w Polsce w roku 2016 i 68,5% jako średniej wartości w strefie euro w 2014 roku. Medianowe GD w Niemczech (próg P50) posiada prawie 8 razy mniejszy majątek niż minimalny majątek 10% najbogatszych GD. Relacja ta dla Polski jest ponad dwukrotnie niższa. Poniżej średniej wartości majątku znajduje się około 75% niemieckich GD. W Polsce wartość majątku niższą niż średnia krajowa posiada około 65% GD. Porównując majątki polskich i niemieckich GD w wartościach bezwzględnych okazuje się,

¹¹ Jest to miara koncentracji (nierównomierności) rozkładu. Przyjmuje on wartość od 0 (dla całkowicie równego rozkładu, wszystkie GD mają majątek dokładnie taki sam) do 1 (dla całkowicie nierównego rozkładu, jedno GD posiada cały majątek, a wszystkie pozostałe nie mają nic). Wzrost współczynnika oznacza wzrost nierówności. Często podaje się go w %, przyjmuje wówczas wartości od 0 do 100.

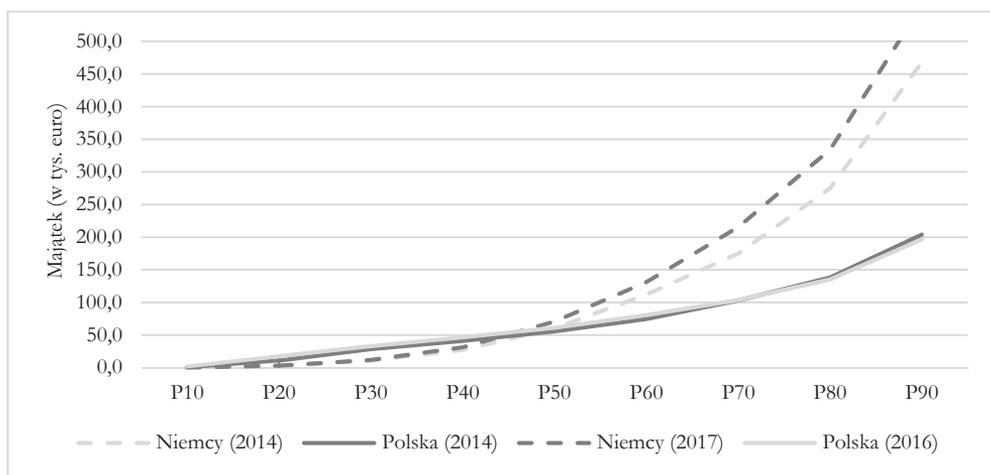
że prawie 50% najbiedniejszych polskich GD ma majątek wyższy niż 50% najbiedniejszych niemieckich GD.

Tabela 3.
Nierówności majątkowe – mierniki syntetyczne

	Strefa euro (2010)	Niemcy (2010)	Strefa euro (2014)	Niemcy (2014)	Polska (2014)	Niemcy (2017)	Polska (2016)
Średnia [tys. euro]	230,1	195,2	223,3	214,5	93,60	232,8	96,82
Mediana [tys. euro]	116,3	51,4	104,1	60,4	55,47	70,8	61,16
Średnia/Mediana	2,0	3,8	2,1	3,6	1,7	3,3	1,6
P90/P10	427,6	442,3	503,5	468,0	351,3	555,4	107,3
P90/P50	4,7	8,6	4,8	7,7	3,7	7,8	3,2
P80/P20	40,1	75	41	114	13	111	8
Współ. Giniego	68	75,8	68,5	76,2	57,9	74	56,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł jak w tabeli 2.

Wykres 1.
Porównanie wartości majątku netto dla decyli GD w dwóch kolejnych rundach badania



Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł jak w tabeli 3.

Analiza zmian w czasie przedstawiona jest na wykresie 1. Widać, że nierówności majątkowe w Niemczech wzrosły, szczególnie po prawej stronie rozkładu (mimo spadku współczynnika Giniego). Linia obrazująca poziom majątku dla poszczególnych decyli rozkładu z 2016 roku jest po prawej stronie wyraźnie powyżej poziomu z 2014 roku. W przypadku Polski mamy sytuację odwrotną. Dla około 60-65% polskich GD poziom majątku w 2016 roku był wyższy niż w 2014 roku.

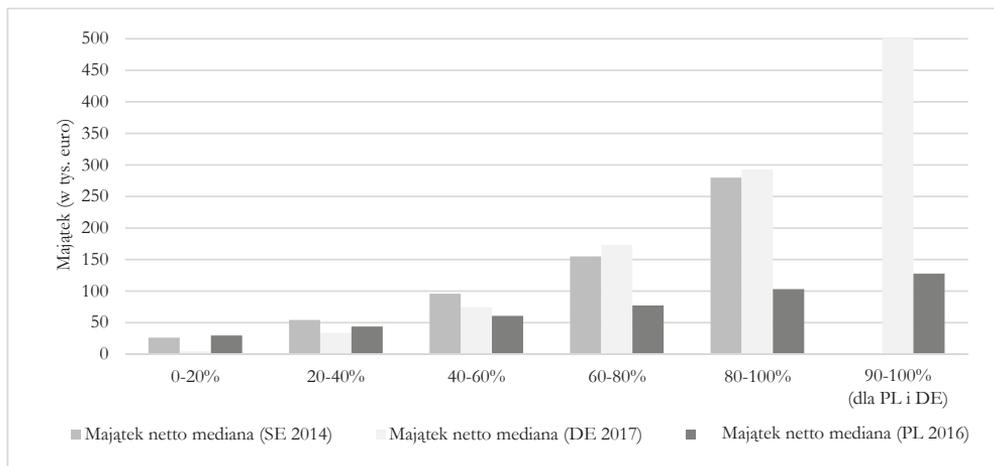
Zaprezentowane powyżej wskaźniki syntetyczne nie oddają tak wyraźnie zmian, jakie zaszły w rozkładzie majątku między drugą a trzecią rundą badania¹².

Czynniki różnicowania majątku

Dane zbierane w czasie badania HFCS umożliwiają analizę poziomu majątku w podziale na różne cechy. W niniejszym artykule wybrano: dochód, wielkość GD, poziom wykształcenia OR, wiek OR, status OR na rynku pracy oraz dwa dodatkowe czynniki regionalne. Wszystkie one istotnie różnicują poziom posiadanego majątku. W przypadku niektórych cech dane zostały zagregowane, aby zachować porównywalność między wynikami dla Polski i Niemiec. Różnice zaznaczono na wykresie i w opisie. Jako wskaźnik opisujący średnie wartości majątku użyto mediany. użytą miarą zróżnicowania jest relacja średniej do mediany. Porównując tę relację wewnątrz grup oraz pomiędzy grupami oceniono stopień wpływu zróżnicowania wewnątrzgrupowego oraz międzygrupowego na ogólne zróżnicowanie.

Pierwszym z analizowanych czynników jest dochód. Wraz z jego wzrostem rośnie wielkość majątku netto we wszystkich analizowanych przypadkach: strefy euro, Polski i Niemiec (Wykres 2).

Wykres 2.
Zależność wysokości majątku od dochodu GD



Źródło: jak w wykresie 1.

Najszybszy wzrost odnotowujemy w Niemczech i jest on największy w grupie 20% najbogatszych GD. Różnica między majątkiem pierwszego i dziesiątego

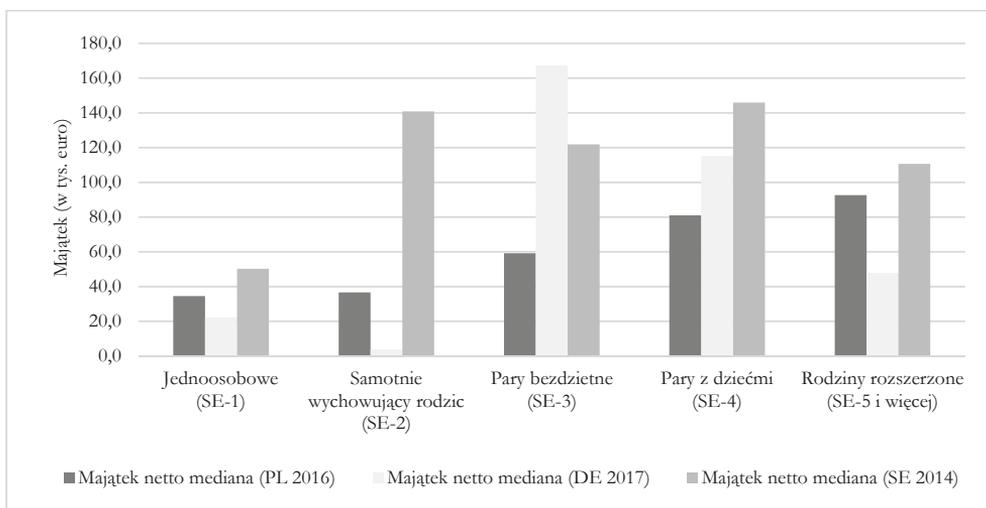
¹² Jest to podstawowa wada wskaźników syntetycznych. W jednej wartości opisują one stan nierówności. W przypadku jednoczesnych, ale przeciwstawnych co do kierunku zmian po prawej i lewej stronie same wartości wskaźników mogą się nie zmieniać lub zmieniać się na tyle mało, że sugeruje brak zmiany.

decyla dochodu to prawie 120 razy. Dane dla strefy euro zagregowane są w pięć kategorii (w przypadku Polski i Niemiec dodatkowo wyodrębniono szóstą grupę zawierającą 10% najbardziej majątnych GD). Majątek tej grupy dochodowej jest około 100% większy niż dolnego kwintyla. Najwolniejszy wzrost majątku wraz z dochodem obserwujemy w Polsce. Wzrost ten jest w miarę równomierny między poszczególnymi grupami GD. Majątek 10% najwięcej zarabiających GD jest u nas 4,3 raza wyższy niż 20% najmniej zarabiających.

Kolejnym czynnikiem jest wielkość gospodarstw domowych. W Polsce majątek rośnie wraz z każdym wzrostem liczebności GD. W przypadku Niemiec widać, że wzrost majątku nie zależy od samego wzrostu liczebności, ale od tego, czy GD posiada dzieci. Majątek jest wyższy, gdy w GD nie ma dzieci. Najmniejszy majątek posiadają samotni rodzice z dziećmi, w dalszej kolejności jednoosobowe GD i rodziny rozszerzone (z liczbą dzieci większą niż dwoje). Największym majątkiem dysponują pary bez dzieci oraz pary z dwojgiem dzieci. W przypadku strefy euro, gdzie brak jest danych o strukturze GD (podział na dorosłych i dzieci) widać, że majątek bardzo szybko rośnie przy przejściu z jedno- do dwuosobowego GD (+180%). Następnie stabilizuje się, ale jest zmienna (+/- 10-20%). Rośnie dla dwu- i czterosobowego GD, ale spada nieco dla trzy-, pięcio- i więcej osobowych GD.

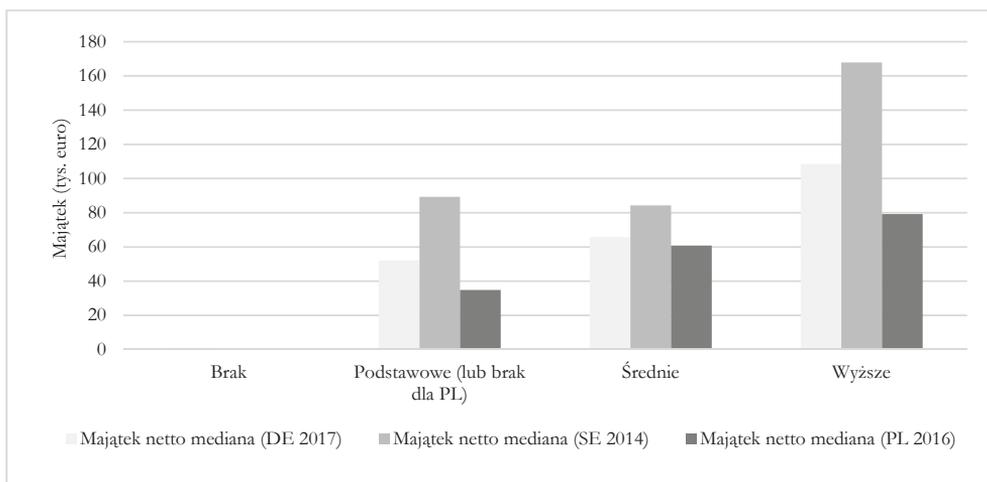
Poziom wykształcenia wyraźnie różnicuje poziom majątku. We wszystkich analizowanych przypadkach największy poziom majątku posiadają GD dla OR z wyższym wykształceniem. W przypadku strefy euro majątek dla wykształcenia średniego i podstawowego jest na porównywalnym poziomie. W przypadku Niemiec brak wykształcenia oznacza brak majątku (kategorii „brak” nie ma w zestawieniach danych dotyczących Polski i strefy euro). W Polsce najniższy majątek dotyczy wykształcenia podstawowego. Majątek rośnie mniej więcej o 50% wraz ze zwiększaniem się poziomu wykształcenia z podstawowego na średnie i ze średniego na wyższe.

Wykres 3.
Zależność wysokości majątku od wielkości GD



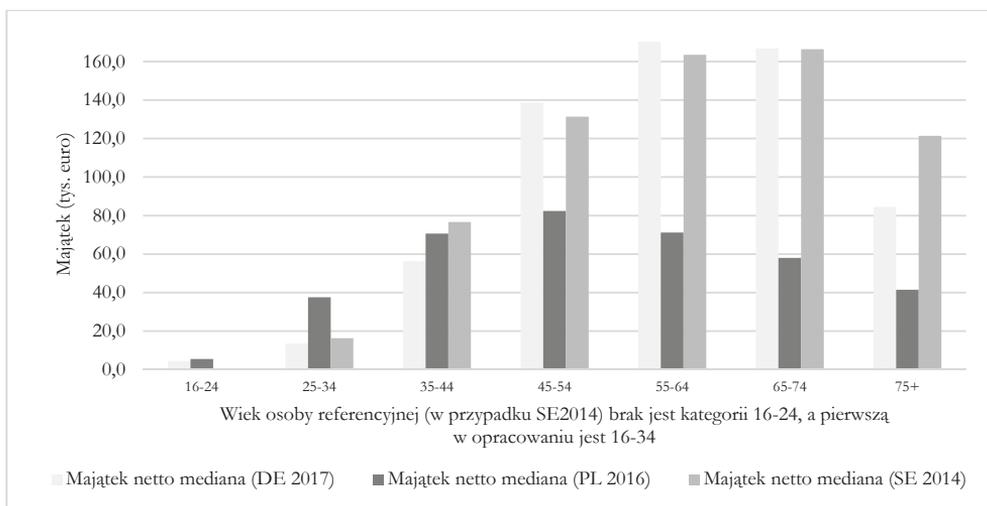
Źródło: jak w wykresie 1.

Wykres 4.
Wysokości majątku w zależności od wykształcenia OR



Źródło: jak w wykresie 1.

Wykres 5.
Zależność wysokości majątku od wieku OR



Źródło: jak w wykresie 1.

Wiek OR prezentuje chyba najbardziej wyraźny wzór wpływu na majątek GD, zarówno w strefie euro – w Niemczech, jak i Polsce. Majątek rośnie do pewnego poziomu wraz z wiekiem OR, a następnie spada. W przypadku strefy euro maksymalny poziom majątku występuje w przedziale 55-64 lata. W przypadku Niemiec i Polski maksymalny majątek GD osiągają w przedziale 45-54 lata. Szybkość wzrostu majątku jest bardzo duża w przedziale 16-34 lata, następnie spada.

Charakterystyczne jest, że w przypadku Niemiec najmniej majątną grupą są GD z przedziału 16-34, a najbardziej majątną 55-64 lata. W Polsce najmniej zamożna grupa to również 16-34, ale kolejna to już 75+. Największy majątek w Polsce osiągną GD w przedziale o 10 lat mniejszym niż niemieckie, czyli 44-55 lat. Sytuacja w strefie euro jest w tym zakresie bardziej podobna do niemieckiej. GD z wyższych przedziałów charakteryzują się stosunkowo wysokimi majątkami.

Kolejny analizowany czynnik to status OR na rynku pracy. Charakterystyczna sytuacja (i odmienna niż w Polsce i strefie euro jako całości) występuje w Niemczech. Największy majątek zgromadziły GD z OR opisaną jako emerytowany urzędnik. W przypadku pozostałych dwóch opracowań występuje tylko jedna kategoria – „emerytowany”. Mediana majątku niemieckiego emerytowanego urzędnika jest cztery razy wyższa niż pozostałych emerytów. Kolejne są GD z samozatrudnioną OR. Dalszy w kolejności jest majątek aktywnych urzędników i pracowników. Na samym końcu są GD z niezatrudnioną osobą referencyjną, które nie posiadają praktycznie żadnego majątku.

W Polsce i w strefie euro jako całości najmniejszy majątek występuje w kategorii GD z OR opisaną jako „inny niepracujący”, a największy w kategorii „samozaatrudniony”. Jednak w Polsce majątek „pracujących” i „emerytowanych” jest praktycznie taki sam. W przypadku strefy euro odmiennie: majątek „emerytowanych” jest dwa razy większy niż „pracujących”.

Poszczególne badania różnią się między sobą pod względem niektórych badanych cech GD. W przypadku Niemiec uwzględniono takie cechy jak: narodowość OR (niemiecka/inna) oraz region (wschód/zachód). W Polsce jest to klasa miejscowości zamieszkania (wieś/miasto). Wykres 7 prezentuje wysokość majątku GD w tych kategoriach.

W przypadku niemieckich GD widać bardzo wyraźnie zależność majątku od narodowości i regionu. Niskie poziomy obserwujemy w przypadku GD narodowości innej niż niemiecka oraz ze wschodnich landów Niemiec. Dla innych narodowości różnica wynosi 7,9 razy, a dla regionu 4,6.

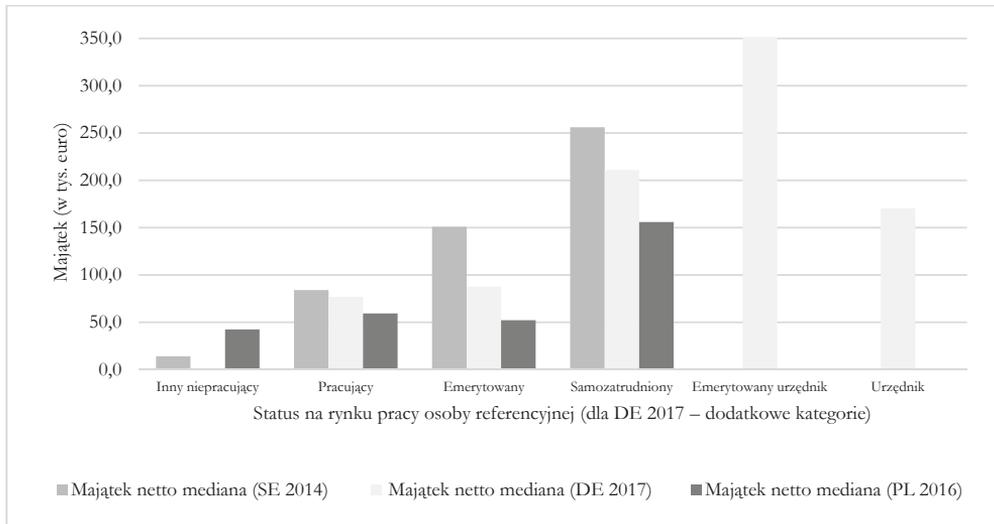
W porównaniu z tym polskie różnice w majątku i dochodzie ze względu na klasę miejscowości zamieszkania są małe. Dla majątku wynosi około 1,5 raza na korzyść GD zakwalifikowanych jako mieszkających na wsi. Jest to w dużym stopniu spowodowane faktem zamieszkania znacznej liczby majątnych GD na obrzeżach dużych miast oraz większą powierzchnią nieruchomości położonych poza miastami, co wpływa na ich wartość (w przypadku miast są to najczęściej mieszkania).

Brak dostępu do szczegółowych danych nie pozwala matematycznie oddzielić wpływu nierówności wewnątrzgrupowych (np. między gospodarstwami z tym samym wykształceniem) i międzygrupowych (np. między gospodarstwami z różnych grup wykształcenia OR)¹³. Wykorzystując jednak dostępne w opracowaniach

¹³ Jako przykład takiej analizy mogą posłużyć: K. Grejcz, Z. Żółkiewski, *Majątek gospodarstw domowych w Polsce – wstępne wyniki*, Prezentacja z Konferencji Naukowej *Długoterminowe oszczędzanie*, SGH, Warszawa 2016 oraz K. Grejcz, Z. Żółkiewski, *Household wealth in Poland: the results of a new survey of household finance*, „Bank i Kredyt” 2017, nr 48(3), s. 295-326.

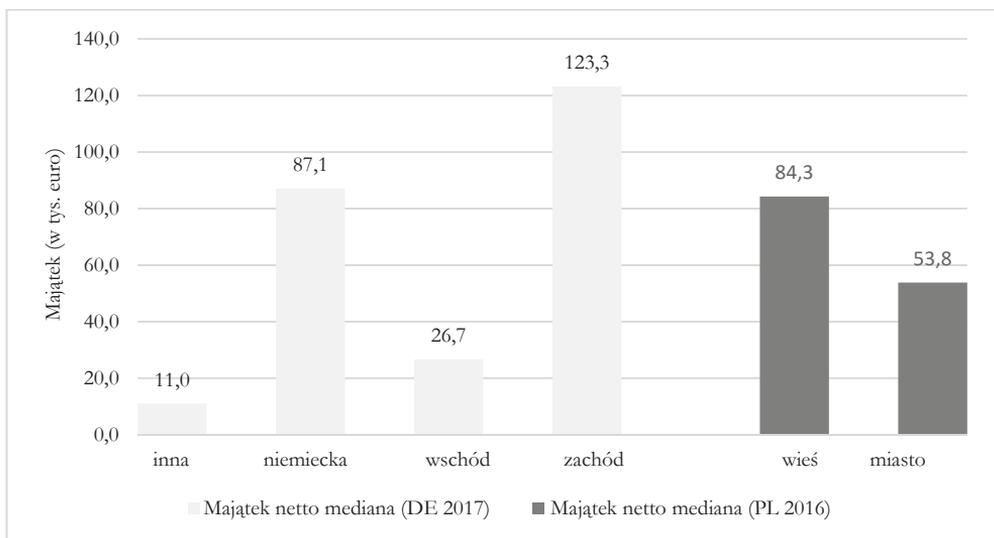
średnie arytmetyczne oraz mediany dla poszczególnych grup można sformułować pewne wnioski. Tabela 4 zawiera relacje średniej arytmetycznej do mediany dla wszystkich grup w analizowanych czynnikach różnicujących poziom majątku. Pogrubioną czcionką zaznaczono te wszystkie przypadki, gdy relacja (zróżnicowanie) w danej grupie przewyższa zróżnicowanie obliczone w ten sam sposób dla całej zbiorowości GD.

Wykres 6.
Zależność wysokości majątku od statusu OR na rynku pracy



Źródło: jak w wykresie 1.

Wykres 7.
Zależność wysokości majątku od wybranych cech



Źródło: jak w wykresie 1.

Dla polskich GD w większości przypadków wyniki są poniżej wyniku dla całego zbioru. W tych wypadkach (5 na 27), gdy ta relacja jest większa, nie przekracza średniej o więcej niż 10% (największe zróżnicowanie ma miejsce dla wykształcenia jako czynnika różnicującego). Na niskie zróżnicowanie rozkładu majątku w Polsce składają się więc zarówno małe nierówności wewnątrzgrupowe, jak i międzygrupowe.

Tabela 4.
Nierówności majątkowe dla poszczególnych czynników

Relacja średnia/mediana		Strefa euro (2014)	Niemcy (2017)	Polska (2016)
Wszystkie GD		2,15	3,29	1,58
Dochód	0-20%	3,18	12,14	1,45
	20-40%	2,15	4,13	1,43
	40-60%	1,74	2,18	1,37
	60-80%	1,53	1,35	1,34
	80-100%	1,83	1,20	1,40
	90-100% (dla PL i DE)	-	1,52	1,85
Wielkość GD	Jednoosobowe (SE-1)	2,83	6,39	1,25
	Samotnie wychowujący rodzic (SE-2)	1,89	14,87	1,24
	Pary bezdzietne (SE-3)	1,92	1,98	1,20
	Pary z dziećmi (SE-4)	1,93	2,56	1,20
	Rodziny rozszerzone (SE-5 i więcej)	2,54	4,07	1,06
Wiek OR	16-24	-	2,89	1,28
	25-34 (dla SE 16-34)	4,20	4,74	1,11
	35-44	2,17	2,88	1,19
	45-54	1,99	2,45	1,12
	55-64	1,95	1,75	1,23
	65-74	1,72	1,88	1,25
	75+	1,79	2,65	1,26
Status na rynku pracy OR	Inny niepracujący	6,77	58,33	1,23
	Pracujący	2,10	2,81	1,13
	Emerytowany	1,65	2,55	1,24
	Samozatrudniony	2,24	3,38	1,31
	Emerytowany urzędnik	-	1,14	-
	Urzędnik	-	1,73	-
Wykształcenie OR	Brak	-	24,27	-
	Podstawowe	1,76	3,74	1,66
	Średnie	2,20	3,23	1,51
	Wyższe	2,16	2,78	1,65

Relacja średnia/mediana		Strefa euro (2014)	Niemcy (2017)	Polska (2016)
Inne czynniki	wschód (DE)	-	3,49	-
	zachód (DE)	-	2,19	-
	narodowość niemiecka (DE)	-	2,91	-
	narodowość inna (DE)	-	9,86	-
	wieś (PL)	-	-	1,46
	miasto (PL)	-	-	1,56

Źródło: jak w wykresie 1.

Zróźnicowanie wśród niemieckich GD jest największe. Dane w tabeli 4 wskazują, że w dużej liczbie przypadków zróźnicowanie wewnątrzgrupowe jest wyższe niż dla całej zbiorowości GD (13 na 32). Dodatkowo różnice te w porównaniu do występujących w Polsce i strefie euro są znacznie wyższe, nawet kilkunastokrotnie. Grupy te to najmniej zarabiający, bez wykształcenia i nie pracujący. Oznacza to, że w tych grupach są GD z bardzo wysokim majątkiem w stosunku do wielkości innych wewnątrz grup. Prawdopodobnym czynnikiem może być tutaj dziedziczenie lub darowizny. W przypadku samotnie wychowujących rodziców może to być efekt występowania GD z wysokim majątkiem, ale podzielonych w wyniku rozwodu. W przypadku zróźnicowania w grupie GD narodowości innej niż niemiecka może to być występowanie w grupie mniejszej liczby GD z OR z wysokimi kwalifikacjami (np. lekarze). Na podstawie przytoczonych danych wydaje się być uzasadnionym stwierdzenie, że wysokie nierówności majątkowe w Niemczech wynikają z jednocześnie występującego wysokiego zróźnicowania wewnątrz-, jak i międzygrupowego.

Podsumowanie

Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem danych zagregowanych (brak dostępu do danych z poszczególnych kwestionariuszy). Pozwala jednak wyciągnąć kilka interesujących wniosków:

- Średni poziom majątku w przypadku niemieckich GD jest 2,4 razy większy niż polskich. W przypadku mediany różnica spada do 1,15 razy. Wskazuje to na dużo mniejszą nierówność rozkładu majątku w Polsce w porównaniu z Niemcami. Potwierdzają to pozostałe wykorzystane syntetyczne wskaźniki zróźnicowania.
- Struktura majątku jest podobna. Przeważają w niej aktywa rzeczowe. Szczególnie widoczne jest dużo większe rozpowszechnienie w Polsce posiadania głównego miejsca zamieszkania w porównaniu z Niemcami.
- W przypadku obu krajów dochód i wielkość GD oraz wykształcenie, wiek, status na rynku pracy OR wpływają na stopień nierówności. W Niemczech

są one dodatkowo i silnie zwiększane przez takie cechy jak narodowość OR oraz region (wschód/zachód).

- Na niskie nierówności majątkowe w Polsce mają wpływ zarówno niskie zróżnicowanie wewnątrz-, jak i międzygrupowe. W przypadku Niemiec sytuacja jest odwrotna: jednocześnie wysokie zróżnicowanie wewnątrz-, jak i międzygrupowe tworzy wysokie ogólne nierówności majątkowe.

Stwierdzony w Niemczech wysoki poziom nierówności zaprzecza potocznej opinii o dobrobycie społeczeństwa niemieckiego jako całości. W ich wyniki około $\frac{3}{4}$ GD dysponuje majątkiem mniejszym niż wartość średnia. W przypadku około 50% niemieckich GD majątek w wielkościach bezwzględnych jest nawet niższy niż w Polsce. Należy więc negatywnie ocenić skuteczność realizowania celów społecznej gospodarki rynkowej w Niemczech.

Literatura

- Atkinson A.B., *Nierówności. Co da się zrobić?*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2017.
- DB (2019) *Household wealth and finances in Germany: results of the 2017 survey*, Monthly Report, Deutsche Bundesbank, June 2019.
- Deaton A., *Wielka ucieczka. Zdrowie, bogactwo i źródła nierówności*, PWN, Warszawa 2016.
- Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, S.M. Kot, A. Malanowski, A. Węgrzecki (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
- ECB (2016), *The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: Results from the second wave*, Statistics Paper Series 18, Household Finance and Consumption Network, European Central Bank, 2016.
- ECB (2017), *The Household Finance and Consumption Survey. Wave 2. Statistical Tables*, ECB, 2017.
- Famielec J., *Rola przedsiębiorczości w społecznej gospodarce rynkowej (wzorce Erharda i Eucken)*, [w:] *Spoleczne gospodarce rynkowa: Polska i integracja europejska*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), PTE, Warszawa 2018.
- Grejcz K., Żółkiewski Z., *Household wealth in Poland: the results of a new survey of household finance*, „Bank i Kredyt” 2017, nr 48(3).
- Grejcz K., Żółkiewski Z., *Majątek gospodarstw domowych w Polsce – wstępne wyniki*, Prezentacja z Konferencji Naukowej *Długoterminowe oszczędzanie*, SGH, Warszawa 2016.
- Mączyńska E., *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa jako podstawy inkluzywnego systemu społeczno-gospodarczego*, [w:] *Spoleczne gospodarce rynkowa: Polska i integracja europejska*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), PTE, Warszawa 2018.
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Stiglitz J.E., *Cena nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Therborn G., *Nierówność, która zabija*, PWN, Warszawa 2015.
- Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r., *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej* (Dz.U. z 1997, nr 78, poz. 483).
- Wilkinson R., Pickett K., *Duch równości*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2011.
- Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z pilotażowego badania 2016 r.*, NBP, Warszawa 2017.

INVESTMENTS IN R&D AS A DETERMINANT OF INNOVATION IN THE ECONOMY

Abstract

Goal – The main aim of this article is to examine investments in R&D in relation to the gross domestic product as the main factor for the development of innovation in each country. Moreover, the article shows the distribution of R&D expenditure between four main sectors in order to find out which sector plays the most important role in terms of the long-term stability of R&D activity.

Research methodology – The author uses the results of gross expenditures on R&D prepared by Eurostat.

Score – The results of gross domestic expenditure on R&D lead to conclusion that the more funds spent on R&D activity, the greater the level of innovation was achieved in EIS ranking. What is more, there is a regularity in the geographical distribution of the most innovative countries in the north. In the central part there are strong innovative countries. Whereas in the south and in the east, there are moderately innovative countries. Additionally, in most EU countries the structure of expenditure on R&D by institutions/organizations financing this activity is in the following order due to the largest share: business sector, higher education sector, government sector and non-profit sector.

Originality/value – The use of Eurostat data to approach unconventional R&D sector and the subject of innovation.

Keywords: Schumpeter's theory, research and development, innovation, European Union Scoreboard, gross domestic expenditure

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.07

Introduction

The subject of the article are investments in the activity of research and development as the main factor for the development of innovation. The most important motive for undertaking the research was the willingness to analyze expenditure in the R&D sector in relation to the gross domestic product in order to compare the results with position in ranking European Innovation Scoreboard. The purpose of

the article is to try to answer the research question, whether expenditure on R&D activity contributes to increase the level of innovative economy.

As long as we know what are key indicators for development economy, we are able to grasp and control them. Many say R&D is increasingly important subject in the new economy. It is often argued that the invention is an innovation. Apart from of course medical innovations, which are significantly vital for human beings, every invention needs market success. It is crucially important what invention can bring to our daily life. Even though we launch the product on the market and this product has been defined by the consumers as useless, would it still be considered as the innovation? What is the profit of invention did in a garage if it did not achieve market success? It is more than sure that the invention did in a garage will disappear in the dark side of the market without market success. Innovation is a process, which covers: invention plus market success.

The article contains five parts. The purpose of the first part is to present the iss. of innovation in economic theory. In the second part, the author approaches the subject of research and development, with particular emphasis on the observation of the entrepreneurs' market. The third part analyzes the gross domestic spending on the activity of R&D and the European Innovation Scoreboard. It also presents the structure of expenditure on R&D by institutions/organizations financing this activity. The fourth part contains the analysis of R&D activity in Poland in terms of intramural expenditure. The last part includes summary and conclusion.

Innovation in economic theory

The most popular definition of research and development activity includes “creative work undertaken in a systematic manner to increase knowledge resources and use them to create new applications”¹. Therefore, R&D activity means that any creative work, which leads to create new applications.

The first innovation model was based on Schumpeter's theory. It was a linear innovation model consisting of clearly defined sequence stages, consecutive chronological order. That innovation model dominated in the period from 1950 to the end of 1980. Schumpeter as a first scientist defined the process of innovation development in the following way: “(...) innovations in the economy do not usually take place in such a way, that spontaneously new needs arise in consumers, and then, under their pressure, the production apparatus is shifted”. Indeed, such a process occurs in the economy, however the producer is the initiator. According to Schumpeter's theory, “if the new combinations occur in a non-continuous way, then a phenomenon characteristic of development arises”. Schumpeter thinks that development is based on new combinations of production factors².

¹ *Podręcznik Frascati, Pomiar działalności naukowo-technicznej i innowacyjnej*, Główny Urząd Statystyczny, OECD Publishing, Warszawa 2018.

² J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960, p. 103.

Joseph Alois Schumpeter gives 5 cases of development to illustrate what innovation is. These are: launching a new product or a new product species on the market (product innovation), introduction of a new production method that does not have to be based on a scientific invention, but for example on a new commercial procedure with products (process innovation), opening a new market, for instance a new market for which the industry branch of the country has not been previously introduced (market innovation), capture a new source of raw materials or semi-finished products, introducing a new organization of an industry, for example creating a monopoly situation or breaking the monopolistic situation³.

Innovations were also studied by scientists such as A.J. Harman, D.E. Hagen, J. Parker and P.R. Whitfield, who understood the term of innovation as a scheme of complex actions consisting in solving problems. The result is a comprehensive and developed quality⁴. One-way approach to term of innovation was represented by Christopher Freeman. He identified innovation with the first commercial introduction of a product, process, system or device⁵.

Peter Ferdinand Drucker had a different perception of innovation for the above scientists, who claimed that innovation is a conscious and beneficial change resulting from the needs or systematic observation of the environment⁶. Summing up the observations and definitions innovation is identified with something new in every aspect of human activity, as long as knowledge is the main stimulus.

Schumpeter in his theory defines innovation in relation to the production function, which describes how the size of production changes when the quantity of production changes. However, if the quantity of production does not change, and the form of the production function changes, then we achieve innovation⁷. The basic approach to research and development activity is broken down by functional criterion. The process of creating innovative solutions in macroeconomics terms comprises 5 stages⁸:

1. Basic research – Investigation and analysis focused on a better or fuller understanding of a subject, phenomenon, or a basic law of nature instead of on a specific practical application of the results.
2. Applied research – Investigation of the findings of ‘pure’ or basic research to determine if they could be used to develop new products or technologies. Also, the research conducted to solve specific problems or to answer specific questions. In accounting for research and development costs, the

³ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960, p. 104.

⁴ P.R. Whitfield, *Innowacje w przemyśle*, transl. T. Mroczkowski, PWE, Warszawa 1979, p. 26.

⁵ W. Janasz, K. Koziół, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, p. 14.

⁶ P.F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 40-45.

⁷ J.A. Schumpeter, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw Hill, New York 1964, p. 64.

⁸ A. Pomykalski, *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001, p. 35-45.

development costs may be carried forward but the basic and applied research costs are often written off as incurred.

3. Development works that can lead to the creation of a prototype.
4. Innovations understood as the first commercial application of new solutions.
5. Diffusion of innovation involving the use of innovative solutions in subsequent entities or new applications.

According to the presented model, the innovation process is an integrated process of activities. The most important area of the process, apart from scientific research, is the role of enterprises. Creating innovative solutions requires human capital owned by the company. In many cases, it is knowledge that is sufficient to implement innovation. However, it is often necessary to raise the professional qualifications and skills of employees to introduce innovations in the enterprise.

If it is assumed that the phases sequence in the above statement corresponds to reality, then the so-called linear model of the innovation model is created. There are two general hypotheses how to make impulse to start the process. The first one is scientific researches, which deliver new solutions and start other phases in the process. The second one is that the impulse of innovations is potential market, which identified new needs by enterprises. Today's economy is combination of both.

In economic theory there are four types of innovations due to objective scope⁹:

1. product innovation,
2. process innovation,
3. marketing innovation,
4. organizational innovation.

The first type includes changes occurring within products and services. The second one concerns changes in production methods. The third one includes changes in product design, packaging, promotion, distribution or pricing of products and services. The fourth one involves implementation of organizational methods.

Outline of research and development activity against the background of market observations

Basically, R&D is based on intangible assets such as: knowledge (Human Capital) and technology (scientific equipment). According to OECD definition, R&D covers three activities: basic research, applied research, and experimental development. Basic research is experimental or theoretical work undertaken to acquire new knowledge without any particular application or use in view. Applied research is also original investigation undertaken in order to acquire new knowledge, directed primarily towards a specific practical aim or objective. Experimental development

⁹ K. Fonfara, *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2014, p. 65.

is a systematic work, drawing on existing knowledge gained from research and practical experience, which is directed to producing new materials, products or devices, to installing new processes, systems and services, or to improving those already installed¹⁰.

The main measure for comparing countries in terms of innovation development is gross domestic expenditure on R&D. They contain total expenditure, current and capital, for research and development carried out throughout the entire R&D sector. The R&D sector includes all business entities (including enterprises, including natural persons conducting economic activity and institutions) involved in defined creative work. Research and development centers are usually created as a result of foreign investments as well as investments of local universities and companies. State authorities and local government involve public funds for research and development activity. The goal main is to generate technologies and employment-friendly infrastructure. These activities are conducive to the emergence of innovations in the R&D sector.

For companies locating their R&D centers in Poland, bearing a greater financial burden than their competitors in other countries, discourages further development, or constitutes argument for choosing a seat in a country with a more favorable tax system¹¹. Main market observations on investments in R&D sector in Poland in 2014 were prepared by International Company PWC and National Centre for research and development in Poland. These are five observations selected by the author¹²:

1. 80% of entrepreneurs assume an increase in expenditure on R&D.
2. The first profits from R&D activity appear on average after 2 and half years from the implementation of results. Enterprises indicate that the maximum time they are able to accept the return on investment in R&D is 3 years. At the same time, as to the expected minimum rate, most companies pointed out the return on investment in R&D on the level of 10%.
3. 41% of new products introduced to the market in 2014 it was the result of R&D activity.
4. Entrepreneurs are quite active in implementing R&D projects in partnership. In the last 3 years, 43% of projects implemented by large enterprise was implemented in partnership, while in small and medium-sized enterprises 16% of projects.
5. Entrepreneurs mainly cooperate with universities and other entrepreneurs, and it is with these partners that they value cooperation the most (33% of indications concern universities, and 24% of other entrepreneurs).

¹⁰ *Science and Technology, Research and Development*, http://www.oecd.org/sdd/08_Science_and_technology.pdf [accessed: 23.06.2019].

¹¹ A. Miarkowski, *Ulżyć innowacjom: Uwagi do projektu zmian w uldze podatkowej na działalność badawczo-rozwojową*, Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego, Kraków 2016.

¹² *Oplacalność inwestowania w badania i rozwój*, <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/assets/nabr-pwc-oplaczalnosc-inwestycji.pdf> [accessed: 23.06.2019].

The largest motivators for the development of R&D's business activities are the opportunity to acquire subsidies, tax deductions due to conducting R&D work and greater flexibility and dynamics of scientific units and research. In the case of expected changes in the law, mainly tax and accounting law was indicated, which is also related to tax deductions on R&D. Entrepreneurs deciding on the implementation of the R&D project consider primarily probability of success and project costs.

The structure of gross domestic expenditure on R&D in EU members in comparison with the European Innovation Scoreboard

In individual countries, the implementation of expenditure on R&D is carried out in different subject arrangements. One of the dilemmas remains the iss. of the type of entities that will take responsibility for the implementation of expenditure on R&D. The state can mobilize to carry out research and development activities through properly implemented innovation policy, including the division of public funds. Estimation of expenditures on innovative activity is undoubtedly a method of assessing innovative processes. Disbursement control is used to show the relation of expenses to the achieved innovative goals. Gross expenditure on the R&D activity is not an ideal and the only measure of the growth of innovation development in a given country, but it is the starting point. It gives researchers the basis for the further exploring determinants of innovative economy. Comparing countries in terms of expenditure on R&D allows to see assessment of expenditure dynamics and assessment in the context of the European Innovation Scoreboard. The table below presents gross expenditure on the activity of R&D in the European Union in the years 2013-2017 and what the expenditure target was assumed.

Dark grey colour means innovations leaders. Medium grey are strong countries in terms of innovation. Light grey colour are moderate innovators. In contrast, white colour means modest innovator. This classification was adopted on the basis of the European Innovative Scoreboard in order to show the full picture of expenditure on the business of R&D and the actual level of innovation among the countries of the European Union.

Table 1.
Gross domestic expenditure on R&D in the EU

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017	Target
Austria	2.95	3.08	3.05	3.13	3.16	3.76
Belgium	2.33	2.39	2.46	2.55	2.58	3
Bulgaria	0.64	0.79	0.96	0.78	0.75	1.5
Croatia	0.81	0.78	0.84	0.86	0.86	1.4
Cyprus	0.48	0.51	0.48	0.53	0.56	0.5

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017	Target
Czechia	1.9	1.97	1.93	1.68	1.79	1
Denmark	2.97	2.91	3.06	3.1	3.05	3
Estonia	1.72	1.43	1.47	1.25	1.29	3
Finland	3.29	3.17	2.89	2.74	2.76	4
France	2.24	2.23	2.27	2.25	2.19	3
Germany	2.82	2.87	2.91	2.92	3.02	3
Greece	0.81	0.83	0.96	0.99	1.13	1.2
Hungary	1.39	1.35	1.36	1.2	1.35	1.8
Ireland	1.56	1.5	1.19	1.19	1.05	2
Italy	1.31	1.34	1.34	1.37	1.35	1.53
Latvia	0.61	0.69	0.63	0.44	0.51	1.5
Lithuania	0.95	1.03	1.04	0.84	0.89	1.9
Luxembourg	1.3	1.26	1.28	1.3	1.26	2.3
Malta	0.77	0.71	0.74	0.57	0.54	2
Netherlands	1.93	1.98	1.98	2	1.99	2.5
Poland	0.87	0.94	1	0.96	1.03	1.7
Portugal	1.33	1.29	1.24	1.28	1.33	2.7
Romania	0.39	0.38	0.49	0.48	0.5	2
Slovakia	0.82	0.88	1.17	0.79	0.88	1.2
Slovenia	2.58	2.37	2.2	2.01	1.86	3
Spain	1.27	1.24	1.22	1.19	1.2	2
Sweden	3.3	3.14	3.26	3.27	3.4	4
United Kingdom	1.64	1.66	1.67	1.68	1.66	:

: - data not available

Source: *Gross domestic expenditure on R&D by sector % of GDP*, https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=sdg_09_10 [accessed: 23.06.2019].

The table 1 on the subject of expenditures of the countries of the European Union on R&D in relation to GDP is diversified. In 2013 Sweden and Finland spent more than 3% of GDP on R&D activity, while countries that spent less than 1% are Bulgaria, Croatia, Cyprus, Greece, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, Romania and Slovakia. All countries were not highly innovative economics and the aim of European Union was to change this. In 2015 Bulgaria incurred the largest increase in gross domestic expenditure on R&D in relation to 2013 and it was nearly 1%.

The biggest amount of gross expenditures on R&D activity in 2017(over 2.5% of GDP) has been spent by countries such as: Austria, Belgium, Denmark, Finland, Germany and Sweden. In 2017 there are two countries, which spent less than 1% of GDP on R&D activity and has become modest innovator. There are Bulgaria and

Romania. While Bulgaria has made progress in 2013-2015 to then made regress in the end of 2017, Romania has made successive growth in 5 years.

Countries that have made growth in expenditures on R&D in five years are: Austria, Belgium, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Denmark, Germany, Greece, Italy, Netherlands, Poland, Romania, Slovakia, Sweden and United Kingdom. The biggest growth in the expenditures on R&D has been made by Austria. The rest countries of European Union have reduced the amount of financial resources on R&D activity. The largest reduction in the expenditures on R&D has been made by Finland, Slovenia and Estonia.

It is worth emphasizing which country reach a target of gross domestic expenditure on R&D activity in the EU. Czechia is an exception because it has set a lower target than the expenditures actually were. However, Denmark and Germany are the only country which reach a set target.

Poland spent 1.03% of GDP for investment in R&D in 2017. It has increased over 5 years from 0.87% to 1.03%. The assumed target of expenditure on R&D activity for Poland in 2017 was 1.7% of GDP. Unfortunately, the target was not achieved. Economic policy may have an impact on the overall level of R&D expenditure. In the case of Poland, two challenges are particularly important. First of all, it is to ensure fiscal capacity to implement tax incentives. Secondly, directly increase development expenditures. For companies that locate their R&D centers in Poland, bear greater financial burdens than their competitors in other countries, discourages further development, or constitutes an argument for choosing a registered office in a country with more favorable tax system¹³.

Another aspect to consider in the article is that the conducted research includes The European Innovation Scoreboard, which is a tool for measuring and comparing the level of innovation in the European Union members. EIS is designed by the European Commission and the University of Maastricht to implement the Lisbon Strategy. In addition to EU countries, it also includes: Croatia, Turkey, Iceland, Norway, Switzerland and references to the United States and Japan. The main goal of this tool is to increase the level of innovation in European Union. EIS analyses the relative strengths and weaknesses of individual countries research and innovation systems. EIS includes 26 indicators grouped in five categories. These indicators relate to criteria, such as: human resources, attractiveness of the research system, innovation-friendly environment, R&D expenditure in the business sector, by SMEs or private co-funding of public R&D, number of patents and trademarks. Measures are innovative achievements of the given countries, collected on the basis of various sources, first of all the International Innovation Survey Program, Eurostat and OECD. The results are presented in the EIS report issued each year by the European Commission¹⁴.

¹³ A. Miarkowski, *Ulżyć innowacjom...*

¹⁴ *UK improves innovation performance but drops off EU's leaders group*, https://ec.europa.eu/unitedkingdom/news/uk-improves-innovation-performance-drops-eus-leaders-group_en [accessed: 23.06.2019].

Table 2.
European Innovation Scoreboard 2013-2017

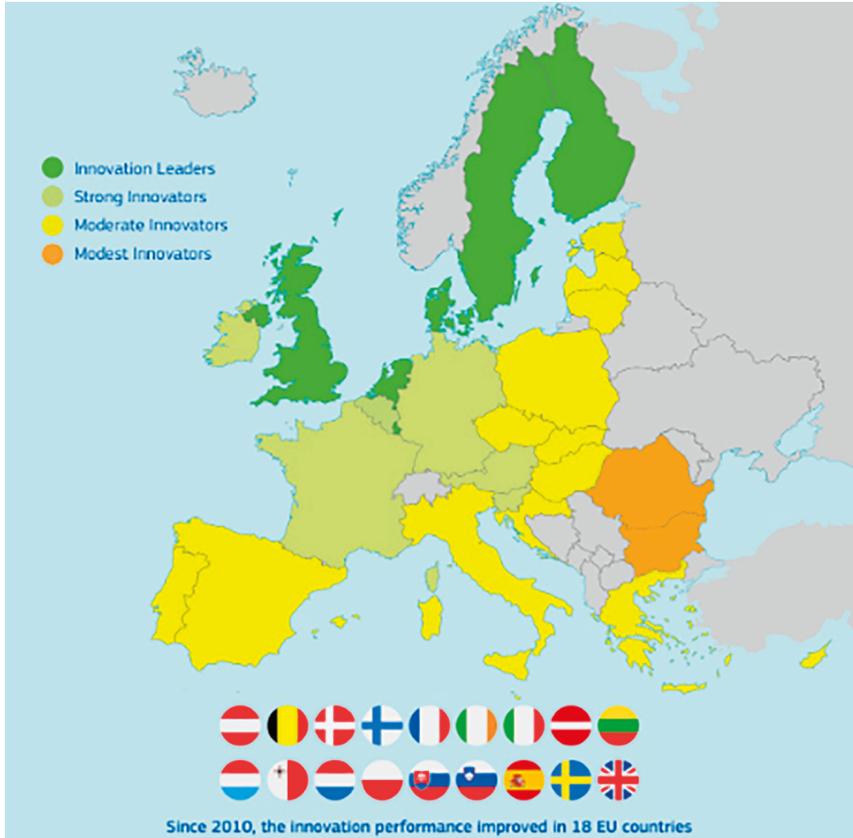
Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017
Austria	119	115	117	122	121
Belgium	118	118	118	123	124
Bulgaria	42	44	46	47	48
Croatia	54	49	54	54	54
Cyprus	91	79	83	79	81
Czechia	84	84	85	84	87
Denmark	146	143	144	141	140
Estonia	92	88	91	82	83
Finland	133	130	133	134	136
France	107	109	112	116	116
Germany	129	125	125	124	127
Greece	71	62	65	68	69
Hungary	65	66	67	68	70
Ireland	109	110	111	121	123
Italy	75	77	79	77	78
Latvia	45	55	62	58	60
Lithuania	60	58	64	77	75
Luxemburg	132	126	131	131	128
Malta	73	82	85	79	85
Netherlands	128	126	129	131	136
Poland	52	50	52	55	57
Portugal	84	81	83	83	85
Romania	40	32	30	32	33
Slovakia	71	66	69	70	68
Slovenia	96	98	97	98	98
Spain	77	71	73	78	84
Sweden	147	144	145	148	149
United Kingdom	110	116	119	128	128

Source: *European Innovation Scoreboard 2018*, <https://www.interregeurope.eu/policylearning/news/3806/european-innovation-scoreboard-2018/> [accessed: 23.06.2019].

The table 2 presents the results that what each country achieved in EIS ranking. Innovation leaders in European Union is Sweden, which achieved 149 points in EIS ranking. Then, there are also others innovative leaders in EU such as: Denmark, Finland, Luxemburg, Netherlands and United Kingdom. The second group are strong innovators: Austria, Belgium, France, Germany, Ireland and Slovenia. The third group are moderate innovators countries such as: Czech Republic,

Latvia, Poland, Portugal, Hungary, Spain. There are only two modest innovative countries in EU: Bulgaria and Romania and they spent the least financial resources on R&D activity. It should also be considered that expenditure on R&D is only one element of the EIS. Nevertheless, most of the innovative phenomena occur in the area of R&D. Therefore, expenditure itself is a stimulus in the innovation chain of economies.

Picture 1.
European Innovation Scoreboard 2018



Source: *European Innovation Scoreboard 2018*, <https://www.interregeurope.eu/policylearning/news/3806/european-innovation-scoreboard-2018/> [accessed: 23.06.2019].

The picture 1 shows European Union countries due to the level of innovation according to the EIS ranking. There is a certain regularity in the geographic distribution of countries in terms of the level of innovation. First of all, the most innovative leaders are in the north. Then, in the central Europe there are strong innovative countries. In the east, in the west and in the south of Europe there are moderate innovator. In the far East by the Black Sea are the two weakest countries in terms of innovation: Bulgaria and Romania.

Apart from the level of expenditure on R&D in relation to GDP, an important factor is the structure of expenditure on R&D by institutions/organizations financing this activity. Therefore, expenditure on R&D includes expenditure from five sectors: business sector, higher education sector, government sector, non-profit sector and foreign sector. However, Eurostat statistics on which this article is based consider only four sectors, i.e. excluding the foreign sector. The following analysis presents data from Eurostat relating to these four sectors.

Table 3.
Gross domestic expenditure on R&D by business enterprise sector

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017
Austria	2.09	2.2	2.18	2.19	2.22
Belgium	1.62	1.67	1.72	1.78	1.76
Bulgaria	0.39	0.52	0.7	0.57	0.53
Croatia	0.41	0.38	0.43	0.4	0.42
Cyprus	0.09	0.11	0.11	0.2	0.2
Czechia	1.03	1.1	1.05	1.03	1.13
Denmark	1.88	1.86	1.94	2.02	1.97
Estonia	0.82	0.62	0.68	0.64	0.61
Finland	2.26	2.15	1.93	1.81	1.8
France	1.44	1.45	1.44	1.43	1.42
Germany	1.9	1.94	2	1.99	2.09
Greece	0.27	0.28	0.32	0.42	0.55
Hungary	0.96	0.97	1	0.89	0.99
Ireland	1.12	1.08	0.85	0.84	0.74
Italy	0.72	0.76	0.78	0.83	0.83
Latvia	0.17	0.24	0.15	0.11	0.14
Lithuania	0.24	0.32	0.29	0.29	0.32
Luxembourg	0.68	0.68	0.66	0.7	0.68
Malta	0.4	0.39	0.38	0.35	0.34
Netherlands	1.07	1.11	1.11	1.16	1.17
Poland	0.38	0.44	0.47	0.63	0.67
Portugal	0.63	0.6	0.58	0.62	0.67
Romania	0.12	0.16	0.21	0.27	0.29
Slovenia	1.97	1.83	1.67	1.52	1.39
Slovakia	0.38	0.32	0.33	0.4	0.48
Spain	0.67	0.65	0.64	0.64	0.66
Sweden	2.28	2.11	2.27	2.27	2.42
United Kingdom	1.05	1.08	1.1	1.13	1.12

Source: *Gross domestic expenditure on R&D by sector % of GDP*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_09_10/default/table?lang=en [accessed: 21.09.2019].

Data for 2013-2017 shows that the business sector prevails in the structure of expenditure on R&D. Comparing the business sector expenditure with the overall expenditure, it should be stated that the enterprise sector covers R&D expenditure at the level of $\frac{2}{3}$. At the national level, the goal set by the Lisbon Strategy of having $\frac{2}{3}$ of the expenditure on R&D financed by the business sector has been achieved, among others, by: Austria, Belgium, Bulgaria, Germany, Hungary, Ireland, Slovenia, Sweden and United Kingdom. Only few countries haven't made growth in expenditure on R&D activity in five years and there are: Estonia, Finland, France, Ireland, Latvia, Malta Slovenia and Spain.

Table 4.
Gross domestic expenditure on R&D by higher education sector

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017
Austria	0.72	0.73	0.72	0.69	0.7
Belgium	0.51	0.49	0.5	0.52	0.54
Bulgaria	0.06	0.07	0.05	0.04	0.04
Croatia	0.2	0.2	0.2	0.28	0.25
Cyprus	0.26	0.25	0.24	0.21	0.23
Czechia	0.52	0.5	0.48	0.34	0.35
Denmark	1.01	0.98	1.04	1	0.98
Estonia	0.73	0.63	0.61	0.44	0.51
Finland	0.71	0.72	0.71	0.69	0.7
France	0.47	0.46	0.5	0.49	0.45
Germany	0.51	0.51	0.5	0.53	0.52
Greece	0.3	0.31	0.36	0.32	0.32
Hungary	0.2	0.18	0.17	0.13	0.18
Ireland	0.37	0.35	0.29	0.3	0.26
Italy	0.37	0.36	0.34	0.33	0.33
Latvia	0.26	0.28	0.31	0.19	0.24
Lithuania	0.52	0.54	0.58	0.33	0.32
Luxembourg	0.24	0.21	0.24	0.25	0.25
Malta	0.3	0.25	0.24	0.21	0.2
Netherlands	0.62	0.63	0.64	0.61	0.59
Poland	0.25	0.27	0.29	0.3	0.34
Portugal	0.59	0.59	0.57	0.57	0.57
Romania	0.08	0.06	0.09	0.05	0.05
Slovenia	0.27	0.25	0.22	0.22	0.21
Slovakia	0.27	0.3	0.51	0.22	0.22

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017
Spain	0.36	0.35	0.34	0.33	0.33
Sweden	0.9	0.91	0.87	0.88	0.85
United Kingdom	0.43	0.43	0.42	0.41	0.39

Source: *Gross domestic expenditure on R&D by sector % of GDP*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_09_10/default/table?lang=en [accessed: 21.09.2019].

Analyzing data on the higher education sector shows that this is the second sector in terms of R&D expenditure in 25 countries. R&D activity financed by the higher education sector is around 20% in most countries in the EU.

Table 5.
Gross domestic expenditure on R&D by government sector

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017
Austria	0.13	0.14	0.14	0.22	0.22
Belgium	0.2	0.21	0.23	0.23	0.29
Bulgaria	0.19	0.2	0.2	0.17	0.17
Croatia	0.21	0.2	0.21	0.18	0.19
Cyprus	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06
Czechia	0.35	0.36	0.39	0.31	0.31
Denmark	0.07	0.07	0.07	0.07	0.09
Estonia	0.15	0.16	0.16	0.14	0.15
Finland	0.29	0.27	0.24	0.22	0.24
France	0.29	0.29	0.29	0.29	0.28
Germany	0.42	0.42	0.41	0.4	0.41
Greece	0.23	0.23	0.27	0.25	0.25
Hungary	0.21	0.19	0.18	0.16	0.17
Ireland	0.07	0.07	0.05	0.05	0.05
Italy	0.18	0.18	0.18	0.17	0.17
Latvia	0.18	0.17	0.16	0.14	0.13
Lithuania	0.19	0.18	0.18	0.22	0.25
Luxembourg	0.38	0.38	0.38	0.34	0.33
Malta	0.07	0.07	0.12	0.01	0.01
Netherlands	0.24	0.23	0.24	0.23	0.23
Poland	0.23	0.23	0.24	0.02	0.02
Portugal	0.09	0.08	0.08	0.07	0.07
Romania	0.19	0.16	0.19	0.16	0.16

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017
Slovenia	0.34	0.29	0.3	0.27	0.26
Slovakia	0.17	0.25	0.33	0.17	0.18
Spain	0.24	0.23	0.23	0.22	0.21
Sweden	0.12	0.12	0.11	0.11	0.12
United Kingdom	0.13	0.12	0.11	0.11	0.11

Source: *Gross domestic expenditure on R&D by sector % of GDP*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_09_10/default/table?lang=en [accessed: 21.09.2019].

Based on the data presented in table 5, it can be concluded that only in three countries the R&D activity financed by the government sector is greater than by the higher education sector. They are Slovenia, Romania and Luxemburg. In the other 25 countries in EU government sector is on the third position in terms of financing R&D activity.

Table 6.
Gross domestic expenditure on R&D by non-profit sector

Country/Year	2013	2014	2015	2016	2017
Austria	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02
Belgium	0.01	0.01	0.01	0.01	:
Bulgaria	0	0.01	0.01	0	0.01
Cyprus	0.06	0.08	0.07	0.07	0.07
Czechia	0.01	0.01	0.01	0	0.01
Denmark	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Estonia	0.02	0.02	0.03	0.02	0.02
Finland	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
France	0.03	0.03	0.03	0.04	0.04
Greece	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Italy	0.04	0.04	0.04	0.03	0.02
Portugal	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Slovenia	0	0	0	0	0.01
Sweden	0.01	0.01	0.01	0.01	0
United Kingdom	0.03	0.03	0.03	0.04	0.04

: - data not available

Source: *Gross domestic expenditure on R&D by sector % of GDP*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_09_10/default/table?lang=en [accessed: 21.09.2019].

Table 6 presented gross expenditure on R&D by non-profit sector. The share of this sector is in most cases negligible or zero. The reason for such research results

may be the fact that this group includes the private non-profit institutions sector, including scientific associations and foundations conducting R&D activities. Thus, their number is generally low in EU countries. However, Cyprus has the biggest gross expenditure on R&D activity by non-profit sector.

R&D activity in Poland in terms of intramural expenditure

It is recognized that the greater the share of applied research and development works, the greater the chance that the results of this work will find their practical application in the production of goods and services. Then, it can contribute to increase innovation and technological advancement both products and services as well as the entire economy¹⁵.

Internal expenditure on research and development activity due to the type of R&D activity are divided into expenditure on scientific research, in which basic research, applied research and development work are distinguished¹⁶.

Table 7.
Intramural expenditure on R&D activity by types of R&D in Poland (mln PLN)

Year/Type of R&D	All	Basic research	Applied research	Development works
2013	14423.8	5042.7	2962.7	6418.4
2014	16168.2	5420.4	3191.7	7556.1
2015	18060.7	5785.5	3669.6	8632.6
2016	17943	5403.1	2824.4	9715.6
2017	20578.5	5971.5	3620.4	10986.5

Source: *Research and development in Poland in 2017*, GUS, US w Szczecinie, Warszawa – Szczecin 2018, p. 27.

Based on the above data, Table 7 shows that development works had the largest share in R&D in Poland in all five years. Compared to 2013, intramural expenditure on development work increased by 71%, applied research by 22%, and basic research by 18% in relation to 2017.

Conclusion

All the aforementioned results of research indicate that expenditures on R&D activity are crucially important in order to achieve higher level of innovation. Due to the conducted research in most EU countries a following thesis was formulated: The more funds spent on R&D activity, the greater the level of innovation was

¹⁵ J. Heller, M. Bogdański, *Nakłady na badania i rozwój w Polsce na tle wybranych państw europejskich*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2005, nr 4(22), p. 67-68.

¹⁶ *Podręcznik Frascati, Pomiar działalności naukowo-technicznej i innowacyjnej*, Główny Urząd Statystyczny, OECD Publishing, Warszawa 2018, p. 30.

achieved in EIS ranking. Indeed, this is not the only determinant of the increase in the level of innovation in a given country. However, this is a specific basis for further development. Countries should focus on the effectiveness of investments in the R&D sector. The relation of expenditures on the R&D activity to the final effects would allow to answer the question how effective are the expenditures. In addition, it is easier to monitor expenditures on R&D having knowledge about the exact innovation process by Schumpeter's theory. Not every expenditure on R&D is equal to innovation. In the era of technological progress today, the activity of R&D is exposed to many unsuccessful attempts to achieve innovation. The growing demand of the market means that the traditional factors of production and the increase of their quantity do not lead to economic development and innovation. According to Schumpeter's theory, the secret lies in new combinations of existing production factors. What is more, intangible resources represent an opportunity to develop the level of innovation in a given country and this is a challenge for scientists and researchers of the new economy. Based on the analysis carried out, additional conclusions can be indicated:

1. Developing R&D area gives the impulse to start the process by research of innovation solutions. Scientific and financial support from government for enterprises in order to start R&D activity contributes to the increase of innovation, market observations confirmed.
2. In most EU countries the structure of expenditure on R&D by institutions/ organizations financing this activity is in the following order due to the largest share: business sector, higher education sector, government sector and non-profit sector.
3. The structure of internal expenditure on R&D in Poland looks as follows: development work – 53%, basic research – 29%, applied research – 18%.

Literature

- Drucker P.F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Fonfara K., *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2014.
- Heller J., Bogdański M., *Nakłady na badania i rozwój w Polsce na tle wybranych państw europejskich*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2005, nr 4(22), s. 67-68.
- Janasz W., Koziół K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Miarkowski A., *Ulżyć innowacjom: Uwagi do projektu zmian w uldze podatkowej na działalność badawczo-rozwojową*, Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego, Kraków 2016.
- Podręcznik Frascati, Pomiar działalności naukowo-technicznej i innowacyjnej*, Główny Urząd Statystyczny, OECD Publishing, Warszawa 2018.
- Pomykański A., *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 2001.
- Research and development in Poland in 2017*, GUS, US w Szczecinie, Warszawa, Szczecin 2018.

- Schumpeter J.A., *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw Hill, New York 1964.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960.
- Schumpeter J.A., *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw Hill, New York 1964.
- Whitfield P.R., *Innowacje w przemyśle*, transl. T. Mroczkowski, PWE, Warszawa 1979.

Electronic materials:

- European Innovation Scoreboard 2018*, <https://www.interregeurope.eu/policylearning/news/3806/european-innovation-scoreboard-2018/> [accessed: 23.06.2019].
- Gross domestic expenditure on R&D by sector % of GDP*, https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/sdg_09_10/default/table?lang=en [accessed: 21.09.2019].
- Oplacalność inwestowania w badania i rozwój*, <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/assets/ncbr-pwc-oplacalnosc-inwestycji.pdf> [accessed: 23.06.2019].
- Science and Technology, Research and Development*, http://www.oecd.org/sdd/08_Science_and_technology.pdf [accessed: 23.06.2019].
- UK improves innovation performance but drops off EU's leaders group*, https://ec.europa.eu/unitedkingdom/news/uk-improves-innovation-performance-drops-eus-leaders-group_en [accessed: 23.06.2019].

ROLA ŚWIADCZEŃ RODZINNYCH W POLSKIEJ POLITYCE RODZINNEJ

Streszczenie

Cel – Głównym celem opracowania była próba scharakteryzowania polskiej polityki rodzinnej w kontekście stosowania tradycyjnych instrumentów wsparcia rodzin, jakimi są bezpośrednie świadczenia pieniężne. Dodatkowym celem było wskazanie konsekwencji budżetowych, jakie pociąga za sobą stosowanie tych instrumentów.

Metodyka badania – W artykule zastosowano następujące metody badawcze: analizę literatury przedmiotu i aktów prawnych, analizę danych statystycznych oraz analizę porównawczą. Charakterystyki instrumentów polskiej polityki rodzinnej dokonano na podstawie analizy aktów prawnych regulujących funkcjonowanie poszczególnych instrumentów oraz analizy opracowań przygotowywanych przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Badaniami objęto lata 2004-2018.

Wynik – Przeprowadzone badanie pozwoliło na potwierdzenie hipotezy mówiącej o tym, że brak kryterium dochodowego upoważniającego do otrzymania świadczeń pieniężnych w ramach realizowanej polityki rodzinnej powoduje, że pomoc finansowa często trafia także do osób o wysokich dochodach. Potwierdzony został również istotny wpływ braku tego kryterium na wzrost wydatków publicznych związanych z polityką rodzinną.

Oryginalność/wartość – Badanie przeprowadzone w artykule pozwala na poszerzenie wiedzy z zakresu instrumentów bezpośredniego wsparcia rodzin w ramach realizowanej w Polsce polityki rodzinnej oraz ukazanie konsekwencji budżetowych tej polityki.

Słowa kluczowe: polityka rodzinna, świadczenia rodzinne, polityka fiskalna

THE ROLE OF FAMILY BENEFITS IN FAMILY POLICY IN POLAND

Summary

Goal – The main objective of the study was an attempt to describe family policy in Poland in the context of applying traditional family support instruments such as direct cash benefits. An additional goal was to indicate the budgetary consequences of using these instruments.

Research methodology – The following research methods were used in the article: analysis of the literature on the subject and legal acts, analysis of statistical data and comparative analysis. The study uses statistical data from reports of the Ministry of Finance and the Ministry of Family, Labor and Social Policy. The time frame of the study covers the years 2004-2018.

Score – The conducted research allowed to confirm the hypothesis which says that the lack of income criterion authorizing to receive cash benefits as part of the family policy being implemented

means that financial assistance is often also given to people with high incomes. The significant impact of the absence of this criterion on the increase in public expenditure related to family policy was also confirmed.

Originality /value – Research conducted in the article allows to broaden the knowledge of the instruments of direct support for families as part of the family policy implemented in Poland and to show the budget consequences of this policy.

Keywords: family policy, family benefits, fiscal policy

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.08

Wprowadzenie

Rodzina, określana jako podstawowa komórka społeczna, jest naturalnym środowiskiem dla narodzin i rozwoju człowieka¹. Poprzez pełnienie swoich funkcji wywiera wpływ na kształtowanie się struktury społecznej danego kraju. Z jednej strony zaspokajają potrzeby swoich członków, będących również członkami społeczeństwa, przez co wpływa na jego funkcjonowanie. Z drugiej strony jest uzależniona od zewnętrznych uwarunkowań, w których funkcjonuje, takich jak: sytuacja społeczno-ekonomiczna, polityczna czy kulturowa. Mogą one pozytywnie lub negatywnie wpływać na funkcjonowanie rodziny i na realizowane przez nią funkcje².

Istotną rolę w zakresie tworzenia warunków dla rozwoju i funkcjonowania rodzin odgrywa państwo, a w szczególności prowadzona przez władze polityka rodzinna³. Stanowi ona długofalowy system celów i rozwiązań prawnych ukierunkowanych na wsparcie rodzin⁴. Polityka rodzinna określa zakres działań rządu, które mają na celu oddziaływanie na sytuację rodzin, a zwłaszcza rodzin z dziećmi⁵. Jednym z podstawowych założeń tej polityki jest kreowanie warunków sprzyjających prawidłowemu funkcjonowaniu rodzin poprzez podejmowanie działań, które doprowadzą do poprawy warunków ich życia, co w dłuższej perspektywie ma przyczynić się do rozwoju społeczeństwa i osiągnięcia pożądaných zmian jego struktury⁶.

Polityka rodzinna, ze względu na wyzwania przed nią stojące, jest jedną z ważniejszych polityk państwa. Źle zaprojektowana może mieć negatywne skutki

¹ B.M. Kałdon, *Rodzina jako instytucja społeczna w ujęciu interdyscyplinarnym*, „Forum Pedagogiczne UKSW” 2011, nr 1, s. 230.

² GUS, *Działania prorodzinne w latach 2010-2015*, Kraków, 2016, s. 25.

³ A. Durasiewicz, *Kierunki rozwoju polityki rodzinnej w Polsce – dylemat społeczny zachodzących zmian i wyzwań na przyszłość*, [w:] *Polityka społeczna wobec wyzwań i zmian zachodzących we współczesnym świecie*, M. Kubiak (red.), Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2014, s. 102.

⁴ A. Durasiewicz, *Instrumenty polityki rodzinnej państwa*, [w:] *Biuletyn Informacyjny Wiadomości Społeczne Nr 1/2009*, K. Głębicka (red.), Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Warszawa 2009, s. 57.

⁵ Ibidem, cyt. za S.B. Kamerman, *Rodzina: problemy teorii i polityki*, [w:] *O polityce rodzinnej: definicje, zasady, praktyka*, „Materiały z Zagranicy”, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1994, s. 12.

⁶ B. Balcerzak-Paradowska, *Rodzina i polityka rodzinna na przełomie wieków*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, 2004; A. Durasiewicz, *Instrumenty...*, s. 57-58, cyt. za: A. Kurzynowski, *Problemy rodziny w polityce społecznej*, Ośrodek Badań Społecznych, Warszawa 1991, s. 96.

dla rozwoju gospodarki i społeczeństwa. Główne problemy, z którymi zmagają się polityka rodzinna, to niski poziom dzietności oraz problemy materialne rodzin, w szczególności rodzin wielodzietnych⁷. W dłuższym okresie spadek poziomu urodzeń może przyczyniać się do zmniejszania udziału ludności w wieku produkcyjnym w strukturze populacji, co z kolei jest zagrożeniem dla stabilności finansów publicznych, rynku pracy czy też systemu emerytalnego⁸. Niski poziom dzietności wskazywany jest również jako jeden z głównych czynników demograficznych, który destabilizuje rozwój społeczno-gospodarczy poprzez hamowanie ilościowego rozwoju podaży pracy oraz jest powodem starzenia się zasobów pracy⁹. Biorąc pod uwagę sytuację materialną rodzin, należy zwrócić uwagę, że niedostateczne dochody mogą przyczyniać się do ograniczenia możliwości rozwoju danej jednostki. W konsekwencji może to mieć wpływ na rozwój całego kapitału ludzkiego, społeczeństwa i ostatecznie gospodarki¹⁰.

Jednym z głównych instrumentów polityki rodzinnej są bezpośrednie świadczenia pieniężne skierowane do rodzin. W ostatnich latach w Polsce wprowadzono kilka nowych świadczeń pieniężnych na rzecz rodzin, nad którymi toczy się ożywiona dyskusja dotycząca celowości ich wprowadzenia oraz konsekwencji budżetowych, jakie ze sobą niosą¹¹. W związku z powyższym, głównym celem opracowania jest próba scharakteryzowania polskiej polityki rodzinnej w kontekście stosowania tradycyjnych instrumentów wsparcia rodzin, jakimi są bezpośrednie świadczenia pieniężne. Dodatkowym celem jest wskazanie skutków budżetowych związanych z ich stosowaniem. W badaniu podjęto próbę weryfikacji następującej hipotezy badawczej: „Brak kryterium dochodowego upoważniającego do otrzymania świadczeń pieniężnych w ramach realizowanej polityki rodzinnej powoduje, że pomoc finansowa często trafia także do osób o wysokich dochodach. Jednocześnie ma to wpływ na wzrost wydatków publicznych”.

W artykule zastosowano następujące metody badawcze: analizę literatury przedmiotu i aktów prawnych, analizę danych statystycznych oraz analizę porównawczą. Charakterystyki instrumentów polskiej polityki rodzinnej dokonano na podstawie analizy aktów prawnych regulujących funkcjonowanie poszczególnych instrumentów oraz analizy opracowań przygotowywanych przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (MRPiPS). Badaniami objęto lata 2004-2018¹².

⁷ J. Szczepaniak-Sienniak, *Polityka rodzinna państwa we współczesnej Polsce*, „Społeczeństwo i Ekonomia”, 2015, nr 2(4), s. 103.

⁸ W. Adema, N. Ali, O. Thévenon, *Changes in Family Policies and Outcomes: Is there Convergence?*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 2014, no. 157, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jz13wllxgzt-en> [dostęp: 26.06.2019].

⁹ J. Szczepaniak-Sienniak, *Polityka...*, s. 103.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ W Polsce w ostatnich latach wprowadzono m.in. program „Rodzina 500 plus” (2016), czy program „Dobry start” (2018).

¹² Ze względu na to, że nowy system świadczeń rodzinnych nie funkcjonował przez cały 2004 rok pominięto go przy analizie danych. Ze względu na brak pełnych danych statystycznych pominięty został również rok 2018.

Podział i funkcje instrumentów polityki rodzinnej

Instrumenty wykorzystywane w ramach polityki rodzinnej można podzielić na dwie grupy. Przyjmując za kryterium ich podziału związek z dochodem rozporządzalnym beneficjentów, wyodrębnić można grupę instrumentów tradycyjnych (dochodowych), które bezpośrednio przyczyniają się do wzrostu dochodu rozporządzalnego beneficjentów oraz grupę instrumentów niedochodowych, które bezpośrednio nie przyczyniają się do podnoszenia tych dochodów. W ramach instrumentów dochodowych, biorąc pod uwagę sposób wydatkowania środków publicznych, wyodrębnić można dwie podgrupy, tj.: instrumenty bezpośrednie w postaci świadczeń pieniężnych oraz instrumenty pośrednie w postaci różnego rodzaju preferencji podatkowych. Do kategorii niedochodowych instrumentów zalicza się m.in. korzystne regulacje prawne (np. urlopy macierzyńskie) czy świadczenia w naturze (np. opieka nad dziećmi w placówkach publicznych)¹³.

Świadczenia pieniężne jako instrument polityki rodzinnej pełnią następujące funkcje¹⁴:

- dochodową – świadczenie stanowi źródło dochodów rodziny;
- kompensacyjną – polegającą na rekompensacie części ponoszonych wydatków związanych z posiadaniem dzieci;
- redystrybucyjną – która polega na wtórnym podziale dochodów poprzez transfer środków od jednych grup społecznych do innych, w tym przypadku do rodzin z dziećmi;
- egalitaryzującą – która polega na zmniejszaniu różnic w poziomie życia poszczególnych grup społecznych (rodzin);
- stymulującą – która polega na oddziaływaniu na określone postawy i zachowania w społeczeństwie, kierując spożyciem zgodnie z kierunkiem uznanym przez społeczeństwo za ważny.

Wyżej wymienione funkcje mogą być realizowane jednocześnie, np. zasiłek rodzinny, którego przyznanie i wysokość jest uzależnione od liczby dzieci, ich wieku i poziomu dochodów rodziny, spełnia co najmniej trzy funkcje, tj. dochodową, redystrybucyjną oraz egalitaryzującą. Należy podkreślić, że w zależności od etapu rozwoju polityki rodzinnej oraz od jej celów w danym okresie, rodzaje przysługujących świadczeń oraz zasady ich przyznawania kształtują się inaczej¹⁵. Można to

¹³ Zaprezentowany podział instrumentów polityki rodzinnej przedstawiony w oparciu o: S. Billingsley, T. Ferrarini, *Family Policy and Fertility Intentions in 21 European Countries*, „Journal of Marriage and Family”, 2014, vol. 76; H. Lohmann, F.H. Peter, T. Rostgaard, K. Spiess, *Towards a Framework for Assessing Family Policies in the EU*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 2009, no. 88, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/223883627348> [dostęp: 26.06.2019]; OECD, *The balance of family policy tools – benefit packages, spending by age and families with young children*, in *Doing Better for Families*, OECD Publishing, 2011, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264098732-4-en/> [dostęp: 26.06.2019].

¹⁴ A. Durasiewicz, *Instrumenty...*, s. 59, cyt. za: J. Auleytner, K. Głąbicka, *Polityka społeczna pomiędzy opiekuńczością a pomocniczością*, WSP TWP, Warszawa 2000, s. 178.

¹⁵ Ibidem, s. 59.

także zaobserwować w polskiej polityce rodzinnej, zwłaszcza po wstąpieniu do Unii Europejskiej.

Świadczenia rodzinne w Polsce w latach 2004-2018

W 2004 roku w Polsce został wprowadzony nowy system świadczeń rodzinnych, który scalił i uporządkował dotychczas funkcjonujące rozwiązania w zakresie wspierania rodzin z dziećmi. Wprowadzony system jest systemem zaopatrzeniowym, finansowanym ze środków budżetu państwa. Opiera się on na zasadzie pomocniczości oznaczającej, że do utrzymania dzieci zobowiązani są rodzice, a dopiero w przypadku, gdy ich środki nie są wystarczające, przysługuje im wsparcie ze strony państwa¹⁶. Podstawę prawną obowiązującego do dzisiaj systemu stanowi ustawa z dnia 28 listopada 2003 roku o świadczeniach rodzinnych¹⁷. Uzupełnieniem systemu świadczeń rodzinnych są świadczenia przyznawane na bazie odrębnych ustaw i rozporządzeń¹⁸.

W polskiej polityce rodzinnej okres 2004-2018 można podzielić na dwa etapy. Pierwszy to lata 2004-2012. W tym okresie funkcjonowało pięć kategorii świadczeń bezpośrednich wprowadzonych w 2004 roku oraz jedno funkcjonujące od 2006 roku (tabela 1). W tym okresie pomoc skierowana była w głównej mierze do rodzin najuboższych. Wskazuje na to konieczność spełnienia kryterium dochodowego w celu uzyskania większości świadczeń. Jedynie w zakresie wsparcia osób niepełnosprawnych oraz przy wypłacie jednorazowej zapomogi z tytułu urodzenia się dziecka nie było konieczności spełnienia tego kryterium¹⁹.

W latach 2013-2018 nastąpiła ekspansja polityki rodzinnej w zakresie wsparcia rodzin poprzez transfery bezpośrednie. W tym okresie wprowadzono cztery nowe świadczenia funkcjonujące do dzisiaj oraz świadczenie pielęgnacyjne wprowadzone w 2013 roku, które funkcjonowało jedynie przez dwa lata. Należy również zwrócić uwagę, że w tym okresie wprowadzono istotną zmianę w zakresie wypłaty jednorazowej zapomogi z tytułu urodzenia się dziecka, która od 1 stycznia 2013 roku została uzależniona od spełnienia kryterium dochodowego²⁰.

W latach 2005-2015 poziom wydatków budżetu państwa na świadczenia rodzinne był w miarę stabilny i wahał się w przedziale od 7,80 mld zł w 2005 roku do 9,14 mld zł w 2012 roku (wykres 1). W 2015 roku poziom wydatków na transfery do rodzin wyniósł 8,95 mld zł i był o około 15% wyższy niż w 2005 roku. Udział

¹⁶ *Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych w 2016 r.*, MRPiPS, Warszawa 2017, s. 4.

¹⁷ Ustawa z 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. z 2018 r. poz. 2220).

¹⁸ Są to: Ustawa z dnia 7 września 2007 r. o pomocy osobom uprawnionym do alimentów (Dz.U. z 2019 r. poz. 670); Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci (Dz.U. z 2018 r. poz. 2134); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie szczegółowych warunków realizacji rządowego programu „Dobry start” (Dz.U. z 2018 poz. 1061).

¹⁹ *Przegląd systemów wsparcia rodzin*, MRPiPS, Warszawa 2017; *Informacja o realizacji ustawy o postępowaniu wobec dłużników alimentacyjnych oraz zaliczce alimentacyjnej*, MRPiPS, Warszawa 2006.

²⁰ MRPiPS, *Przegląd...*

wydatków na wypłatę świadczeń uzależnionych od spełnienia kryterium dochodowego spadł w tym okresie z około 81% w 2005 roku do około 58% w 2015 roku. Głównym powodem spadku tego udziału było zmniejszenie wydatków na wypłatę zasiłków rodzinnych wraz z dodatkami oraz wzrost nakładów na wsparcie rodzin z osobami niepełnosprawnymi na utrzymaniu. Przyczyną zmniejszenia wydatków na zasiłki rodzinne wraz z dodatkami był fakt, iż kryterium dochodowe w tym okresie nie ulegało zmianie. W wyniku tego, liczba korzystających z tych świadczeń zmniejszyła się z około 5,2 mln w 2005 roku do około 2,0 mln w 2015 roku²¹.

Tabela 1.

Charakterystyka świadczeń pieniężnych na rzecz rodzin w Polsce w latach 2004-2018

Rodzaj świadczenia	Cel i aktualne warunki uzyskania
Zasiłek rodzinny (2004)	<p>Cel: Częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowywaniem dziecka. Zasiłek przysługuje rodzicom, jednemu z rodziców, opiekunowi prawnemu dziecka, opiekunowi faktycznemu dziecka lub osobie uczącej się po spełnieniu kryterium dochodowego. Od 1 listopada 2018 r. kryterium dochodowe wynosi 674 zł netto na osobę w rodzinie lub 764 zł netto jeżeli członkiem rodziny jest dziecko niepełnosprawne. Wysokość zasiłku rodzinnego wynosi miesięcznie 95 zł na dziecko w wieku do ukończenia 5. roku życia. 124 zł na dziecko powyżej 5. roku życia do ukończenia 18. roku życia. 135 zł na dziecko w wieku powyżej 18. roku życia do ukończenia 24. roku życia.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 2,89 mld zł.</p>
Dodatki do zasiłku rodzinnego (2004)	<p>Cel: Częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowywaniem dziecka. Warunkiem niezbędnym do otrzymania dodatku do zasiłku rodzinnego jest otrzymanie zasiłku, czyli spełnienie kryterium dochodowego. W 2019 r. dodatki do zasiłku rodzinnego można otrzymać z następujących tytułów:</p> <ul style="list-style-type: none"> - urodzenia dziecka (1000 zł jednorazowo), - opieki nad dzieckiem w okresie korzystania z urlopu wychowawczego (400 zł miesięcznie), - samotnego wychowywania dziecka (193 zł miesięcznie na dziecko, nie więcej niż 386 zł na wszystkie dzieci, w przypadku dzieci niepełnosprawnych kwotę zwiększa się odpowiednio o 80 zł lub maksymalnie 160 zł), - wychowywania dziecka w rodzinie wielodzietnej (95 zł miesięcznie na trzecie i kolejne dziecko), - kształcenia i rehabilitacji dziecka niepełnosprawnego (90 zł miesięcznie na dziecko w wieku do ukończenia 5. roku życia lub 110 zł na dziecko od 5. roku życia do 24. roku życia) - rozpoczęcia roku szkolnego (100 zł jednorazowo), - podjęcia przez dziecko nauki w szkole poza miejscem zamieszkania (113 zł miesięcznie na stancję/internat lub 69 zł miesięcznie na dojazdy do szkoły). <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 1,52 mld zł.</p>
Zasiłek pielęgnacyjny (2004)	<p>Cel: Częściowe pokrycie wydatków wynikających z konieczności zapewnienia pomocy i opieki innej osoby w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji. Zasiłek przysługuje niepełnosprawnemu dziecku, osobie niepełnosprawnej w wieku powyżej 16. roku życia, jeżeli posiada znaczny stopień niepełnosprawności oraz osobie, która ukończyła 75 lat. Zasiłek przysługuje bez względu na osiągnięty dochód. Wysokość zasiłku w okresie od 1 listopada 2018 r. do 31 października 2019 r. wynosi 184,42 zł miesięcznie. Od dnia 1 listopada 2019 r. wysokość zasiłku wyniesie 215,84 zł.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 1,68 mld zł.</p>

²¹ Ibidem, s. 51.

Rodzaj świadczenia	Cel i aktualne warunki uzyskania
Świadczenie pielęgnacyjne (2004)	<p>Cel: Częściowe zrehabilitowanie opiekunowi braku aktywności zawodowej wynikającej z konieczności opieki nad osobą niepełnosprawną.</p> <p>Świadczenie przysługuje osobom, które rezygnują z zatrudnienia lub go nie podejmują w celu sprawowania opieki nad niepełnosprawnym dzieckiem, którego niepełnosprawność powstała przed ukończeniem 18. roku życia lub 25. roku życia, jeśli niepełnosprawność powstała w trakcie nauki w szkole lub szkole wyższej. Świadczenie przysługuje bez względu na osiągnięty dochód. Kwota świadczenia w 2019 r. wynosi 1583 zł miesięcznie. Od 1 stycznia 2017 r. wysokość świadczenia podlega corocznej waloryzacji o wskaźnik, którym jest procentowy wzrost minimalnego wynagrodzenia za pracę w roku poprzednim.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 2,07 mld zł.</p>
Świadczenia z funduszu alimentacyjnego (2004)	<p>Cel: Wspieranie osób uprawnionych do alimentów środkami finansowymi z budżetu państwa.</p> <p>Świadczenie przysługuje osobom uprawnionym, w przypadku bezskutecznej egzekucji prowadzonej wobec dłużników alimentacyjnych. W celu otrzymania świadczenia z funduszu musi zostać spełnione kryterium dochodowe wynoszące 725 zł netto na osobę w rodzinie. Wysokość świadczenia wypłaconego z funduszu nie może przekraczać 500 zł miesięcznie na osobę.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 1,38 mld zł.</p>
Jednorazowa zapomoga z tytułu urodzenia się dziecka (2006)	<p>Cel: Częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowywaniem dziecka.</p> <p>Zapomoga z tytułu urodzenia się dziecka, tzw. „becikowe”, przysługuje w 2019 r. rodzicom dziecka lub opiekunowi prawnemu, jeżeli dochód rodziny w przeliczeniu na jedną osobę nie przekracza kwoty 1922 zł.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 0,37 mld zł.</p>
Dodatek do świadczenia pielęgnacyjnego (2013-2014)	<p>Cel: Udzielenie dodatkowej pomocy finansowej osobom uprawnionym do świadczenia pielęgnacyjnego.</p> <p>Podstawą udzielanej pomocy w tym okresie był rządowy program wspierania osób otrzymujących świadczenie pielęgnacyjne. W początkowym okresie wysokość dodatku wynosiła 100 zł miesięcznie, w kolejnym okresie wzrosła do 200 zł miesięcznie. Dodatek do świadczenia pielęgnacyjnego został zlikwidowany w momencie, kiedy znacznie zwiększono wysokość świadczenia pielęgnacyjnego. Dodatek przysługiwał niezależnie od poziomu uzyskiwanych dochodów rodziny.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w latach 2013-2014 r.: w sumie około 0,06 mld zł.</p>
Specjalny zasiłek opiekuńczy (2013)	<p>Cel: Częściowe zrehabilitowanie opiekunowi braku aktywności zawodowej wynikającej z konieczności opieki nad osobą niepełnosprawną.</p> <p>Zasiłek przysługuje osobom, które rezygnują z zatrudnienia lub go nie podejmują w celu sprawowania opieki nad niepełnosprawnym członkiem rodziny, bez względu na wiek powstania niepełnosprawności. W praktyce zasiłek ten przysługuje osobom, które nie spełniają warunków do otrzymania świadczenia pielęgnacyjnego. Zasiłek ten przysługuje po spełnieniu kryterium dochodowego, które wynosi w 2019 r. 764 zł w przeliczeniu na osobę w rodzinie. Kwota świadczenia w 2019 r. wynosi 1583 zł miesięcznie.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 0,27 mld zł.</p>
Świadczenie rodzicielskie (2016)	<p>Cel: Częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowywaniem dziecka.</p> <p>Świadczenie to przysługuje osobom, które urodziły dziecko, ale nie posiadają prawa do zasiłku macierzyńskiego lub uposażenia macierzyńskiego. Uprawnieni do tego świadczenia są m.in. bezrobotni, studenci oraz osoby wykonujące pracę na podstawie umów cywilnoprawnych. Wysokość świadczenia wynosi 1000 zł miesięcznie przez okres od 52 do 71 tygodni, w zależności od liczby urodzonych jednorazowo dzieci. Świadczenie to przysługuje niezależnie od wysokości osiąganego dochodu.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 1,14 mld zł.</p>

Rodzaj świadczenia	Cel i aktualne warunki uzyskania
Świadczenie z programu Rodzina 500 plus (2016)	<p>Cel: Częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowywaniem dziecka, w tym z opieką nad nim i zaspokojeniem jego potrzeb życiowych.</p> <p>Świadczenie wychowawcze przysługuje rodzicom, opiekunowi faktycznemu lub opiekunowi prawnemu dziecka do dnia ukończenia przez dziecko 18. roku życia. Świadczenie przysługuje na każde drugie i kolejne dziecko w rodzinie bez względu na poziom uzyskiwanych dochodów rodziny. Świadczenie przysługuje na pierwsze dziecko, jeżeli dochód rodziny w przeliczeniu na osobę nie przekracza kwoty 800 zł lub kwoty 1200 zł jeżeli członkiem rodziny jest dziecko niepełnosprawne. Wysokość świadczenia wynosi 500 zł miesięcznie na każde uprawnione dziecko.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2017 r.: około 22,82 mld zł.</p>
Świadczenie z programu Dobry Start (2018)	<p>Cel: Częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowywaniem dziecka.</p> <p>Świadczenie w wysokości 300 zł przysługuje raz w roku na uczące się dziecko w związku z rozpoczęciem się roku szkolnego, do ukończenia przez dziecko lub osobę uczącą się 20. roku życia, a w przypadku osoby niepełnosprawnej 24. roku życia. Świadczenie to przysługuje niezależnie od osiąganych dochodów.</p> <p>Wydatki budżetu państwa w 2018 r.: około 1,31 mld zł.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. z 2018 r. poz. 2220); Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci (Dz.U. z 2018 r. poz. 2134); MRPiPS, *Przegląd...*; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 maja 2018 r.; MRPiPS, *Dobry start, 300 dla ucznia. Podsumowanie w 2018 r.*, 2019.

Znaczący wzrost wydatków publicznych na świadczenia rodzinne nastąpił w 2016 roku, czyli od momentu wprowadzenia programu Rodzina 500 plus, gdzie kryterium dochodowe dotyczyło przyznania świadczenia wyłącznie na pierwsze dziecko. Należy zauważyć, że wydatki związane z tym programem w 2017 roku wyniosły 22,82 mld zł i były ponad dwukrotnie wyższe niż suma wydatków na wszystkie pozostałe świadczenia, które w tym samym roku wyniosły 11,32 mld zł. W 2017 roku łączne wydatki na transfery pieniężne do rodzin wyniosły 34,15 mld zł i były ponad czterokrotnie wyższe niż ich poziom z 2005 roku i ponad trzyipółkrotnie wyższe niż w 2015 roku.

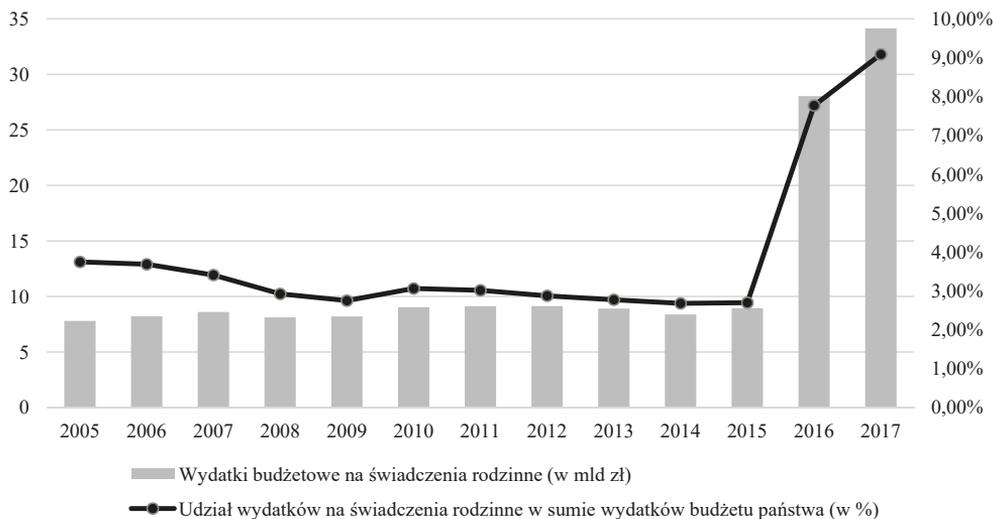
Charakterystyczne dla świadczeń wprowadzonych po 2013 roku jest to, że nie ma obowiązku spełnienia kryterium dochodowego w celu ich uzyskania (za wyjątkiem specjalnego zasiłku opiekuńczego). Konsekwencją braku wprowadzenia tego kryterium w poszczególnych świadczeniach jest to, że pomoc trafiła do większej grupy osób. Jednocześnie jednak przyczyniło się to do znacznego wzrostu poziomu wydatków budżetowych z tego tytułu. Najbardziej zauważalne jest to od wprowadzenia programu Rodzina 500 plus, w którym kryterium dochodowe dotyczyło wyłącznie pierwszego dziecka. Należy również zauważyć, że od 1 lipca 2019 roku kryterium dochodowe w tym programie zostało całkowicie zniesione, co oznacza, że transfery zasilą budżety domowe jeszcze większej liczby rodzin. Jak wskazują szacunki MRPiPS, koszt wprowadzonych zmian w programie wyniesie około 20,00 mld zł rocznie, czyli tyle co około 60% wydatków poniesionych na wszystkie transfery w 2017 roku²². Biorąc pod uwagę powyższe informacje można szacować,

²² <https://www.portalsamorzadow.pl/polityka-i-spolesczenstwo/500-plus-na-pierwsze-dziecko-bez-kryterium-dochodowego-ile-bedzie-kosztowac-program,121794.html> [dostęp: 26.06.2019].

że w 2019 roku udział wydatków na świadczenia pieniężne, w których występuje kryterium dochodowe w sumie wydatków na te transfery wyniesie zaledwie około 10%²³.

Wykres 1.

Wydatki budżetu państwa na świadczenia rodzinne w Polsce w latach 2005-2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie MRPiPS, *Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych...*, Warszawa, publikacje z lat 2006-2017; MRPiPS, *Przegląd...*; MRPiPS, *Informacja o realizacji ustawy o postępowaniu wobec dłużników alimentacyjnych oraz zaliczce alimentacyjnej*, Warszawa, publikacje z lat 2006-2008; MRPiPS, *Informacja o realizacji ustawy o pomocy osobom uprawnionym do alimentów*, Warszawa, publikacje z lat 2009-2016; Ministerstwo Finansów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa*, Warszawa, publikacje z lat 2006-2018.

Istotną kwestią z punktu widzenia skuteczności wydatkowania środków publicznych w ramach prowadzonej polityki rodzinnej jest zbadanie, czy pomoc trafia do rodzin, które faktycznie jej potrzebują, czyli rodzin o niskich dochodach. W związku z tym nasuwa się pytanie: „Jaki wpływ ma na to wprowadzenie kryterium dochodowego upoważniającego do otrzymania danego świadczenia?” W tym przypadku istotna jest przede wszystkim analiza skutków zniesienia tego kryterium na pierwsze dziecko w programie Rodzina 500 plus, który z punktu widzenia finansów publicznych jest najdroższym programem w Polsce.

²³ Autor dokonał oszacowania przyjmując założenie, że wydatki związane z programem Rodzina 500 plus wzrosną o 20,00 mld zł w stosunku do 2017 r. i wyniosą 42,82 mld zł. Wydatki związane z pozostałymi świadczeniami pozostaną na poziomie z 2017 r. W obliczeniach uwzględniono również, program Dobry start, którego szacowany przez MRPiPS koszt w 2019 r. ma wynieść 1,44 mld zł.

Tabela 2.

Całkowite roczne korzyści rodzin z dziećmi w wyniku wprowadzenia programu Rodzina 500 plus według dochodowych grup decylowych (w mld zł)

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10
A	2,22	2,68	2,85	2,68	2,41	2,12	1,72	1,67	1,66	1,85
B	0,26	0,55	1,16	1,46	1,82	2,18	2,38	2,53	2,82	3,13
C	2,48	3,23	4,00	4,13	4,24	4,31	4,10	4,21	4,48	4,98

Legenda:

A – wprowadzenie świadczenia z kryterium dochodowym na pierwsze dziecko

B – upowszechnienie świadczenia (zniesienie kryterium dochodowego na pierwsze dziecko)

C – całkowite korzyści ze świadczenia z uwzględnieniem zniesienia kryterium dochodowego na pierwsze dziecko (A+B)

Źródło: M. Myck, M. Najsztub, M. Oczkowska, K. Trzcński, *Pakiet podatkowo-swiadczeniowych rozwiązań rządu Zjednoczonej Prawicy*, Raport Przedwyborczy CenEA, 12.04.2019, CenEA, s. 18.

Rozkład całkowitych korzyści wynikający z wprowadzenia analizowanego świadczenia z obowiązującym kryterium dochodowym na pierwsze dziecko wskazuje na to, że wsparciem zostały objęte wszystkie rodziny niezależnie od poziomu uzyskiwanych dochodów (tabela 2). Zauważyć można, że większa część środków publicznych transferowanych w ramach tego programu trafiła do rodzin o niższych dochodach, znajdujących się w dolnej części rozkładu dochodów. Nie można jednak wyłącznie na podstawie całkowitych korzyści rodzin w poszczególnych grupach decylowych stwierdzić, że przyczyną takiego rozkładu jest fakt wprowadzenia kryterium dochodowego na pierwsze dziecko. W tym przypadku należałoby przeanalizować także skutki zniesienia tego kryterium.

W wyniku zniesienia kryterium dochodowego w programie Rodzina 500 plus, największe wsparcie, w wysokości około 3,13 mld zł, trafi do 10% rodzin z dziećmi o najwyższych dochodach i będzie ponad 12-krotnie wyższe niż wsparcie, które trafi do 10% o najniższych dochodach. Dodatkowo w wyniku tej zmiany to właśnie grupa 10% rodzin z dziećmi o najwyższych dochodach stanie się głównym beneficjentem tego programu, a łączne wsparcie dla tej grupy wyniesie prawie 5,00 mld zł. Przykład ten jasno wskazuje, że brak kryterium dochodowego powoduje, że pomoc trafia również do osób osiągających wysokie dochody, co nie zawsze jest zgodne z celami stawianymi w ramach realizowanej polityki rodzinnej.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w ostatnich latach rola świadczeń pieniężnych w polskiej polityce rodzinnej znacznie wzrosła. Głównym powodem tej zmiany był wzrost wydatków na transfery skierowane do rodzin z dziećmi wynikający z wprowadzenia programu Rodzina 500 plus. Brak kryterium dochodowego w tym programie spowodował, że środki publiczne kierowane są nie tylko do rodzin najuboższych, które faktycznie mogą potrzebować wsparcia finansowego, ale trafiają również do osób o wysokich dochodach. Od momentu wprowadzenia

w 2016 roku nowego świadczenia, udział wydatków na świadczenia rodzinne w sumie wydatków znacznie wzrósł z poziomu około 3% w 2015 roku do około 9% w 2017 roku, co oznacza, że wydatki na politykę rodzinną stały się ważnym elementem składowym budżetu państwa. Ze względu na wspomniane wcześniej rozszerzenie programu Rodzina 500 plus także na pierwsze dziecko, można spodziewać się dalszego wzrostu wydatków na świadczenia w budżecie państwa.

Przeprowadzone badanie pozwoliło na potwierdzenie hipotezy badawczej mówiącej o tym, że brak kryterium dochodowego upoważniającego do otrzymania świadczeń pieniężnych w ramach realizowanej polityki rodzinnej powoduje, że pomoc finansowa często trafia także do osób o wysokich dochodach. Potwierdzony został również istotny wpływ braku tego kryterium na wzrost wydatków publicznych związanych z polityką rodzinną. W związku z tym nasuwa się pytanie, czy stosowanie instrumentów bezpośredniego wsparcia, jakimi są świadczenia pieniężne bez ustalonego kryterium dochodowego, jest efektywnym rozwiązaniem i realizuje założone cele?

Problematyka podjęta w pracy dotyczyła tylko jednego z obszarów polityki rodzinnej, ale jak się okazało bardzo istotnego z punktu widzenia finansów publicznych. Wydaje się konieczne prowadzenie dalszych badań w zakresie polityki rodzinnej funkcjonującej w Polsce, która w ostatnich latach dynamicznie zmienia się, a zwłaszcza jej efektywności i kosztów.

Literatura

- Auleytner J., Głąbicka K., *Polityka społeczna pomiędzy opiekuńczością a pomocniczością*, WSP TWP, Warszawa 2000.
- Balcerzak-Paradowska B., *Rodzina i polityka rodzinna na przełomie wieków*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, 2004.
- Billingsley S., Ferrarini T., *Family Policy and Fertility Intentions in 21 European Countries*, „Journal of Marriage and Family” 2014, vol. 76.
- Durasiewicz A., *Instrumenty polityki rodzinnej państwa*, [w:] Biuletyn Informacyjny Wiadomości Społeczne, nr 1/2009, K. Głąbicka (red.), Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Warszawa 2009.
- Durasiewicz A., *Kierunki rozwoju polityki rodzinnej w Polsce – dylemat społeczny zachodzących zmian i wyzwań na przyszłość*, [w:] *Polityka społeczna wobec wyzwań i zmian zachodzących we współczesnym świecie*, M. Kubiak (red.), Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2014.
- Kaldon B.M., *Rodzina jako instytucja społeczna w ujęciu interdyscyplinarnym*, „Forum Pedagogiczne UKSW” 2011, nr 1.
- Kammerman S.B., *Rodzina: problemy teorii i polityki*, [w:] *O polityce rodzinnej: definicje, zasady, praktyka*, „Materiały z Zagranicy”, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1994.
- Kurzynowski A., *Problemy rodziny w polityce społecznej*, Ośrodek Badań Społecznych, Warszawa 1991.
- Informacja o realizacji ustawy o pomocy osobom uprawnionym do alimentów*, MRPiPS, Warszawa, publikacje z lat 2009-2016.

- Informacja o realizacji ustawy o postępowaniu wobec dłużników alimentacyjnych oraz zaliczce alimentacyjnej*, MRPiPS, Warszawa, publikacje z lat 2006-2008.
- Myck M., Najsztub M., Oczkowska M., Trzciński K, *Pakiet podatkowo-świadczeniowych rozwiązań rządu Zjednoczonej Prawicy*, Raport Przedwyborczy CenEA, 12.04.2019 r., CenEA.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 30 maja 2018 r. w sprawie szczegółowych warunków realizacji rządowego programu „Dobry start” (Dz.U. 2018 r., poz. 1061).
- Szczepaniak-Sienniak J., *Polityka rodzinna państwa we współczesnej Polsce*, „Społeczeństwo i Ekonomia” 2015, nr 2(4).
- Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci (Dz.U. z 2018 r. poz. 2134).
- Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. z 2018 r. poz. 2220).
- Ustawa z dnia 7 września 2007 r. o pomocy osobom uprawnionym do alimentów (Dz.U. z 2019 r. poz. 670).

Materiały elektroniczne:

- Adema W., Ali N., Thévenon O., *Changes in Family Policies and Outcomes: Is there Convergence?*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 2014, no. 157, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jz13wllxgzt-en> [dostęp 26.06.2019].
- Działania prorodzinne w latach 2010-2015*, GUS, Kraków, 2016, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/dzieci-i-rodzina/rodzina/dzialania-prorodzinne-w-latach-2010-2015,1,1.html> [dostęp: 26.06.2019].
- Lohmann H., Peter F.H., Rostgaard T., Spiess K., *Towards a Framework for Assessing Family Policies in the EU*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 2009, no. 88, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/223883627348> [dostęp: 26.06.2019].
- Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa*, Ministerstwo Finansów, Warszawa, publikacje z lat 2006-2018, <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne> [dostęp: 26.06.2019].
- Dobry start, 300 dla ucznia. Podsumowanie w 2018 r.*, MRPiPS, 2019, <https://www.gov.pl/web/rodzina/dobry-start-to-inwestycja-w-lepsza-przyszlosc-dzieci> [dostęp: 26.06.2019].
- Informacja o realizacji świadczeń rodzinnych*, MRPiPS, Warszawa, publikacje z lat 2006-2017, <https://www.gov.pl/web/rodzina/informacje-statystyczne-swadczenia-rodzinne> [dostęp: 26.06.2019].
- Przegląd systemów wsparcia rodzin*, MRPiPS, 2017, <https://www.gov.pl/web/rodzina/prze-gląd-systemow-wsparcia-rodzin> [dostęp: 26.06.2019].
- The balance of family policy tools – benefit packages, spending by age and families with young children*, in *Doing Better for Families*, OECD Publishing, Paris 2011, <https://doi.org/10.1787/9789264098732-4-en/> [dostęp: 26.06.2019].
- <https://www.portalsamorzadowy.pl/polityka-i-spoleczenstwo/500-plus-na-pierwsze-dziecko-bez-kryterium-dochodowego-ile-bedzie-kosztowac-program,121794.html> [dostęp: 26.06.2019].

IMIGRACJA ZAROBKOWA OBYWATELI PAŃSTW BYŁEGO ZSSR SZANSĄ ROZWOJU POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Cel – Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie: dlaczego polskie przedsiębiorstwa zatrudniają cudzoziemców z obszaru byłego ZSRR oraz w jaki sposób wpływają oni na rozwój tych przedsiębiorstw.

Metodyka badania – w artykule zastosowano narzędzie badawcze jakim jest wywiad pogłębiony przeprowadzony z przedstawicielami polskich przedsiębiorstw zatrudniających cudzoziemców z obszaru byłego ZSRR. Dokonano również analizy danych statystycznych odnośnie migracji zarobkowej cudzoziemców w Polsce.

Wynik – Na podstawie analizy danych statystycznych można zaobserwować wzrastającą liczbę cudzoziemców ze Wschodu, a przede wszystkim z Białorusi i Ukrainy, którzy podejmują pracę zarobkową w Polsce. Głównym powodem tego zjawiska są zarobki, gdyż dobra praca w Polsce to nawet trzy razy większa płaca niż w kraju ojczystym. Pracownicy ze Wschodu stają się cenieni przez polskich pracodawców, gdyż posiadają oni doświadczenie w pracy, znajomość kultury polskiej, większość ma Kartę Polaka, co ułatwia ich zatrudnianie. Ponadto wielu z cudzoziemców chce się osiedlić na stałe w Polsce. Pracownicy ze Wschodu przyczyniają się też do rozwoju przedsiębiorstw, gdyż uzupełniają braki kadrowe, co pozwala na zawieranie nowych kontraktów biznesowych przez przedsiębiorstwa i zwiększenie ich zysku.

Oryginalność/wartość – Wykorzystanie wywiadów pogłębionych do ustanowienia faktycznych przyczyn migracji zarobkowych obywateli państw byłego ZSSR oraz tego, w jaki sposób ich praca wpływa na rozwój polskich przedsiębiorstw, co zostało ustalone na podstawie rozmów z przedsiębiorcami.

Słowa kluczowe: rozwój, przedsiębiorstwo, imigracja zarobkowa

ECONOMIC MIGRATION OF CITIZENS OF THE FORMER SOVIET UNION AS AN OPPORTUNITY FOR THE DEVELOPMENT OF POLISH ENTERPRISES

Summary

Goal – The aim of the article is to answer the question why Polish enterprises employ foreigners from the former USSR area and how they affect the development of these enterprises.

Research methodology – The article uses a research tool, which is an in-depth interview conducted with representatives of Polish enterprises, employing foreigners from the former USSR. The statistical data on labour migration of foreigners in Poland was also analyzed.

Score – Based on the analysis of statistical data, one can observe an increasing number of foreigners from the East, and above all, from Belarus and Ukraine, who take up paid

employment in Poland. The main reason for this phenomenon is earnings, because good jobs in Poland offer up to three times higher wages than in their country. Employees from the East become valued by Polish employers, because they have work experience, knowledge of the Polish culture and most of them have a Polish Card, what makes their employment easier. In addition, many of the foreigners want to settle permanently in Poland. Employees from the East also contribute to the development of enterprises, because they supplement staff shortages, which, as a result, allows to conclude new business contracts by enterprises and increase their profit.

Originality /value - Using in-depth interviews to establish the actual causes of labor migration of former USSR citizens and how their work influences the development of Polish enterprises, which was established on the basis of talks with entrepreneurs.

Keywords: development, entrepreneurship, labor migration

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.09

Wprowadzenie

Migracja jest jednym z głównych warunków niezawodnego funkcjonowania rynku pracy oraz rozwoju przedsiębiorstw. Od wielkości oraz kierunków migracji zarobkowej zależą zarówno popyt jak i podaż pracy w gospodarce narodowej w ujęciu ilościowym i jakościowym. Uwzględnienie migracji jest szczególnie ważne przy analizie procesów tworzenia wewnętrznego rynku pracy w okresie integracji Polski ze współczesną gospodarką światową. Ilościowy i jakościowy skład zasobów pracy w połączeniu z innymi czynnikami określa tempo rozwoju gospodarczego kraju poprzez rozwój krajowych przedsiębiorstw, poziom dobrobytu ludności, ogólny potencjał ekonomiczny systemu społeczno-gospodarczego jako całości. W warunkach transformacji polskiej gospodarki problemy ekonomiczne oraz sprzeczności związane ze zmianami w strukturach politycznych, społecznych i gospodarczych pociągają za sobą wzrost skali migracji zewnętrznej. W związku z powyższym wpływ międzynarodowej imigracji, a w szczególności tej o charakterze zarobkowym z państw byłego ZSSR do Polski, wymaga dogłębnej analizy pod kątem jej przyczyn oraz skutków, czyli w jaki sposób oddziałują na rozwój polskich przedsiębiorstw.

Teoretyczne aspekty migracji zarobkowej

Za początek ekonomicznej analizy migracji uznaje się dzieło A. Smitha, który zauważył zróżnicowanie wynagrodzeń (przewyższające zróżnicowanie cen dóbr) na terytorium Królestwa Wielkiej Brytanii, od Londynu – gdzie płace były najwyższe, po peryferia stolicy, a dalej po Edynburg i dalsze regiony Szkocji, gdzie płace kształtowały się na poziomie ponad dwukrotnie niższym niż w Londynie¹. Ekonomista zaznacza, że migracja jest wynikiem przestrzennego zróżnicowania płac².

¹ A. Piekutowska, *Imigracja zarobkowa i jej wpływ na rynek pracy*, CeDeWu, Warszawa 2019, s. 30.

² O.B. Bodvarsson, N.B. Simpson, Ch. Sparber, *Migration Theory*, [w:] *Handbook of the Economics of International Migration*, vol. 1A, B.R. Chiswick, P.W. Miller (red.), Elsevier, North Holland 2015, s. 102.

Pierwsze próby teoretycznych badań nad migracją międzynarodową zostały podjęte w 1885 roku przez niemieckiego demografa Ernesta Geорга Ravensteina, w związku z którymi powstały powszechnie znane „prawa migracji”. Jego poglądy, podobnie jak poglądy innych przedstawicieli neoklasycznego podejścia do międzynarodowej migracji zarobkowej (na przykład amerykańskich ekonomistów Arnella Lewisa i Michaela Todaro), opierają się na kilku kluczowych zasadach. W szczególności zakłada się, że przepływy migracyjne wynikają z różnic w poziomie płac oraz warunków zatrudnienia pomiędzy państwami, jak również z kosztów procesu migracji. Według przedstawicieli ekonomii neoklasycznej przyczyny międzynarodowej migracji zarobkowej polegają na indywidualnych decyzjach ludzi, którzy pragną zwiększyć dochody osobiste³. Późniejsze podejścia ekonomii neoklasycznej do migracji zarobkowej opierają się nie tylko na analizie stanu rynków pracy jako głównej przyczynie migracji. Ekonomiści w swoich badaniach nad migracją brali pod uwagę stan systemu usług socjalnych w kraju przyjmującym. Współczesne teoretyczne poglądy na temat migracji zarobkowej nadal wynikają z neoklasycznej koncepcji korelacji czynników (determinantów) „pchania” i „ciągnięcia” populacji i pracy jako głównych sił napędowych tego procesu⁴. Tak więc nadwyżka zasobów pracy migruje z obszarów wiejskich do bardziej rozwiniętych miast, chociaż decyzje dotyczące migracji są często wynikiem osobistych pomysłów, a nie rzeczywistego stanu rzeczy.

Teoria dualistycznego rynku pracy Michaela Pióra powiązała imigrację z zapotrzebowaniem na siłę roboczą w różnych sektorach gospodarki, co powoduje imigrację zarówno wysoko wykwalifikowanych specjalistów, jak i nisko wykwalifikowanej siły roboczej⁵. Immanuel Wallerstein rozważa migrację w kontekście globalizacji gospodarczej i rozwoju procesów integracyjnych. W badaniach dotyczących kulturowych i etnicznych elementów migracji podkreśla się rolę diaspor narodowych w angażowaniu nowych imigrantów w obszary działalności różnych etnicznych migrantów, co staje się zauważalnym czynnikiem w rozwoju małych przedsiębiorstw w krajach otrzymujących pomoc⁶. Można powiedzieć, że pod koniec XX i na początku XXI wieku międzynarodowa migracja zarobkowa jest postrzegana jako proces wielowymiarowy, obejmujący indywidualnych obywateli, sieci społeczne, systemy komunikacyjne oraz rozległe międzynarodowe struktury i instytucje gospodarcze, w tym rządy poszczególnych krajów.

³ E.G. Ravenstein, *The Laws of Migration, Second Paper*, „Journal of the Royal Statistical Society” 1889, vol. 52, no. 2, s. 286.

⁴ M. Nowak, *Polska migracja: motywy motywy mobilności, jej dynamika i propozycja socjologicznej rekonceptualizacji*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 2014, z. 3, s. 281-298.

⁵ M. Piore, *Birds of passage: Migrant labour and industrial societies*. Cambridge University Press, Cambridge 1979.

⁶ I. Wallerstein, *The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, University of California Press 2011, s. 102.

Przyczyny imigracji zarobkowych

Migracja ludności jest zjawiskiem naturalnym, które istniało od zawsze, ale obecnie staje się coraz bardziej powszechne. Przyczyny migracji mogą być bardzo różne: nie tylko dążenie do lepszego życia, ale czasami jedyny sposób na przetrwanie. Do głównych przyczyn imigracji zarobkowych należą czynniki gospodarcze, kulturowe, środowiskowe, polityczne, narodowe, religijne, rasowe, psychologiczne, humanitarne oraz prawne. W tym punkcie artykułu zostaną przedstawione najczęściej wymieniane w teorii przyczyny imigracji zarobkowych oraz ujawnione przez imigrantów faktyczne powody podjęcia decyzji o pracy w Polsce, które zostały ustalone podczas wywiadu pogłębionego. Podczas badań przyczyn migracji zarobkowych obywateli byłego ZSSR autor nie bierze pod uwagę migracji przymusowych lub mających na celu łączenie rodzin, jak również osób ubiegających się o azyl⁷. W przeprowadzonych badaniach uczestniczyły osoby, które dobrowolnie podjęły decyzję o opuszczeniu swojego kraju i przyjechaniu do Polski w celach zarobkowych.

Głównym powodem migracji zarobkowych jest znacząca rozbieżność w wynagrodzeniach w różnych krajach. Jako przykład można podać zamykanie przedsiębiorstw, dzięki którym miasto lub regiony się rozwijały. W takich przypadkach mieszkańcy tracą pracę i rozpoczyna się masowy odpływ ludności w poszukiwaniu nowych możliwości zarobkowych.

Analiza porównawcza liczby zezwoleń na pracę rozpoczyna się od 2008 roku, czyli w okresie, w którym jest zaobserwowany wzrost liczby imigrantów zarobkowych z krajów byłego ZSSR (tabela 1).

Tabela 1.

Dynamika zmian liczby zezwoleń na pracę wydawanych w latach 2008-2018 według kraju pochodzenia pracowników

Lata	Ukraina	Białoruś	Mołdawia	Armenia	Rosja
2008	5400	1325	1218	441	429
2009	9504	1669	601	619	540
2010	12894	1937	675	448	491
2011	18669	1725	1017	457	549
2012	20295	1949	616	475	719
2013	21252	2061	726	503	864
2014	26315	1834	1027	363	654
2015	57384	2203	1586	167	595
2016	116522	5218	2861	143	1129
2017	216048	11813	4408	219	1474

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRPiPS.

⁷ E.S. Lee, *A Theory of Migration*, „Demography” 1966, vol. 3, no. 1, s. 51.

Do Polski w celach zarobkowych z krajów byłego ZSSR przyjeżdżają najczęściej obywatele Ukrainy, Białorusi, Mołdawii, Armenii oraz Rosji. Warto zwrócić uwagę na dwukrotny wzrost imigrantów zarobkowych z Ukrainy w 2017 roku, który był spowodowany zniesieniem obowiązku posiadania wiz. Decyzje o opuszczeniu kraju są podyktowane różnorakimi przesłankami. Motywy mogą mieć charakter następujący⁸:

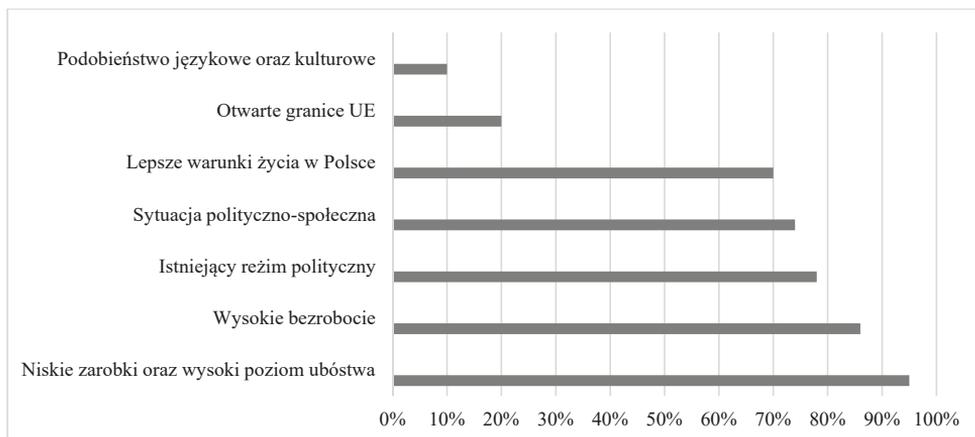
- polityczny. Ludzie opuszczają ojczyznę z powodu prześladowań za swoje przekonania polityczne, poglądy na życie, które są sprzeczne z oficjalną polityką elity rządzącej;
- ekologiczny. Katastrofy spowodowane przez człowieka lub niekorzystna ekologia często prowadzą do braku warunków do życia i pracy, przez co ludzie muszą szukać nowego miejsca w innym kraju;
- ekonomiczny. Czynniki takie jak bezrobocie, wysokie podatki oraz inflacja, które prowadzą do ubóstwa, niezdolności do utrzymania siebie i swojej rodziny. Ludzie zaczynają szukać możliwości zarobku w innych krajach, o bardziej lojalnej polityce społecznej;
- wojskowe. Długie wojny, starcia zbrojne prowadzą do tego, że prawie cała ludność w wieku produkcyjnym staje się stroną konfliktu. W rezultacie gospodarka cierpi, a szanse na zarobki znikają. Ta sytuacja prowadzi do przymusowego poszukiwania możliwości zarobkowych w innym kraju.

Jednym z głównych problemów wschodniego rynku pracy jest „odpływ inteligencji”. Wysoko wykwalifikowani specjaliści opuszczają kraj w poszukiwaniu interesującej i dobrze płatnej pracy. Wśród przebadanych 70% osób uważa, że przyjazd do Polski jest opłacalny i korzystny, w związku z czym planują kontynuować swoją pracę dalej⁹. Prawie trzech na pięciu respondentów przyznało, że nie widzi swojej przyszłości w swoim kraju, natomiast 95% osób nie jest zadowolona z wielkości płac i poziomu rozwoju gospodarczego. Ponad połowa uważa za niemożliwe pozostanie w kraju, w którym prawa nie są przestrzegane, a korupcja kwitnie. Ponadto trzy z pięciu osób są zaniepokojone trudną sytuacją polityczną w państwie. Jedna trzecia imigrantów zarobkowych poprzez wyjazd poszukuje dobrej medycyny, edukacji oraz ubezpieczenia społecznego. Nieco więcej niż połowa respondentów jest przekonana, że w Polsce można zarabiać znacznie więcej, wykonując nawet mniej prestiżową pracę, niż w kraju ojczystym. Badane osoby podczas wywiadów rzadko wspominały o poczuciu bezpieczeństwa, możliwości profesjonalnej samo-realizacji oraz uproszczonej procedurze rejestracji własnej działalności gospodarczej. Główne przyczyny imigracji zarobkowej do Polski obywateli państw byłego ZSSR przedstawia wykres 1.

⁸ Serwis *Emigranto*, www.emigranto.ru [dostęp: 03.05.2019].

⁹ Badania do niniejszego artykułu zostały przeprowadzone w okresie styczeń – marzec 2019 r. W wywiadach wzięło udział 115 osób, w wieku 25-50 lat, którzy posiadają obywatelstwo kraju byłego ZSSR oraz mają aktualne pozwolenie na pracę na terytorium RP. W pierwszym etapie do wybranych osób zostały wysłane ankiety weryfikujące przynależność do badanej grupy, następnie zostały przeprowadzone z migrantami wywiady indywidualne.

Wykres 1.
Główne przyczyny migracji zarobkowej do Polski obywateli państw byłego ZSSR



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

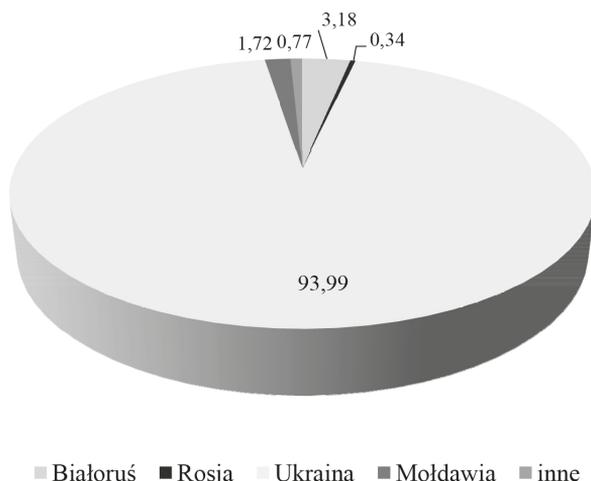
Przyczyn międzynarodowej migracji zarobkowej jest bardzo dużo i trudno wyznaczyć jej główne powody. Z pełnym przekonaniem można jedynie powiedzieć, że każda osoba, kierując się instynktem samozachowawczym, stara się w jakikolwiek sposób zapewnić sobie jedzenie, ubranie oraz schronienie. W przypadku braku możliwości znalezienia rozwiązania tego problemu, osobom tym nie pozostaje nic innego jak przeprowadzić się do innego państwa, w którym zapewnia się bardziej korzystne warunki życia.

Imigracja zarobkowa szansą rozwoju polskich przedsiębiorstw

W roku 2017 w Polsce zarejestrowano o 40% więcej oświadczeń dotyczących zamiaru powierzenia wykonywania pracy cudzoziemcom w stosunku do 2016 roku, wynosząc około 1,8 mln oświadczeń. Według badania Planu Pracodawców, przygotowanego przez Instytut Badawczy Randstad, wśród wszystkich cudzoziemców, którzy przyjechali do pracy do Polski, zdecydowaną większość stanowili Ukraińcy (85%), natomiast pozostałe 15% – Białorusini (13%) oraz obywatele pozostałych krajów (2%). Z raportu Ministerstwa Rodziny Pracy i Polityki Społecznej wynika, że 82 tys. pracodawców zarejestrowało chęć powierzenia pracy cudzoziemcowi¹⁰. Zamiar powierzenia pracy wynika nie tylko z kosztów zatrudnienia imigrantów, ale również ze specyficznych kompetencji i umiejętności, które posiada imigrant zarobkowy. Wykres 2 przedstawia strukturę oświadczeń zarejestrowanych w 2017 roku.

¹⁰ Serwis MRPiPS, <https://www.gov.pl/web/rodzina> [dostęp: 03.05.2019].

Wykres 2.
Struktura oświadczeń zarejestrowanych w 2017 r. w %



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRPiPS.

W celu dokładnego zbadania tematu, w jaki sposób imigranci wpływają na rozwój polskich przedsiębiorstw, przeprowadzono wywiady z pracodawcami, którzy zatrudniają obywateli państw byłego ZSSR. W badaniu wzięło udział 78 pracodawców¹¹.

Celem pierwszej części badania było ustalenie wizerunku pracowników ze Wschodu, jak również przedstawienie opinii polskich pracodawców oferujących im miejsce zatrudnienia. Na podstawie otrzymanych wyników sformułowano następujące wnioski:

- wysoko wykwalifikowani obcokrajowcy przynoszą do Polski umiejętności, których nie zapewnia polski system edukacji. Poprzez zatrudnianie imigrantów pracodawcy zyskują pracowników różniących się pod względem wykształcenia, umiejętności i doświadczenia. Polskie przedsiębiorstwa chętnie przyjmują osoby ze Wschodu, ponieważ znajomość kultury obcej oraz doświadczenie zawodowe zdobyte poza granicami kraju mogą zwiększyć szansę na wdrożenie nowej oferty produkcyjnej i rozwój firmy;
- pracownicy ci wnoszą do organizacji inne spojrzenie i różne punkty widzenia, ponieważ posiadają specyficzne doświadczenie, które zdobyli w innych warunkach społeczno-kulturowych. Fakt ten wskazuje na to, że mogą oni nie tylko podzielić się uzyskaną wiedzą, ale również zaproponować inne praktyczne rozwiązania istniejącego problemu;

¹¹ Badania do niniejszego artykułu zostały przeprowadzone w okresie styczeń – kwiecień 2019 r. Wywiady zostały przeprowadzone z pracodawcami, którzy zatrudniają obywateli państw byłego ZSSR.

- przy zatrudnianiu pracowników obowiązują uproszczone procedury zatrudnienia. „Zgodnie z § 1 pkt 20 rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 21 kwietnia 2015 roku powierzenie wykonywania pracy cudzoziemcowi pochodzącemu z Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii, Rosji, Ukrainy na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest dopuszczalne bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę, czyli na podstawie tzw. uproszczonej procedury zatrudniania”¹². Należy wziąć pod uwagę pracowników, którzy zgodnie z ustawą z dnia 7 września 2007 roku o Karcie Polaka są zwolnione z obowiązku posiadania zezwolenia na pracę i mogą pracować na takich zasadach jak obywatele polscy;
- zagranicznych pracowników cechuje silna motywacja do pracy, ponieważ płace w kraju ojczystym i w Polsce znacząco różnią się od siebie i w związku z tym posiadają większą chęć do wykonywania zawodu. Cudzoziemcy cenią swoje szanse zarobkowe i poważnie podchodzą do powierzonych im zadań;
- pracowników ze Wschodu uważa się za tańszą siłę roboczą, przez co są rozchwytywani na rynku pracy nie tylko ze względu na posiadaną specjalistyczną wiedzę, ale i dlatego, że nie mają wygórowanych oczekiwań względem płac. Polscy pracodawcy oferują stawki ponad dwukrotnie wyższe niż na Wschodzie, w związku z czym pracownicy godzą się na współpracę, a firmy obniżają koszty związane z zatrudnieniem.

W drugiej części badania ustalono motywy decydujące o zatrudnieniu imigrantów ze Wschodu, które były spójne z wnioskami prezentowanymi w pierwszej części. Wśród przyczyn zatrudniania obywateli państw z obszaru byłego ZSSR respondenci najczęściej wskazywali:

- niższe koszty zatrudnienia – powszechnie znany jest fakt, że pracownicy ze Wschodu akceptują niższe stawki płacowe niż te, jakie akceptują polscy specjaliści. Z wyników badań Narodowego Banku Polskiego wynika, że średnia miesięczna płaca imigranta wynosi około 2000 zł¹³, natomiast w kraju ojczystym ich dochody wynoszą w granicach 500-850 zł. W związku z powyższym imigranci zarobkowi nie stawiają zbyt wysokich oczekiwań zarobkowych, gdyż na początku mogą liczyć na ponad dwukrotnie większe wynagrodzenie niż w kraju macierzystym;
- posiadanie specyficznych umiejętności oraz wiedzy – należy przez to rozumieć znajomość języków obcych (zatrudnianie do obsługi klientów zagranicznych) oraz wiedza na temat rynków, z którymi firma posiada relacje lub planuje je nawiązać;

¹² Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 21 kwietnia 2015 r. w sprawie przypadków, w których powierzenie wykonywania pracy cudzoziemcowi nie terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest dopuszczalne bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę. Dz.U. z 2015 poz. 588.

¹³ NBP, <https://www.nbp.pl> [dostęp: 10.05.2019].

- podobieństwo językowe oraz kulturowe – pracodawcy preferują zatrudnianie pracowników ze Wschodu, gdyż różnice kulturowo-językowe nie są znaczące, a firmy nie muszą ponosić dodatkowych kosztów związanych z ich przeszkoleniem;
- uzupełnienie braków kadrowych – w sytuacjach, gdy na rynku lokalnym brakuje odpowiednio wykwalifikowanych i przeszkolonych kandydatów, przedsiębiorcy w takich przypadkach decydują się na przyjęcie imigrantów ze Wschodu, ponieważ w taki sposób są oni w stanie uzupełniać na bieżąco niedobory kadrowe;
- możliwość powierzenia zadań w dni wolne i święta – imigranci z państw byłego ZSRR są powszechnie uważani za bardzo solidnych i wydajnych pracowników ze względu na fakt, że są oni w stanie wykonywać swoją pracę nie tylko w podstawowym zakresie, ale również angażować się w dodatkowe projekty w ramach nadgodzin oraz w dni wolne (taki tryb pracy jest postrzegany przez nich jako szansa, a nie zło konieczne).

Odpowiedzi na pytania polskich pracodawców pozwalają na stwierdzenie, że zatrudnienie imigrantów uzupełnia niedobór powstały na polskim rynku pracy i ma charakter komplementarny. Wśród ankietowanych przedsiębiorców 90% zaznaczyło, że dzięki obcokrajowcom udało im się utrzymać stabilność produkcji i zatrudnienia. W trakcie ustalania przyczyn zatrudniania imigrantów respondenci wskazywali również, w jaki sposób pracownicy ze Wschodu wpływają na rozwój przedsiębiorstw.

W jaki sposób wpływają na rozwój przedsiębiorstw? Z przeprowadzonych wywiadów wynikają główne przesłanki zatrudniania imigrantów:

- uzupełnienie braków kadrowych. Obniżenie wieku emerytalnego, niż demograficzny oraz wysoki poziom emigracji są największymi problemami utrudniającymi prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce. W opinii przedsiębiorców tylko pracownicy zza wschodniej granicy mogą uzupełnić niedobory kadrowe i chwilowo rozwiązać istniejący problem;
- optymalizacja kosztów. Jako jeden z głównie wymienianych powodów zatrudniania cudzoziemców ze Wschodu wskazywana jest możliwość zaoferowania niższego wynagrodzenia, co znacząco obniża koszty działalności przedsiębiorstwa. Imigranci, posiadają również wiedzę i umiejętności zdobyte w kraju ojczystym, w związku z czym pracodawca nie musi inwestować w przeszkolenie nowego pracownika;
- zapewnienie ciągłości produkcji. Jak już wcześniej zostało zaznaczone, dzięki napływowi imigrantów do Polski, przedsiębiorcy mogą uzupełnić braki kadrowe i zapewnić ciągłość produkcji poprzez m.in. możliwość powierzenia pracy w dni wolne i święta oraz tzw. zmiany nocne. Pracodawcy nawiązywali także do uproszczonej procedury zatrudniania, co pozwala rozpocząć współpracę w dowolnym momencie, nie czekając na uzyskanie pozwolenia.

Polskie przedsiębiorstwa coraz chętniej zatrudniają imigrantów, co potwierdza pozytywna opinia pracodawców oraz ich zauważalny wpływ na rozwój firm. Podczas wywiadu wskazano na jeszcze jeden pozytywny czynnik przyczyniający się do poprawy finansowej przedsiębiorstw – w związku z dużym napływem imigrantów firmy wprowadzają dodatkowe usługi i produkty dla obcokrajowców, dzięki czemu zwiększają swoje portfolio oraz zyski.

Podsumowanie

Obywatele państw byłego Związku Radzieckiego nadal starają się wyemigrować do Polski, pomimo wszelkich podejmowanych działań lokalnych władz, które mają na celu poprawę sytuacji finansowej ludności poprzez np. zwiększenie płac minimalnych. Mimo to wynagrodzenia za podobną pracę w Polsce są znacznie wyższe niż w ojczyźnie i to powoduje, że duża część młodych ludzi w wieku produkcyjnym wyjeżdża za granicę. Polskich pracodawców interesują najbardziej osoby gotowe do pracy w tych obszarach gospodarki, w których brakuje lokalnych specjalistów lub gdzie miejscowi nie chcą pracować ze względu na niskie wynagrodzenie. Na podstawie oficjalnych danych statystycznych i przeprowadzonych badań można zaobserwować, że imigranci zarobkowi to osoby w wieku produkcyjnym, dobrze wykształceni oraz posiadający chęć do pracy. Poprzez zatrudnienie obcokrajowców polskie przedsiębiorstwa zyskują niskim kosztem cenny potencjał zagranicznych pracowników, co przekłada się nie tylko na rozwój, ale i na konkurencyjność firmy na rynku lokalnym i międzynarodowym.

Literatura

- Bodvarsson O.B, Simpson N.B., Sparber Ch., *Migration Theory*, [w:] *Handbook of the Economics of International Migration*, vol. 1A, Chiswick B.R., Miller P.W. (red.), Elsevier, North Holland 2015.
- Lee E.S., *A Theory of Migration*, „Demography” 1966, vol. 3, no. 1.
- Nowak M., *Polska migracja: motywy mobilności, jej dynamika i propozycja socjologicznej rekonceptualizacji*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 2014, z. 3.
- Piekutowska A., *Imigracja zarobkowa i jej wpływ na rynek pracy*, CeDeWu, Warszawa 2019.
- Piore M., *Birds of passage: Migrant labour and industrial societies*, Cambridge University Press, Cambridge 1979.
- Ravenstein E.G., *The Laws of Migration, Second Paper*, „Journal of the Royal Statistical Society” 1889, vol. 52, no. 2.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 21 kwietnia 2015 r. w sprawie przypadków, w których powierzenie wykonywania pracy cudzoziemcowi nie terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest dopuszczalne bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę. Dz.U. z 2015, poz. 588.
- Wallerstein I., *The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, University of California Press 2011.
- Wrona M., *Imigracja a gospodarka. Doświadczenia Australii*, CeDeWu, Warszawa 2016.

Źródła elektroniczne

Serwis *Emigranto*, www.emigranto.ru [dostęp: 10.05.2019].

Narodowy Bank Polski, <https://www.nbp.pl> [dostęp: 10.05.2019].

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, <https://www.gov.pl/web/rodzina> [dostęp: 03.05.2019].

STABILNOŚĆ FINANSOWANIA INSTYTUCJI KULTURY ZE ŚRODKÓW PUBLICZNYCH W POLSCE

Streszczenie

Cel – Ocena stabilności finansowania instytucji kultury ze środków publicznych w Polsce – w ujęciu prawnym oraz w wymiarze finansowym.

Metodyka badania – Studia literatury, analiza aktów prawnych związanych z funkcjonowaniem i finansowaniem instytucji kultury w Polsce, analiza danych GUS i EUROSTAT dotyczących wydatkowania środków publicznych w sektorze kultury w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2011-2017.

Wynik – Przeprowadzone rozważanie świadczy o stabilności finansowania instytucji kultury ze środków publicznych w Polsce, ze względu na niezmienną regulację i uprzywilejowanie prawnych dedykowanych instytucjom kultury oraz regularne, stałe wydatki budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego w dziale 921 klasyfikacji budżetowej *Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego* w badanym okresie. Na przełomie lat 2011-2017 przepisy prawne dotyczące finansowania instytucji kultury nie ulegały znacznym przeobrażeniom. Z roku na rok środki publiczne przeznaczone na cele kulturalne stopniowo wzrastały, lecz średni ich udział w PKB kształtował się na podobnym poziomie. Udział wydatków publicznych na rekreację, kulturę i religię w wydatkach budżetu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego ogółem w Polsce w 2017 roku wynosił 2,9% i kształtował się powyżej średniej europejskiej.

Oryginalność/wartość – Inwestycje w kulturę pozwalają nie tylko na ekonomiczny rozwój i wzrost konkurencyjności jednostek, ale także na wzmocnienie kapitału społecznego, którego niski poziom staje się zagrożeniem dla ogólnego rozwoju państwa. Rozwijanie kultury i kreatywności oznacza inwestowanie w ochronę dziedzictwa, modernizację infrastruktury kultury oraz kształcenie odbiorcy i jego kulturowych kompetencji. Dlatego regularne badanie stabilności finansowania instytucji kultury ze środków publicznych zarówno w ujęciu prawnym, jak i wymiarze finansowym wydaje się istotne i ważne. Ponadto, w Polsce występuje stosunkowo niewiele pozycji literatury przedmiotu analizujących podjęty problem badawczy.

Słowa kluczowe: finansowanie kultury, instytucje kultury, wydatki publiczne na kulturę

THE STABILITY OF FINANCING OF CULTURAL INSTITUTIONS FROM PUBLIC FUNDS IN POLAND

Summary

Goal – The stability evaluation of financing of cultural institutions from public funds

Research methodology – Literature studies, analysis of legal acts related to functioning and financing of cultural institutions in Poland, data analysis of GUS and EUROSTAT resources related to public funds in the cultural sector in Poland and the European Union in 2011-2017.

Score – Diversified regulations and legal privileges dedicated to cultural institutions, as well as regular and permanent public expenditure evidence of the stability of financing of cultural institutions from public funds. In 2011-2017, regulations of financing of cultural institutions from public funds and governmental expenditure were stable. By the years, public funds allocated for cultural purposes gradually increased, but the average of public expenditure in GDP was at a similar level. In 2017, the share of public expenditure on recreation, culture and religion in public expenditure in Poland was 2.9% and it was above the European average.

Originality /value – Culture investments allow not only for the economic development and growth of the institution's competitiveness, but also for the social capital power, whose low level is dangerous for the general development of the state. Developing culture and creativity means investing in heritage protection, modernizing cultural infrastructure and educating recipients and their cultural competences. Therefore, regular investigation of the stability of public financing cultural institutions in legal and financial terms is important. In addition, in Poland there are relatively few literature items analyzing the undertaken research problem.

Keywords: culture financing, cultural institutions, governmental expenditure on culture

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.10

Wprowadzenie

Funkcjonowanie instytucji kultury uzależnione jest przede wszystkim od możliwości pozyskiwania źródeł finansowania na prowadzenie bieżącej działalności i realizację projektów kulturalnych. Głównym źródłem finansowania instytucji kultury w Polsce są środki publiczne, pochodzące zarówno z budżetu państwa, jak i jednostek samorządu terytorialnego.

Gwarantem funkcjonowania instytucji kultury jest zapewnienie przez państwo stabilności legislacyjnej i finansowej wynikającej z przepisów prawa. Źródła zasilania sektora kultury wchodzi w skład organizacyjno-finansowego mechanizmu realizowania zadań państwa w zakresie kultury. Uzależnione są one od hierarchii ważności instytucji zaspokajających określone potrzeby kulturalne społeczeństwa. Najczęstszym powodem interwencjonizmu państwowego w sferze kultury jest przynależność dóbr kultury do dóbr publicznych i społecznie pożądanym. W przypadku tego rodzaju dóbr, mechanizm rynkowy może zawodzić i nie dostarczać ich odpowiedniej ilości. Istnieje również zagrożenie wykluczenia z konsumpcji części społeczeństwa o niższych dochodach. Mechanizm rynkowy często ukierunkowany jest na zysk, dlatego sprzyja wytwarzaniu dóbr i usług kultury o wysokiej wartości ekonomicznej i niskiej wartości kulturowej. W przypadku występowania popytu na dobra kulturalne, wolna konkurencja wpływa na powstawanie nisz rynkowych o charakterze elitarnym. Dlatego stabilne wsparcie prawne i finansowe państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego jest szczególnie uzasadnione w przypadku instytucji kultury i odzwierciedlone w wydatkach publicznych.

W artykule zatem zmierza się do ustalenia odpowiedzi na pytanie, czy finansowanie instytucji kultury ze środków publicznych w Polsce jest stabilne. Ocena stabilności podjęto w ujęciu prawnym oraz w wymiarze finansowym. Badania dotyczą okresu 2011-2017, czyli ostatnich siedmiu lat, z których dostępne są porównywalne dane.

Instytucja kultury jako podstawowy podmiot sfery kultury

Kultura to dziedzina gospodarki specjalizująca się w tworzeniu i dystrybucji dóbr o charakterze zarówno materialnym, jak i niematerialnym (duchowym, symbolicznym)¹. Powiązana jest z sektorem usługowym odpowiedzialnym za wytwarzanie dóbr i usług niereprodukowalnych i obejmującym dziedziny takie jak: sztuki wizualne, performatywne czy dziedzictwo kulturowe oraz wpływa na sektor przemysłowy, zajmujący się wytwarzaniem dóbr i usług kultury na masową skalę w postaci: produkcji filmowych, audiowizualnych, gier, video, radia i telewizji, fonografii, wydawnictw książkowych i prasowych.

Kultura to pojęcie bardzo szerokie, uwzględniające dobra rynkowe, publiczne, a nawet społeczne². Etymologia słowa „kultura” (*cultura*) wywodzi się z języka łacińskiego i oznacza uprawę roli rozumianą jako zmienianie stanu natury poprzez świadome i systematyczne działanie człowieka³. Termin „kultura” dotyczy całokształtu duchowego i materialnego dorobku społeczeństwa; często utożsamiany jest z cywilizacją i jej rozwojem. Na przestrzeni lat pojęcie kultury stało się wieloaspektowe i wieloznaczne, zarówno w teorii, jak i w praktyce. Dotyczyło wielu dziedzin nauki oraz wiązało się z różnymi obszarami badawczymi, takimi jak: socjologia, psychologia, ekonomia, zarządzanie itd⁴.

Na gruncie nauk ekonomicznych wyróżnia się dwie powszechnie obowiązujące definicje kultury. W pierwszym, antropologiczno-socjologicznym ujęciu, kultura stanowi zestaw określonych postaw i praktyk charakterystycznych dla danej grupy społecznej. Takie postrzeganie kultury jest szczególnie przydatne przy tworzeniu analizy czynników gospodarczych oraz relacji pomiędzy kulturą a ogólnym rozwojem gospodarczym. W drugim ujęciu, kultura obejmuje nie tylko działania podejmowane przez ludzi, ale także rezultaty tych działań wiążące się z intelektualnym, moralnym i artystycznym aspektem ludzkiego życia. Wspomniane działania wymagają od twórców kreatywności, mają na celu generowanie

¹ R. Borowiecki, *System regulacji w kulturze – finansowanie, zarządzanie, współdziałanie*, Oficyna Wydawnicza Abrys, Kraków 2005, s. 165-170.

² O. Velthuis, *Talking Prices. Symbolic Meanings of Prices of the Market of the Contemporary Art*, Princeton University Press, Princeton 2005, s. 97-98.

³ J. Gajda, *Antropologia kulturowa. Wprowadzenie do wiedzy o kulturze*, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków 2008, s. 17.

⁴ M. Filipiak, *Wprowadzenie do socjologii kultury*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej, Lublin 2009, s. 9-10.

i przekazywanie znaczenia symbolicznego, a ich rezultat powinien stanowić formę własności intelektualnej⁵.

Dobra i usługi kultury przypisywane są do kategorii usług społecznych, jednakże posiadają wiele różnorodnych właściwości, uniemożliwiających zaklasyfikowanie ich do jednej grupy dóbr⁶. Ze względu na swój charakter materialny i niematerialny cechują się dualizmem. Niektóre produkty oferowane w sferze kultury mogą posiadać jednocześnie właściwości dóbr, jak i usług. Co więcej, w dziedzinie kultury, oprócz usług, występują również produkty materialne⁷.

Kultura, ze względu na swój zasadniczy charakter niematerialny, przez długie lata funkcjonowała samodzielnie, odrębnie od wszelkich mechanizmów rynkowych. Dopiero od drugiej połowy XX wieku stała się przedmiotem badań nowych nauk, takich jak ekonomika kultury oraz nowe zarządzanie publiczne (rysunek 1)⁸.

Rysunek 1.
Przedmioty badań ekonomiki kultury

PRZEDMIOTY BADAŃ EKONOMIKI KULTURY		
	choroba kosztów Baumola	
rynek sztuki		organizacje <i>non profit</i> w kulturze
	kształtowanie preferencji konsumentów	
rynek pracy artystów		publiczne subsydiowanie kultury
	analizy popytu i podaży	
rynek mediów		historia myśli ekonomicznej w kulturze

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Blaug, *Where are We Now on Cultural Economics*, „Journal of Economic Surveys” 2011, no. 15, s. 123-143.

Ekonomika kultury to stosunkowo młoda dyscyplina naukowa, która wykrytalizowała się na gruncie nauk ekonomicznych. Bada zjawiska i prawidłowości ekonomiczne występujące w kulturze traktowanej jako oddzielny sektor gospodarki oraz ustala instrumenty polityki ekonomicznej efektywne w sferze kultury⁹.

⁵ D. Throsby, *Economics and Culture*, Cambridge University Press, Cambridge 2014, s. 19.

⁶ K. Kietlińska, *Finansowanie kultury. Dylematy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1995, s. 13.

⁷ J. Żyżyński, *Budżet i polityka podatkowa. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2009, s. 41.

⁸ R. Agranoff, *Collaborative public management: new strategies for local governments*, Georgetown University Press, Washington 2003, s. 66.

⁹ D. Ilczuk, *Ekonomika kultury*, PWN, Warszawa 2012, s. 22.

Z kolei nowe zarządzanie publiczne polega na adaptacji metod i technik menedżerskich stosowanych w sektorze prywatnym do warunków zarządzania organizacjami publicznymi¹⁰.

Początkowo model ten został zainicjowany w sektorach nieefektywnych ekonomicznie i stanowiących największe obciążenie dla budżetów państwa oraz administracji publicznej, lecz zaspokajających potrzeby całego społeczeństwa. Następnie, nowe zarządzanie publiczne było sukcesywnie wprowadzane do sektorów o niższej randze społecznej, mających istotny wpływ na rozwój ekonomiczny kraju, między innymi do sektora kultury¹¹.

Uwarunkowania prawne funkcjonowania instytucji kultury

Kreacja kultury często utożsamiana jest z tworzeniem odpowiednich instytucji działających w obszarze kultury. Zgodnie z art. 6 ust. 1 Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 roku, Rzeczpospolita Polska stwarza warunki upowszechniania i równego dostępu do dóbr kultury, będących źródłem tożsamości narodu polskiego, jego trwania i rozwoju. Dodatkowo, w art. 73 zapisano, że Konstytucja zapewnia każdemu obywatelowi wolność twórczości artystycznej, badań naukowych oraz ogłaszania ich wyników, wolność nauczania, a także wolność korzystania z dóbr kultury¹². Rolą państwa jest zatem zaspokajanie potrzeb kulturalnych społeczeństwa, nie tylko poprzez tworzenie podmiotów działających w sektorze kultury, ale również wspieranie szeroko pojętej działalności kulturalnej poprzez instrumenty stymulujące rozwój instytucji kultury¹³.

Według ustawy z dnia 25 października 1991 roku o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej, podmioty zajmujące się tworzeniem, upowszechnianiem i ochroną dóbr kultury za pośrednictwem prowadzonej działalności kulturalnej posiadają status instytucji kultury, a po wpisaniu do rejestru nabywają osobowość prawną. Dzięki specyficznej formie organizacyjno-prawnej realizują zadania publiczne związane z działalnością kulturalną w bibliotekach, domach kultury, muzeach itd. Dzielą się na państwowe instytucje kultury tworzone przez ministrów i kierowników urzędów centralnych oraz samorządowe instytucje kultury funkcjonujące na lokalnym i regionalnym poziomie podziału terytorialnego¹⁴.

¹⁰ Ł. Pabiś, *Zrównoważony rozwój w kontekście nowych koncepcji zarządzania publicznego: nowego zarządzania publicznego i zarządzania partycypacyjnego*, „Zarządzanie” 2017, nr 25, t. 2, s. 15.

¹¹ K. Szczepańska: *Nowe koncepcje usług publicznych w perspektywie zarządzania jakością*, [w:] *Komunikacja i jakość w zarządzaniu*, T. Wawak (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010, s. 120.

¹² M. Safjan, L. Bosek, *Konstytucja RP. Tom I. Komentarz do art. 1-86*, C.H. Beck, Warszawa 2017, s. 1457-1725.

¹³ A. Jagielska-Burduk, *Sektor kultury – działalność kulturalna: wokół problematyki prawnej zabytków i dzieł sztuki*, [w:] *Kultura w praktyce: zagadnienia prawne*, t. 1, A. Jagielska-Burduk, W. Szafranski (red.), Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2012, s. 14-15.

¹⁴ Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej..., Dz.U. z 2018 r. poz. 1983.

Ponadto, mianem instytucji artystycznych określane są instytucje kultury realizujące działalność w dziedzinie teatru, muzyki, tańca, z udziałem twórców i wykonawców, tj.: filharmonie, teatry, opery, operetki, orkiestry symfoniczne i kameralne, zespoły pieśni i tańca oraz zespoły chóralne. Charakterystyczny dla instytucji artystycznych jest podział na sezony artystyczne w okresie od 1 września do 31 sierpnia i plany repertuarowe¹⁵.

Zarówno instytucje kultury, jak i instytucje artystyczne zarządzane są jednoosobowo przez dyrektora oraz zaliczane do sektora finansów publicznych. Dopuszczalne jest również wyszczególnienie w statucie zastępców dyrektora odpowiadających za gospodarkę finansową, po uprzednim nabyciu odrębnego imiennego upoważnienia od dyrektora. W przypadku niepowołania zastępców, za zarządzanie gospodarką finansową i rachunkowością instytucji kultury oraz reprezentowanie instytucji na zewnątrz odpowiada jednoosobowo dyrektor, będący najczęściej pracownikiem instytucji kultury. Ustawa o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej przewiduje możliwość powierzenia zarządzania instytucją kultury osobie fizycznej lub osobie prawnej, wyłonionej w trybie zamówienia publicznego, w ramach kontraktu menedżerskiego¹⁶.

Od wielu lat zaspokajanie potrzeb kulturalnych należy do obligatoryjnych obowiązków samorządów każdego szczebla¹⁷. W przypadku instytucji kultury można zaobserwować zjawisko podwójnej kompetencji jednostek kontrolnych, ponieważ za ich prowadzenie odpowiedzialna jest zarówno administracja rządowa, jak i samorządowa¹⁸.

Polskie prawo nie nakłada na jednostki samorządu terytorialnego bezwzględnego nakazu prowadzenia instytucji kultury, lecz wskazuje na obowiązek utrzymania co najmniej jednej biblioteki publicznej na terenie jednostek samorządu terytorialnego¹⁹. Gminy, powiaty i samorządy województwa sprawują również nadzór nad instytucjami kultury i są odpowiedzialne za dobór odpowiednich rozwiązań organizacyjnych pozwalających na utworzenie instytucji kultury, współprowadzenie instytucji kultury np. z inną gminą, powiatem lub samorządem województwa na podstawie zawartej umowy, czy połączenie lub podział istniejących instytucji kultury²⁰.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ K. Maj-Waśniowska, P. Sołtyk, *Rola samorządu terytorialnego w finansowaniu zadań z zakresu kultury i ochrony dziedzictwa narodowego w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2018, nr 56, s. 372.

¹⁸ Z. Niewiadomski, *Samorząd terytorialny*, [w:] *System prawa administracyjnego. Podmioty administrujące*, R. Hauser, Z. Niewiadomski, A. Wróbel (red.), C.H.Beck, Warszawa 2011, s. 131-137.

¹⁹ K. Jaroszyński, *Zakres działania i zadania gminy*, [w:] *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniami do ustaw o samorządzie powiatowym i samorządzie województwa*, R. Hauser, Z. Niewiadomski (red.), C.H.Beck, Warszawa 2011, s. 97.

²⁰ A. Jakubowski, *Samorządowa instytucja kultury*, [w:] *Ustawa o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej. Komentarz*, S. Gajewski, A. Jakubowski (red.), C.H.Beck, Warszawa 2016, s. 41-42.

Prawo do prowadzenia szeroko rozumianej publicznej działalności kulturalnej mają też organizacje pozarządowe, posiadające między innymi status organizacji pożytku publicznego. Mogą starać się o środki z dotacji celowych przeznaczone na rzecz zleconych zadań w celu ich realizacji, w oparciu o zawartą umowę²¹. Rolą organów administracji publicznej na mocy art. 11 Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie jest działalność w zakresie: wspierania realizacji zadań publicznych przez organizacje pozarządowe oraz inne podmioty objęte ustawą, prowadzące działalność statutową w danej dziedzinie kultury, sztuki itp.; powierzania realizacji zadań publicznych organizacjom pozarządowym oraz innym podmiotom objętym ustawą, prowadzącym działalność statutową w danej dziedzinie. Wszystkie wymienione działania odbywają się po przeprowadzeniu otwartego konkursu ofert, a wykonywane zadania powinny być realizowane w sposób zapewniający wysoką jakość²².

Kolejną formą wspierania oraz powierzania zadań jest wykorzystanie przepisów o partnerstwie publiczno-prywatnym albo na podstawie umów międzynarodowych w przypadku, gdy na realizację określonego zadania publicznego będą przekazywane niepodlegające zwrotowi środki ze źródeł zagranicznych. Organizacje pozarządowe oraz inne podmioty objęte ustawą mogą z własnej inicjatywy złożyć wnioski o realizację zadania publicznego. Niezbędnym warunkiem do realizacji zadania publicznego jest zawarcie pisemnej umowy o wsparcie realizacji zadania publicznego lub umowy o powierzenie realizacji zadania publicznego²³.

Metody i formy finansowania instytucji kultury ze środków publicznych

Instytucje kultury w Polsce funkcjonują w oparciu o mechanizm budżetowy charakterystyczny dla sektora publicznego, w którym podziału dóbr i usług dokonuje państwo. Rolą państwa jest finansowanie dóbr i usług kulturalnych z funduszy publicznych oraz korygowanie preferencji konsumentów, w celu umożliwienia nieodpłatnego lub tylko częściowo odpłatnego dostępu do oferty kulturalnej dla społeczeństwa²⁴.

Zgodnie z Ustawą z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych występują dwie metody finansowania instytucji kultury z budżetu, odnoszące się

²¹ Z. Młynarczyk, A. Kosińska-Madera, *Prawne aspekty działania organizacji pozarządowych. problem eliminacji barier prawnych oraz organizacyjnych współpracy w turystyce*, „Ekonomiczne problemy turystyki” 2018, nr 1(41), s. 7-21.

²² Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2019 r. poz. 688).

²³ J. Krajewski, *Partnerstwo publiczno-prywatne a porozumienie administracyjne. Efektywna realizacja zadań własnych administracji publicznej w ujęciu porównań systemowych*, „Studia Juridica” 2018, nr 76, s. 245-248.

²⁴ B. Kuchmacz, *Organizacja instytucji kultury w gospodarce lokalnej*, „Samorząd terytorialny. Organizacja, funkcjonowanie i kierunki rozwoju” 2017, nr 41, s. 87.

zarówno do budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego, tj. finansowanie bezpośrednie i finansowanie pośrednie²⁵.

Finansowanie bezpośrednie wiąże się z gromadzeniem środków przez państwo poprzez redystrybucję dochodów i następnie przekazaniem ich instytucjom kultury lub dokonywaniem zakupu usług od tych instytucji²⁶. Ten rodzaj finansowania odbywa się przy pomocy metody podmiotowej (w przypadku finansowania podmiotu – instytucji kultury – prowadzącego określoną działalność) oraz metody przedmiotowej (w momencie zakupu przez państwo ze środków publicznych dóbr i usług publicznych od podmiotów wytwarzających te dobra lub świadczących usługi na tzw. rynku wewnętrznym)²⁷.

Finansowanie pośrednie z kolei charakteryzuje się współudziałem władz publicznych w zasilaniu jednostek kultury, w zamian za spełnienie wyznaczonych warunków. Do podstawowych instrumentów finansowania pośredniego można zaliczyć koncesjonowanie, finansowanie partnerskie, kontrakt, finansowanie w drodze projektów, subwencjonowanie konsumenta oraz system ulg i zwolnień podatkowych²⁸.

Pozostałe, kluczowe źródła finansowania instytucji kultury to: wydatki z budżetu państwa realizowane głównie przez Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego, wydatki jednostek samorządu terytorialnego, środki z funduszy zagranicznych (w tym funduszy europejskich), wydatki gospodarstw domowych²⁹.

Podstawowy akt prawny dedykowany jednostkom sektora kultury to Ustawa z dnia 25 października 1991 roku o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej. Zgodnie ze wspomnianą ustawą, organizator instytucji kultury posiadającej osobowość prawną, tj. gmina, powiat, województwo, zobligowany jest do zapewnienia niezbędnych środków do rozpoczęcia i prowadzenia działalności kulturalnej oraz do utrzymania obiektu prowadzenia tej działalności. Niektóre państwowe instytucje kultury, takie jak Biblioteka Narodowa, posiadają uprawnienia do przekazywania dofinansowania z budżetu państwa innym podmiotom prowadzącym działalność w dziedzinie kultury i ochrony dziedzictwa narodowego. Dodatkowo jednostki te samodzielnie pozyskują pozostałe środki niezbędne do funkcjonowania tego rodzaju działalności. Dzięki temu większość instytucji kultury

²⁵ T. Szlendak, J. Nowiński, P. Wieczorek, *Podręcznik szkoleniowy dotyczący sektora kultury w Polsce dla wnioskodawców i partnerów Programu „Promowanie różnorodności kulturowej i artystycznej w ramach europejskiego dziedzictwa kulturowego” finansowanego z funduszy EOG 2009-2014*, MKiDN, Warszawa 2012, s. 35.

²⁶ D. Tukan, *Finansowe aspekty instytucji kultury w Polsce*, „Ekonomiczne problemy usług” 2010, nr 61, s. 529.

²⁷ E. Denek, J. Sobiech, J. Wolniak, *Finanse publiczne*, PWN, Warszawa 2001, s. 116.

²⁸ K. Kietlińska, *Finansowanie instytucji kultury. Dylematy teorii i praktyki...*, s. 56-57.

²⁹ J. Suchowian, *Finansowanie publicznych instytucji kultury w Polsce*, [w:] *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów*, A. Nalepka, A. Ujwary-Gil (red.), Wyższa Szkoła Biznesu w Nowym Sączu, Nowy Sącz 2010, s. 273.

posiada charakter niezarobkowy, z zasady pokrywając koszty bieżącej działalności i zobowiązania z uzyskiwanych przychodów³⁰.

Minister Kultury i Dziedzictwa Narodowego, w ramach mecenatu państwa, udziela wsparcia finansowego na realizację planowanych w danym roku zadań związanych z polityką kulturalną państwa, prowadzoną przez instytucje kultury oraz inne podmioty nienależące do sektora finansów publicznych, w tym organizacje pozarządowe. Podobnie jednostki samorządu terytorialnego otrzymują dotacje celowe z budżetów jednostek samorządu terytorialnego na zadania istotne z punktu widzenia regionalnej polityki rozwoju w zakresie rozwoju kultury oraz na finansowanie lub dofinansowanie kosztów realizacji inwestycji (rysunek 2)³¹.

Rysunek 2.
Rodzaje dotacji ze środków publicznych

Rodzaje dotacji ze środków publicznych		
Podmiotowa	Celowa	
na dofinansowanie działalności bieżącej w zakresie realizowanych zadań statutowych, w tym na utrzymanie i remonty obiektów	na finansowanie lub dofinansowanie kosztów realizacji inwestycji	na realizację wskazanych zadań i programów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Gorzałczyńska-Koczkodaj, R. Koczkodaj, *Udział przychodów własnych w finansowaniu instytucji kultury na podstawie samorządów województw*, „Problemy Zarządzania” 2017, vol 15, nr 2(67), s. 178-184.

Zgodnie z ustawą o finansach publicznych, dotacje są to podlegające szczególnym zasadom rozliczania środki z budżetu państwa, budżetu jednostek samorządu terytorialnego oraz z państwowych funduszy celowych, przeznaczone na podstawie niniejszej ustawy, odrębnych ustaw lub umów międzynarodowych na finansowanie lub dofinansowanie realizacji zadań publicznych³². Formalnie, dotacja podmiotowa, w przeciwieństwie do celowej, przekazywana jest instytucjom kultury bez umowy, do samodzielnego rozdysponowania środków na cele i zadania instytucji. Dotacja celowa z kolei przekazywana jest na konkretny wydatek oraz wymaga określenia celu przeznaczenia środków³³.

Istotna dla finansowania zadań w zakresie kultury w Polsce jest zasada dotycząca udzielania wszelkich dotacji w Polsce w ramach rocznych budżetów oraz konieczność ich rozliczania na koniec roku budżetowego w celu ustalenia wartości

³⁰ J. Suchowian, *Problemy finansowania instytucji kultury w Polsce na przykładzie Teatru im. St. I. Witkiewicza w Zakopanem*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 38, s. 177.

³¹ M. Gałęcka, K. Smolny, *Stabilność finansowa instytucji kultury na przykładzie wojewódzkich teatrów i instytucji muzycznych*, „Problemy Zarządzania” 2017, vol. 15, nr 2(67), s. 198-213.

³² Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 157 poz. 1240 ze zm.).

³³ M. Gorzałczyńska-Koczkodaj, R. Koczkodaj, *Udział przychodów własnych w finansowaniu instytucji kultury na podstawie samorządów województw*, „Problemy Zarządzania” 2017, vol. 15, nr 2(67), s. 178-184.

zwrotu ewentualnie niewykorzystanych środków dotacyjnych³⁴. Ponadto, zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, jednostki samorządu terytorialnego mogą udzielać pożyczek, gwarancji, poręczeń organizacjom pozarządowym oraz wymienionym podmiotom na realizację zadań w sferze pożytku publicznego, na zasadach określonych w odrębnych przepisach, tj. w ustawie o finansach publicznych. Każda organizacja pożytku publicznego może otrzymać od podatnika podatku dochodowego od osób fizycznych 1% podatku, który musi zostać przeznaczony na prowadzenie działalności pożytku publicznego³⁵.

Każda funkcjonująca instytucja kultury posiada akt o utworzeniu, statut i regulamin organizacyjny. Instytucje te mają prawo do samodzielnego gospodarowania mieniem i środkami pochodzącymi z różnych źródeł. Dzięki temu dyrektorzy tych instytucji mogą podejmować innowacyjne rozwiązania i decyzje, ukierunkowane na efektywne wykorzystanie środków publicznych, przy konsultacji z organizatorami (jednostkami samorządu terytorialnego). Podstawą prowadzenia ich gospodarki finansowej jest plan finansowy oraz dokumenty potwierdzające jego wykonanie, składane przez dyrektora w formie półrocznych informacji i rocznych sprawozdań u organizatora. Instytucje kultury nie mają charakteru komercyjnego oraz nie są nastawione na zysk, tym samym pokrywają koszty bieżącej działalności i zobowiązania z uzyskiwanych przychodów³⁶.

Należy zaznaczyć, że regulacje prawne dotyczące finansowania instytucji kultury w latach 2011-2017 nie ulegały znacznym zmianom. Ewentualne zmiany mobilizowały te instytucje do poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania, umożliwiających realizację rozbudowanych projektów i pozwalały na swobodę dysponowania zewnętrznymi środkami finansowymi. Ponadto, wszelkie zmiany dotyczące finansowania instytucji kultury z funduszy publicznych w Polsce miały na celu usprawnienie i uproszczenie procesu ubiegania się o środki finansowe, przekazywania ich instytucjom oraz sposobu rozliczania się z projektów i inwestycji z ich udziałem.

Analiza wydatków budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego na kulturę

Zgodnie z Ustawą o finansach publicznych podstawę gospodarki finansowej państwa w danym roku budżetowym stanowi ustawa budżetowa, zawierająca informację na temat budżetu państwa, określającego między innymi kwotę prognozowanych podatkowych i niepodatkowych dochodów budżetu państwa oraz kwotę planowanych wydatków, w tym wydatków przeznaczonych na działalność instytucji kultury. Wsparcie finansowe dla samorządowych instytucji kultury, wraz

³⁴ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych...

³⁵ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2018 r. poz. 450, 650, 723, 1365 z 2019 r. poz. 37).

³⁶ J. Hołda, Z. Hołda, D. Ostrowska, *Prawne podstawy działalności kulturalnej*, Wolters Kluwer, Kraków 2005, s. 118-134.

z dotowaniem projektów kulturalnych, uwzględniane jest w budżetach jednostek samorządu terytorialnego na dany rok budżetowy, z przeznaczeniem na działania w dziedzinie kultury realizowane przez różne podmioty, w tym organizacje pozarządowe. Zarówno wydatki ministerialne, jak i samorządowe dotyczące działalności kulturalnej ujmowane są w dziale 921 klasyfikacji budżetowej „Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego”³⁷.

Tabela 1.

Wydatki publiczne na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego w latach 2011-2017

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Suma
Wydatki publiczne ogółem w dziale 921 (w mln zł)	8077,3	8280,9	8212,7	9326,8	8565,3	8873,1	10331,6	61667,7
Dynamika rok poprzedni = 100	97,4	102,5	99,2	113,6	91,8	103,6	116,4	-
Dynamika rok 2011 = 100	100,0	102,5	101,7	115,5	106,0	109,9	127,9	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Kultura* z lat 2011-2017, Raporty GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie.

Od 2011 do 2017 roku w Polsce na kulturę przeznaczono łącznie 61,7 mld zł pochodzących ze środków budżetu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego, pomniejszonych o dotacje i subwencje z budżetu państwa dla samorządów i o transfery pomiędzy jednostkami samorządu terytorialnego (tabela 1). Na przestrzeni analizowanego okresu, wydatki publiczne na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego charakteryzowały się trendem wzrostowym – w latach 2011-2017 zwiększyły się o 28%. Największy wzrost tych wydatków (o 1458,5 mln zł) odnotowano w 2017 roku, podczas gdy największy spadek (o 761,5 mln zł) wystąpił w 2015 roku.

Wydatki publiczne w dziale „Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego” przeciętnie wynosiły w granicach 0,5% wartości PKB w Polsce; rocznie wzrastały średnio o 4,25%. W latach 2011-2017, wraz ze wzrostem PKB w Polsce, wzrastały również wydatki publiczne przeznaczone na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego, podczas gdy udział wydatków publicznych ogółem w dziale 921 w wartości PKB odznaczał się trendem spadkowym (wykres 1).

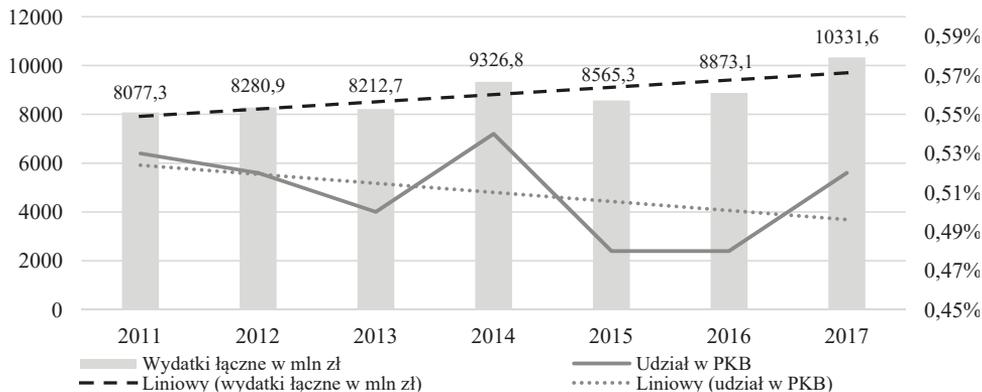
Zgodnie z danymi Eurostat, wydatki publiczne na rekreację, kulturę i religię w państwach członkowskich Unii Europejskiej w 2017 roku wynosiły średnio 2,31% wydatków publicznych ogółem. Najwięcej publicznych środków na cele kulturalne przeznacza się na Węgrzech i w Islandii (około 7% wydatków publicznych ogółem), najmniej w Wielkiej Brytanii i Grecji (około 1,5% wydatków publicznych ogółem).

³⁷ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych...

Wydatki publiczne na rekreację, kulturę i religię w Polsce kształtowały się powyżej średniej i wynosiły 2,9% wydatków publicznych ogółem (wykres 2).

Wykres 1.

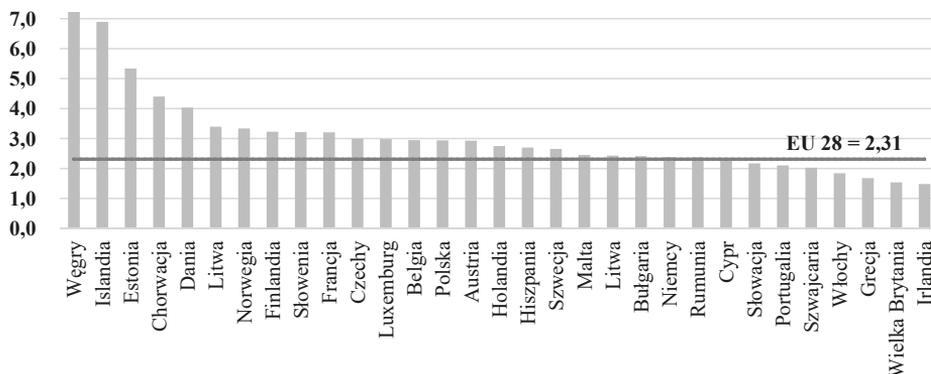
Wydatki publiczne na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego oraz ich udział w PKB w latach 2011-2017



Źródło: jak w tabeli 1.

Wykres 2.

Udział wydatków publicznych na rekreację, kulturę i religię w państwach członkowskich UE w wydatkach publicznych ogółem (w %) w 2017 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_recreation,_culture_and_religion (Government expenditure on recreation, culture and religion 2017) [dostęp: 21.06.2019].

Na przestrzeni analizowanego okresu wydatki budżetu państwa w Polsce na cele kulturalne stopniowo zwiększały się, a średnie tempo wzrostu wynosiło 15,72%. Największy procentowy wzrost wydatków budżetu państwa – o 31,7% odnotowano w 2016 roku (tabela 2). Z kolei, największy spadek tych wydatków – o 4,9% nastąpił

w roku 2013. Na przestrzeni 7 lat wydatki budżetu państwa w dziale 921 wzrosły dwukrotnie.

Tabela 2.

Wydatki budżetu państwa w dziale 921 w latach 2011-2017 (łącznie z dotacjami i subwencjami dla jednostek samorządu terytorialnego)

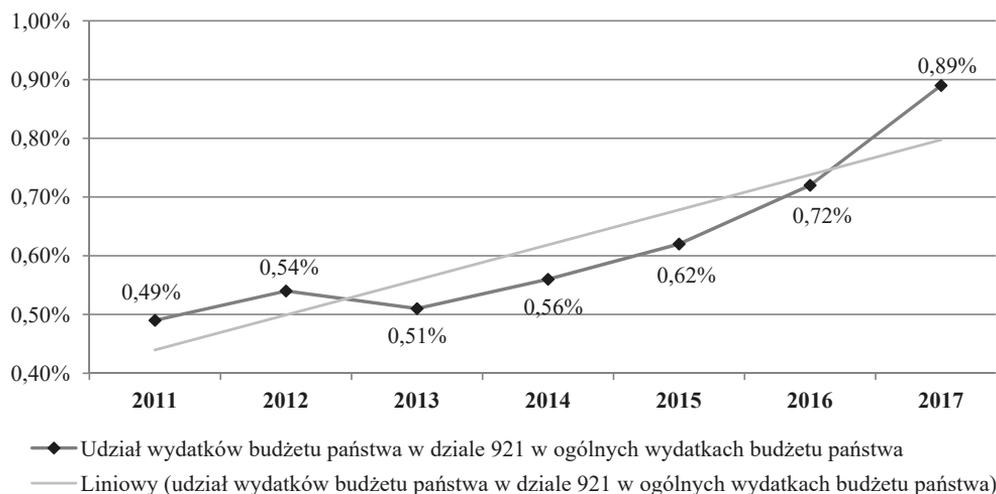
Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydatki budżetu państwa w dziale 921 (w mln zł)	1493,7	1717,0	1632,8	1739,5	1964,8	2586,7	3331,9
Dynamika wydatków w dziale 921 (rok poprzedni = 100)	103,1	115,0	95,1	106,5	113,0	131,7	128,8
Dynamika wydatków w dziale 921 (rok 2011 = 100)	100,0	115,0	109,3	116,5	131,5	173,2	223,1

Źródło: jak w tabeli 1.

W latach 2011-2017 wydatki państwa w dziale „Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego” w relacji do wydatków w pozostałych działach były niewielkie i stanowiły średnio 0,62% wydatków budżetu państwa. Udział wydatków budżetu państwa na kulturę w wydatkach ogółem charakteryzował się trendem wzrostowym – w 2017 roku wzrósł o 0,4 pkt % względem roku 2011 (wykres 3).

Wykres 3.

Udział wydatków budżetu państwa w dziale 921 – „Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego” w ogólnych wydatkach budżetu państwa w latach 2011-2017 (łącznie z dotacjami i subwencjami dla jednostek samorządu terytorialnego)



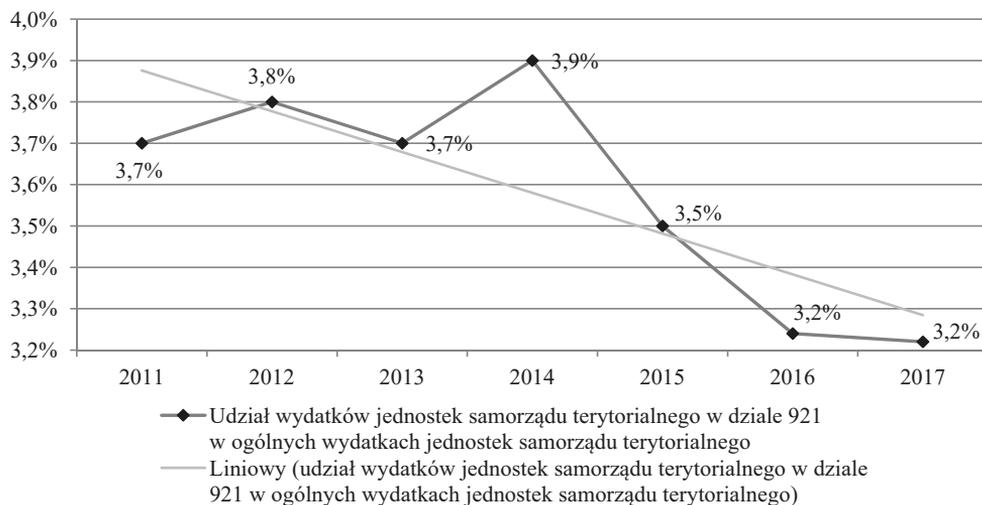
Źródło: jak w tabeli 1.

W latach 2011-2017 wydatki poniesione na kulturę istotnie przewyższały planowane nominalne wielkości, szacowane na podstawie prognoz i wykazywane w ustawach budżetowych, lecz środki te zapewniały jedynie względną stabilność finansową dla wielu instytucji kultury.

W przeciwieństwie do wzrostu udziału wydatków budżetu państwa w dziale 921 w wydatkach ogółem, w latach 2011-2017 zauważalny jest trend spadkowy udziału wydatków na cele kulturalne w ogólnych wydatkach jednostek samorządu terytorialnego. Wydatki na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego stanowiły średnio 3,6% wydatków jednostek samorządu terytorialnego ogółem. W analizowanym okresie udział ten zmniejszył się w 2017 roku względem 2011 roku o 0,5 pkt % (wykres 4).

Wykres 4.

Udział wydatków jednostek samorządu terytorialnego na kulturę i ochronę dziedzictwa w ogólnych wydatkach jednostek samorządu terytorialnego w latach 2011-2017 (łącznie z dotacjami i subwencjami dla jednostek samorządu terytorialnego)



Źródło: jak w tabeli 1.

Największy wzrost wydatków o 12,1 pkt % odnotowano w 2014 roku, podczas gdy znaczny spadek o 10,4 pkt % zauważono w 2015 roku. Na przestrzeni ostatnich 7 lat wydatki w dziale 921 wzrosły o 9,7% (tabela 3).

Na przestrzeni analizowanego okresu głównym źródłem finansowania instytucji kultury ze środków publicznych były wydatki jednostek samorządu terytorialnego – wynosiły średnio 80,10% wydatków publicznych ogółem. Drugą grupę stanowiły wydatki budżetu państwa, które kształtowały się w granicach 19,90%. Wraz ze wzrostem udziału wydatków budżetu państwa w dziale 921 w wydatkach publicznych ogółem zauważalny jest spadek udziału wydatków jednostek samorządu terytorialnego w dziale 921 w wydatkach publicznych ogółem (wykres 5). Pomimo

zmian w strukturze udziału wydatków budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego, wydatki publiczne ogółem przeznaczane na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego każdego roku wzrastały, co świadczy o stabilności finansowania instytucji kultury ze środków publicznych w Polsce.

Tabela 3.

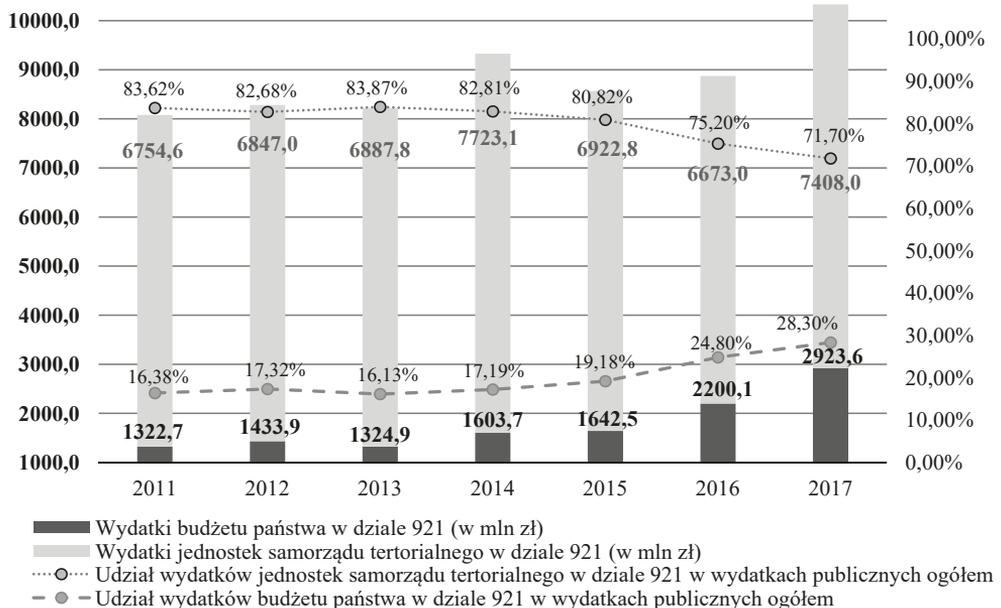
Wydatki budżetów jednostek samorządu terytorialnego w dziale 921 (z dotacjami i subwencjami z budżetu państwa oraz transfer pomiędzy jednostkami samorządu terytorialnego)

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydatki w dziale 921 (w mln zł)	6754,6	6847,0	6887,8	7723,1	6922,8	6673,0	7408,0
Dynamika wydatków w dziale 921 rok poprzedni = 100	96,4	101,4	100,6	112,1	89,6	96,4	111,0
Dynamika wydatków w dziale 921 rok 2011 = 100	100,0	101,4	102,0	114,3	102,5	98,8	109,7

Źródło: jak w tabeli 1.

Wykres 5.

Wydatki budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego w dziale 921 w latach 2011-2017 oraz ich udział w wydatkach publicznych ogółem



Źródło: jak w tabeli 1.

Podsumowanie

Przeprowadzone rozważanie świadczy o stabilności finansowania instytucji kultury ze środków publicznych w Polsce, ze względu na niezmiennosc regulacji i uprzywilejowań prawnych dedykowanych instytucjom kultury oraz regularne i stałe wydatki budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego w dziale 921 klasyfikacji budżetowej „Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego” w badanym okresie. W latach 2011-2017 przepisy prawne dotyczące finansowania instytucji kultury nie ulegały znacznym przeobrażeniom. Podstawowym aktem prawnym dedykowanym jednostkom sektora kultury była ustawa z dnia 25 października 1991 roku o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej.

Instytucje kultury funkcjonowały w oparciu o mechanizm budżetowy charakterystyczny dla sektora publicznego, w którym podziału dóbr i usług kulturalnych dokonywało państwo. Rolą państwa było nie tylko finansowanie dóbr i usług kulturalnych z funduszy publicznych, ale również korygowanie preferencji konsumentów, w celu umożliwienia nieodpłatnego lub tylko częściowo odpłatnego dostępu do oferty kulturalnej dla społeczeństwa.

Zgodnie z Ustawą z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych, w badanym okresie występowały dwie metody finansowania instytucji kultury ze środków publicznych, odnoszące się zarówno do budżetu państwa, jak i budżetu jednostek samorządu terytorialnego, tj.: finansowanie bezpośrednio i finansowanie pośrednio. Wsparcie finansowe państwa oraz jednostek samorządu dla instytucji kultury było odzwierciedlone w wydatkach publicznych, w dziale 921 klasyfikacji budżetowej „Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego”.

W Polsce, na przestrzeni ostatnich 7 lat, na kulturę przeznaczono łącznie 61,7 mld zł pochodzących ze środków budżetu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. W analizowanym okresie, środki publiczne ogółem przeznaczane na kulturę stopniowo wzrastały, lecz średni ich udział w PKB kształtował się na podobnym poziomie. Wydatki publiczne ogółem w dziale „Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego” przeciętnie wynosiły 0,51% wartości PKB w Polsce, a ich średnie tempo wzrostu kształtowało się na poziomie 4,25%.

Kluczową rolę w wydatkach na kulturę w skali całego kraju pełniły wydatki jednostek samorządu terytorialnego. Wraz ze wzrostem środków budżetu państwa przeznaczanych na cele kulturalne, zmniejszała się wielkość wydatków jednostek samorządu terytorialnego w dziale 921. Udział wydatków publicznych na rekreację, kulturę i religię w wydatkach publicznych ogółem w Polsce w 2017 roku wynosił 2,9% i kształtował się powyżej średniej europejskiej.

Literatura

- Agranoff R., *Collaborative public management: new strategies for local governments*, Georgetown University Press, Washington 2003.
- Borowiecki R., *System regulacji w kulturze – finansowanie, zarządzanie, współdziałanie*, Oficyna Wydawnicza Abrys, Kraków 2005.

- Denek E., Sobiech J., Wolniak J., *Finanse publiczne*, PWN, Warszawa 2001.
- Filipiak M., *Wprowadzenie do socjologii kultury*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej, Lublin 2009.
- Gajda J., *Antropologia kulturowa. Wprowadzenie do wiedzy o kulturze*, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków 2008.
- Gałęcka M., Smolny K., *Stabilność finansowa instytucji kultury na przykładzie wojewódzkich teatrów i instytucji muzycznych*, „Problemy Zarządzania” 2017, vol 15, nr 2(67).
- Gorzałyńska-Koczkodaj M., Koczkodaj R., *Udział przychodów własnych w finansowaniu instytucji kultury na podstawie samorządów województwa*, „Problemy Zarządzania” 2017, vol 15, nr 2(67).
- Hołda J., Hołda Z., Ostrowska D., *Prawne podstawy działalności kulturalnej*, Wolters Kluwer, Kraków 2005.
- Ilczuk D., *Ekonomika kultury*, PWN, Warszawa 2012.
- Jagielska-Burduk A., Szafrąński W., *Sektor kultury – działalność kulturalna: wokół problematyki prawnej zabytków i dzieł sztuki*, [w:] *Kultura w praktyce: zagadnienia prawne*, t. 1, A. Jagielska-Burduk, W. Szafrąński (red.), Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 2012.
- Jakubowski A., *Samorządowa instytucja kultury*, [w:] *Ustawa o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej. Komentarz*, S. Gajewski, A. Jakubowski (red.), C.H. Beck, Warszawa 2016.
- Jaroszyński K., *Zakres działania i zadania gminy*, [w:] *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniami do ustaw o samorządzie powiatowym i samorządzie województwa*, R. Hauser, Z. Niewiadomski (red.), C.H.Beck, Warszawa 2011.
- Kietlińska K., *Finansowanie kultury. Dylematy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1995.
- Krajewski J., *Partnerstwo publiczno-prywatne a porozumienie administracyjne. Efektywna realizacja zadań własnych administracji publicznej w ujęciu porównań systemowych*, „Studia Juridica” 2018, nr 76.
- Kuchmacz B., *Organizacja instytucji kultury w gospodarce lokalnej*, „Samorząd terytorialny. Organizacja, funkcjonowanie i kierunki rozwoju” 2017, nr 41.
- Maj-Waśniowska K., Sołtyk P., *Rola samorządu terytorialnego w finansowaniu zadań z zakresu kultury i ochrony dziedzictwa narodowego w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2018, nr 56.
- Młynarczyk Z., Kosińska-Madera A., *Prawne aspekty działania organizacji pozarządowych. problem eliminacji barier prawnych oraz organizacyjnych współpracy w turystyce*, „Ekonomiczne problemy turystyki” 2018, nr 1(41).
- Niewiadomski Z., *Samorząd terytorialny*, [w:] *System prawa administracyjnego. Podmioty administrujące*, R. Hauser, Z. Niewiadomski, A. Wróbel (red.), C.H.Beck, Warszawa 2011.
- Pabiś Ł., *Zrównoważony rozwój w kontekście nowych koncepcji zarządzania publicznego: nowego zarządzania publicznego i zarządzania partycypacyjnego*, „Zarządzanie” 2017, nr 25, t. 2.
- Safjan M., Bosek L., *Konstytucja RP. Tom I. Komentarz do art. 1-86*, C.H.Beck, Warszawa 2017.
- Suchowian J., *Problemy finansowania instytucji kultury w Polsce na przykładzie Teatru im. St. I. Witkiewicza w Zakopanem*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 38.

Szlendak T., Nowiński J., Wieczorek P., *Podręcznik szkoleniowy dotyczący sektora kultury w Polsce dla wnioskodawców i partnerów Programu „Promowanie różnorodności kulturowej i artystycznej w ramach europejskiego dziedzictwa kulturowego” finansowane z funduszy EOG 2009-2014*, MKiDN, Warszawa 2012.

Throsby D., *Economics and Culture*, Cambridge University Press, Cambridge 2014.

Tukan D., *Finansowe aspekty instytucji kultury w Polsce*, „Ekonomiczne problemy usług” 2010, nr 61.

Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej (Dz.U. z 2018 r. poz. 1983).

Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2019 r. poz. 688).

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 157 poz. 1240 ze zm.).

Velthuis O., *Talking Prices. Symbolic Meanings of Prices of the Market of the Contemporary Art*, Princeton University Press, Princeton 2005.

Żyżyński J., *Budżet i polityka podatkowa. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2009.

Materiały elektroniczne

Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_recreation,_culture_and_religion (Government expenditure on recreation, culture and religion 2017) [dostęp: 21.06.2019].

Finanse kultury w latach 2007-2015, Studia i analizy statystyczne, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Kraków 2016, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/finanse-kultury-w-latach-2007-2015,7,1.html> [dostęp: 25.06.2019].

Kultura w 2011 roku, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa 2012, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2011-roku,2,14.html> [dostęp: 25.06.2019].

Kultura w 2012 roku, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa 2013, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2012-roku,2,14.html> [dostęp: 25.06.2019].

Kultura w 2013 roku, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa 2014, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2013-roku,2,14.html> [dostęp: 25.06.2019].

Kultura w 2014 roku, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa 2015, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2014-roku,2,14.html> [dostęp: 25.06.2019].

Kultura w 2015 roku, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa 2016, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2015-roku,2,14.html> [dostęp: 25.06.2019].

Kultura w 2016 roku, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa 2017, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2016-roku,2,14.html> [dostęp: 25.06.2019].

Kultura w 2017 roku, Raport GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa 2018, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2017-roku,2,14.html> [dostęp: 25.06.2019].

ANALIZA FUNKCJONOWANIA MODELU OUTSOURCINGOWEGO W GOSPODARCE ODPADAMI KOMUNALNYMI W MIASTACH UNII METROPOLII POLSKICH

Streszczenie

Cel – Przybliżenie mechanizmów funkcjonowania modelu outsourcingowego w ramach realizacji zadań z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi przez miasta Unii Metropolii Polskich.

Metodyka badania – W opracowaniu wykorzystano następujące metody badawcze: krytyczną analizę aktów prawnych, mającą na celu zaprezentowanie i interpretację przepisów prawa wykorzystywanych przy realizacji zadań z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi w ramach modelu outsourcingowego; krytyczną analizę literatury przedmiotu polegającą na zdefiniowaniu pojęcia modelu outsourcingowego, jak również przedstawieniu założeń jego funkcjonowania z punktu widzenia różnych autorów i wyborze najbardziej adekwatnego, a także analizę porównawczą Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia miast Unii Metropolii Polskich, pozwalającą określić liczbę miast realizujących przetarg na wybór podmiotów odpowiedzialnych za wywóz nieczystości oraz kryteria, jakimi kieruje się miasto przy wyborze podmiotu.

Wynik – Główne akty prawne określające realizację zadań z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi to ustawa z dnia 13 września 1996 roku o utrzymaniu porządku i czystości w gminach, jak również ustawa z 14 grudnia 2012 roku o odpadach. Zgodnie z zapisami powyższych ustaw realizacja zadań odbywa się przy wykorzystaniu Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych, w ramach której podmiot zamawiający zobowiązany jest do przeprowadzenia przetargu nieograniczonego na wybór podmiotów odpowiedzialnych za realizację tego przedsięwzięcia. Opisana procedura stanowi ideę funkcjonowania modelu outsourcingowego. Podmiot biorący udział w przetargu musi spełnić wszystkie kryteria zawarte przez podmiot zamawiający w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia.

Oryginalność/wartość – Przeprowadzone badania, wykazały, iż zakres warunków wyboru wykonawców w poddanych analizie miastach Unii Metropolii Polskich jest zróżnicowany. Świadczy o tym fakt, iż każde z miast stosuje autorsko opracowane kryteria wyboru podmiotu realizującego usługi będące przedmiotem zamówienia. Najważniejsze kryterium w każdej z badanych jednostek stanowi cena.

Słowa kluczowe: prawne regulacje, gospodarka odpadami komunalnymi, model outsourcingowy, Unia Metropolii Polskich

ANALYSIS OF THE OUTSOURCING MODEL IN MUNICIPAL USED IN WASTE MANAGEMENT IN CITIES OF POLISH METROPOLIS UNION

Summary

Goal – Approximation of mechanisms of outsourcing model functioning in the terms of realizing the tasks of communal waste management by cities of Polish Metropolis Union

Research methodology – In elaboration have been used following research methods: a critical analysis of legal acts that aim was to present and interpret legal provisions used for realizing the tasks of waste management in the outsourcing model; a critical analysis of the source literature rely on defining the term of outsourcing model and also presenting assumptions of its functioning from the points of many authors view and select the most adequate; and also comparison analysis of Specification of the Significant Request Terms used in the cities of Polish Metropolises Union gives a possibility to determine the number of cities which realizes the tenders by themselves in which they choosing the entity to realize the tasks of waste management. These documents show also the criteria that the cities apply in the tender.

Score – The main legal acts defining the realization of the tasks related to waste management are the law from 13th of September 1996 “Maintenance the order and cleanliness in the communes” and law from 14th of December 2012 “about waste”. In relation to provisions of these laws realization of the tasks should be based on the provisions of law 29th of January 2004 “Government procurement in Poland”. According to which the order entity is obligated to carry the limitless tender out to select the entity responsible for realization the waste management tasks. The entity which takes part in the tender should fill in the criteria included in Specification of the Significant Request Terms.

Value – The research lined up that the scope of the conditions of selection the contractors in analysed cities of Polish Metropolises Union is varied. It is confirmed by the fact that each of the city uses the original formulate criteria of choosing the entity realizing the services which are the subject of the order. In each city, price is the most important criterium.

Keywords: law regulations, communal waste management, outsourcing model, Polish Metropolises Union

DOI: 10.15290/wpewbmn4.2020.11

Wprowadzenie

Ochrona środowiska naturalnego stanowi jeden z najczęściej poruszanych na arenie międzynarodowej tematów. Wiele organizacji międzynarodowych takich jak m.in. Organizacja Narodów Zjednoczonych, jak również Unia Europejska, w ramach swojej działalności tworzą rezolucje oraz dyrektywy, na podstawie których zobowiązują władze państw członkowskich do włączenia przedstawionych dokumentów do prawodawstwa krajowego. Jednocześnie ustalane są ramy, jakie dany kraj powinien spełnić, aby pozytywnie oddziaływać na otaczający go ekosystem. Polska, będąc członkiem Unii Europejskiej od 2004 roku, została zobligowana do przestrzegania i inkorporacji przepisów dyrektyw unijnych¹ związanych z ochroną środowiska. Realizacja zadań z omawianego zakresu została scedowana przez

¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2008/98/WE z 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów oraz uchylającej niektóre dyrektywy (Dz.Urz. UE L L312/3), str. 3-30.

władze centralne na gminy, określając je jako ich zadania własne w myśl ustawy z 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym. W artykule 7 wspomnianej ustawy zostały opisane cele, jakie gmina musi zrealizować dla społeczności lokalnej we własnym zakresie. Do obowiązków z zakresu ochrony środowiska zawartych w powyższym artykule możemy zaliczyć: ochronę środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej, usuwanie i oczyszczanie ścieków komunalnych, utrzymanie czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwianie odpadów komunalnych, jak również utrzymanie zieleni gminnej i zadrzewień².

Z przedstawionych działań realizowanych przez gminę do najważniejszych należą utrzymanie porządku i czystości w gminach, jak również zarządzanie wysypiskami i unieszkodliwianiem odpadów komunalnych. Stanowią one składowe większej grupy zadań, która nosi nazwę „gospodarka odpadami komunalnymi”. Składają się na nią procesy związane z wytwarzaniem oraz gospodarowaniem odpadami, które definiuje się jako transport, przetwarzanie odpadów, łącznie z nadzorem nad tego rodzaju działaniami, jak również późniejsze postępowanie z miejscami unieszkodliwiania odpadów oraz działania wykonywane w charakterze sprzedawcy odpadów lub pośrednika w obrocie odpadami³.

Należy zwrócić uwagę na fakt, iż realizacja zadań związanych z gospodarką odpadami komunalnymi nie jest realizowana jedynie na poziomie mikroekonomicznym – w gminach, ale również w Polsce, Unii Europejskiej i we wszystkich państwach świata, które są zaliczane do poziomu makroekonomicznego.

Z uwagi na fakt, że opisywana gospodarka stanowi część gospodarki komunalnej, należy odnieść się do przepisów Ustawy z dnia 20 grudnia 1996 roku o gospodarce komunalnej celem zaprezentowania określonych sposobów realizacji powierzonych gminom zadań. Ustawodawca umożliwił gminie wykonywanie powierzonych obowiązków w ramach samorządowego zakładu budżetowego, spółki prawa handlowego lub zlecenia realizacji podmiotom zewnętrznym, tj. osobom fizycznym, osobom prawnym lub jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej na podstawie odpowiednich przepisów prawnych⁴. Ostatnia forma organizacyjno-prawna realizacji zadań z zakresu gospodarki komunalnej, jak również gospodarki odpadami komunalnymi jest definiowana w literaturze jako model outsourcingowy⁵.

Problemem badawczym niniejszego opracowania jest różnorodność implementacji regulacji określających realizację zadań z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi w gminach.

Celem artykułu jest przybliżenie mechanizmów funkcjonowania modelu outsourcingowego w ramach realizacji zadań z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi przez miasta Unii Metropolii Polskich.

² Ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2019 poz.506).

³ Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach (Dz.U. z 2018 poz. 992).

⁴ Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. z 2017 poz. 827).

⁵ Ł. Satoła, *Formy organizacyjno-prawne podmiotów wykonujących zadania z zakresu gospodarki komunalnej (na przykładzie województwa małopolskiego)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2016, t. XVIII, z. 1, s. 248.

Przy realizacji postawionego celu zostały wykorzystane poniższe metody badawcze: krytyczna analiza aktów prawnych, polegająca na przedstawieniu i objaśnieniu regulacji prawnych stosowanych do wykonywania zadań w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi przy wykorzystaniu modelu outsourcingowego; krytyczna analiza literatury przedmiotu, mająca na celu przedstawienie definicji modelu outsourcingowego, a także określenie sposobu jego wykorzystania w odniesieniu do wielu autorów i obraniu najwłaściwszego, jak również analiza porównawcza Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia miast Unii Metropolii Polskich, umożliwiającą wyodrębnienie miast przeprowadzających przetarg z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi polegający na wyborze podmiotów zobligowanych do wywozu nieczystości, a także przedstawienie opracowanych przez miasta wymogów wykorzystywanych przy wyborze podmiotu.

Znaczenie modelu outsourcingowego w gospodarce odpadami komunalnymi

W celu zrozumienia w pełni istoty modelu outsourcingowego należy w pierwszej kolejności odnieść się do opisu jego funkcjonowania zawartego w Ustawie z dnia 20 grudnia 1996 roku o gospodarce komunalnej. W myśl przepisów jednostki samorządu terytorialnego w drodze umowy mogą powierzać wykonywanie zadań z zakresu gospodarki komunalnej osobom fizycznym, osobom prawnym lub jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej⁶, z uwzględnieniem przepisów Ustawy z dnia 27 sierpnia 2004 roku o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych⁷, Ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych⁸, Ustawy z dnia 19 grudnia 2008 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym⁹, Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych¹⁰, Ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie¹¹, Ustawy z dnia 16 grudnia 2010 roku o publicznym transporcie zbiorowym¹², Ustawy z dnia 21 października 2016 roku o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi¹³, albo na zasadach ogólnych.

Odnosząc się do przytoczonego fragmentu ustawy o gospodarce komunalnej model outsourcingowy polega na zleceniu wykonania zadania, które jest powinnością gminy podmiotowi prywatnemu na podstawie umowy dwustronnej,

⁶ Ibidem.

⁷ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz.U. z 2018 r. poz. 1510).

⁸ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2017 r. poz. 2077).

⁹ Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2018 r. poz. 1693).

¹⁰ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2019 r. poz. 53).

¹¹ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2019 r. poz. 37).

¹² Ustawa z dnia 16 grudnia 2010 r. o publicznym transporcie zbiorowym (Dz.U. z 2018 r. poz. 2016 i 2435).

¹³ Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. z 2018 r. poz. 1669 i 1693).

w ramach której określone są obowiązki, jak również honorarium za wykonaną przez podmiot zewnętrzny pracę.

W literaturze krajowej opisywany model został zdefiniowany przez M. Dylewskiego w artykule z 2013 roku *Procesy zmian w zarządzaniu gospodarką komunalną w jednostkach samorządu terytorialnego na tle uwarunkowań legislacyjnych*, jako świadczenie usług publicznych zlecane do realizacji innym podmiotom, przy wykorzystaniu dozwolonych przepisów prawnych oraz odpowiedniego systemu umów. Tymi podmiotami są jednostki zewnętrzne, niezależne i niebędące pod nadzorem jednostek samorządu terytorialnego, jako ich właścicielami¹⁴.

W nomenklaturze zachodnioeuropejskiej jego odpowiednikiem jest model prywatny, który charakteryzuje się realizacją zadań z zakresu gospodarki komunalnej przez podmiot zewnętrzny na podstawie zawartej umowy cywilnoprawnej, przy czym prywatny wykonawca jest właścicielem infrastruktury technicznej, jak również operatorem usługi¹⁵.

W odniesieniu do polskiego porządku prawnego aspekty związane z gospodarką odpadami komunalnymi regulowane są na podstawie Ustawy z dnia 13 września 1996 roku o utrzymaniu porządku i czystości w gminach, jak również Ustawy z 14 grudnia 2012 roku o odpadach. Pierwsza z nich reguluje warunki wykonywania działalności w zakresie odbierania odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości i zagospodarowania tych odpadów¹⁶. Druga natomiast określa „środki służące ochronie środowiska, życia i zdrowia ludzi zapobiegające i zmniejszające negatywny wpływ na środowisko oraz zdrowie ludzi, wynikający z wytwarzania odpadów i gospodarowania nimi”.

W ramach gospodarowania odpadami komunalnymi, zgodnie z art. 6c pkt. 2a Ustawy z dnia 13 września 1996 roku o utrzymaniu porządku i czystości w gminach, gmina jest zobligowana do przeprowadzenia przetargu nieograniczonego na odbiór odpadów zgodnie z przepisami Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych.

W odniesieniu do przepisów powyższej ustawy gmina, jako podmiot zamawiający, jest zobligowana do umieszczenia na stronie internetowej, w miejscu publicznie dostępnym we własnej siedzibie, jak również w Biuletynie Zamówień Publicznych ogłoszenia o zamówieniu, które zawiera m.in. określenie przedmiotu i wielkości zamówienia, termin wykonania zamówienia, warunki udziału w postępowaniu, wysokość wadium, termin składania ofert i kryteria oceny¹⁷. Dodatkowo podmiot ma obowiązek przygotowania i opublikowania Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia zawierających:

¹⁴ M. Dylewski, *Procesy zmian w zarządzaniu gospodarką komunalną w jednostkach samorządu terytorialnego na tle uwarunkowań legislacyjnych*, „Nauki o Finansach” 2013, nr 4(17), s. 14.

¹⁵ J. Czaplak, *Przekształcenia organizacyjno-prawne oraz własnościowe w polskiej gospodarce komunalnej na tle krajów Europy Zachodniej*, „Studia Ekonomiczne” 2015, nr 209, s. 55.

¹⁶ Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (Dz.U. z 1996 r. poz. 621).

¹⁷ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2004 r., poz. 177).

- 1) wymogi dotyczące przekazywania odebranych zmieszanych odpadów komunalnych oraz odpadów zielonych do regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych;
- 2) rodzaje odpadów komunalnych odbieranych selektywnie od właścicieli nieruchomości;
- 3) standard sanitarny wykonywania usług oraz ochrony środowiska;
- 4) obowiązek prowadzenia dokumentacji związanej z działalnością objętą zamówieniem;
- 5) instalacje, w szczególności regionalne instalacje do przetwarzania odpadów komunalnych, do których podmiot odbierający odpady komunalne od właścicieli nieruchomości jest obowiązany przekazać odebrane odpady – w przypadku przetargu na odbieranie odpadów od właścicieli nieruchomości lub zobowiązuje do wskazania takich instalacji w ofercie – w przypadku przetargu na odbieranie i zagospodarowywanie tych odpadów; w przypadku niewielkich ilości odebranych odpadów selektywnie zbieranych, niepodlegających przekazaniu do regionalnej instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych, możliwe jest wskazanie podmiotu zbierającego te odpady;
- 6) szczegółowe wymagania stawiane przedsiębiorcom odbierającym odpady komunalne od właścicieli nieruchomości¹⁸.

Podmiot ubiegający się o uczestnictwo w przetargu musi spełnić wszystkie wymagania w nim zawarte, jak również wpłacić wymagane wadium. Po otrzymaniu ofert następuje ich otwarcie i wybór najkorzystniejszej. Informacje o dokonanym wyborze podmiot zamawiający umieszcza na swojej stronie internetowej, jak również w Biuletynie Zamówień Publicznych. Kolejnym krokiem jest podpisanie umowy między podmiotem zamawiającym a zwycięzcą przetargu.

Procedura przetargowa w miastach Unii Metropolii Polskich

Unia Metropolii Polskich jest inicjatywą, która powstała w 1990 roku według projektu Instytutu Miasta pt. *Tyle państwa, ile miasta*, z inicjatywy prezydenta Miasta Stołecznego Warszawy, aby realizować partnerstwo stolicy Rzeczypospolitej z innymi głównymi miastami Polski, w celu umocnienia pozycji naszego kraju w Europie i w świecie. Główną misją tej instytucji jest włączenie metropolii Rzeczypospolitej w sieć metropolii Unii Europejskiej. Od 1993 roku Unia Metropolii Polskich przekształciła się w fundację¹⁹. W jej ramach współdziałają ze sobą prezydenci, wiceprezydenci, sekretarze i skarbnicy dwunastu głównych miast Polski: Białegostoku, Bydgoszczy, Gdańska, Katowic, Krakowa, Lublina, Łodzi, Poznania, Rzeszowa, Szczecina, Warszawy i Wrocławia. Obecnym przewodniczącym Rady

¹⁸ Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, (Dz.U. z 1996 r. poz. 621).

¹⁹ <https://www.metropolie.pl/pl/o-ump/> [dostęp: 09.06.2019 r.].

Unii Metropolii Polskich jest Prezydent Miasta Białystok Tadeusz Truskolaski²⁰. Wybór opisanego podmiotu do badań spowodowany był faktem, iż w jego skład wchodzi największe polskie miasta, w których ze względu na liczbę mieszkańców problem gospodarki odpadami komunalnymi jest szczególnie istotny.

Tabela 1.
Realizacja przetargów na odbiór odpadów w miastach Unii Metropolii Polskich

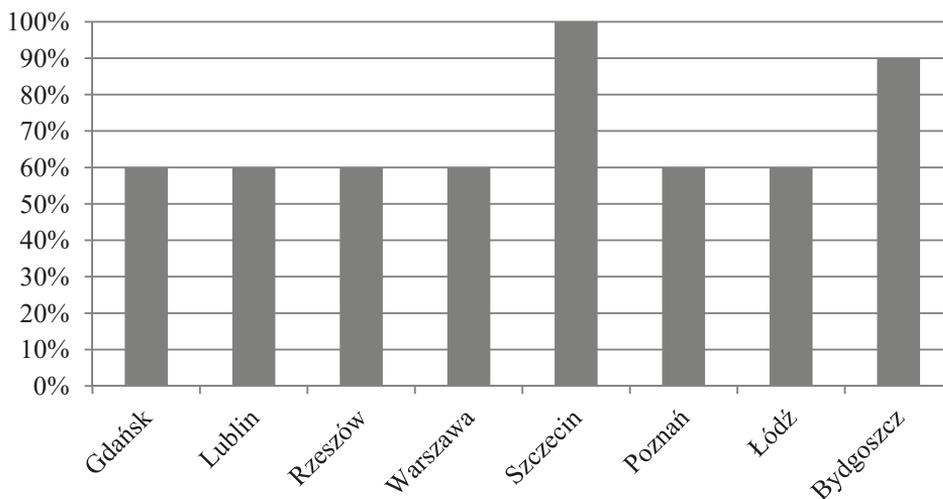
Nazwa miasta	Podmiot realizujący przetarg
Białystok	„Lech” Sp. z o.o.
Bydgoszcz	Miasto Bydgoszcz
Gdańsk	Miasto Gdańsk
Lublin	Miasto Lublin
Warszawa	Miasto Stołeczne Warszawa
Kraków	MPO Kraków
Łódź	Miasto Łódź
Poznań	Miasto Poznań
Szczecin	Miasto Szczecin
Rzeszów	Miasto Rzeszów
Wrocław	Ekosystem Sp. z o.o.
Katowice	Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie tabeli 1 można stwierdzić, że 8 na 12 miast należących do Unii Metropolii Polskich samodzielnie przeprowadza przetarg na wybór podmiotów odpowiedzialnych za realizację zadań z zakresu gospodarki komunalnej, co stanowi podstawę funkcjonowania modelu outsourcingowego. Po określeniu miast, które korzystają z modelu outsourcingowego należy ustalić, jakie są kryteria, którymi się kierują przy wyborze podmiotów, z którymi następnie występują o umowę.

²⁰ <https://www.portalsamorzadowy.pl/polityka-i-spoleczenstwo/tadeusz-truskolaski-prezesem-unii-metropolii-polskich,123263.html> [dostęp: 10.06.2019 r.].

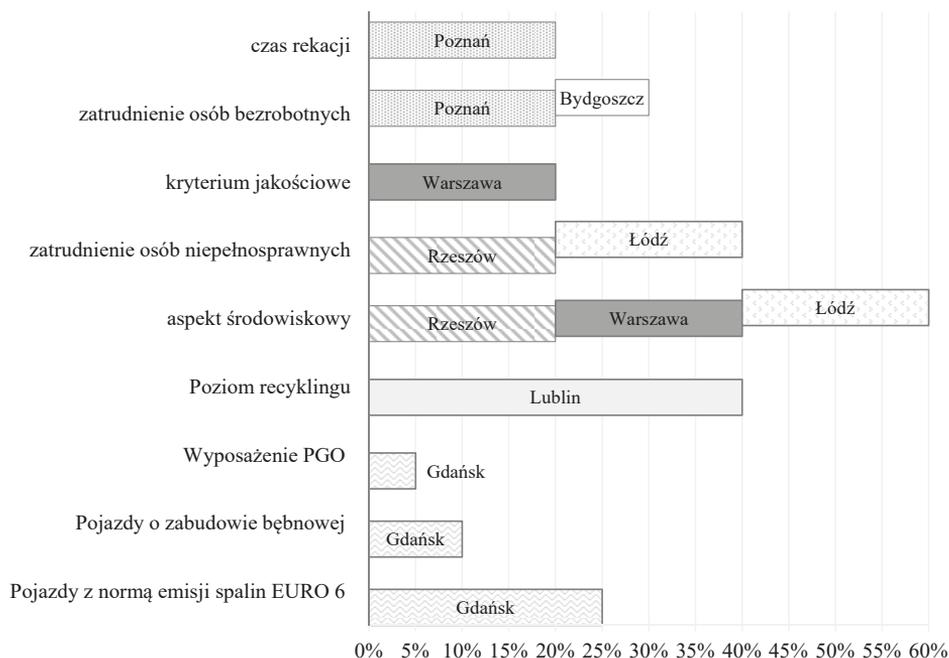
Wykres 1.
Udział kryterium cena, określony w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia



Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie powyższego wykresu można stwierdzić, że w 80% badanych miast na wybór podmiotu realizującego zadania z zakresu gospodarki odpadami w 60% wpływa cena. Inaczej sytuacja przedstawia się w Bydgoszczy, gdzie na wybór wykonawcy cena wpływa w 90%. Miasto Szczecin, chcąc wybrać podmiot realizujący usługę z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi, swoją decyzję odnosi wyłącznie do ceny, która stanowi jedyne kryterium. Oprócz ceny, warto zapoznać się z innymi kryteriami wpływającymi na wybór kontrahentów w analizowanych miastach (wykres 2).

Wykres 2.
Pozostałe kryteria wyboru zawarte w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia



Źródło: Opracowanie własne.

Odnosząc się do powyższego wykresu należy zwrócić uwagę na fakt, że najczęściej występującym w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia kryterium jest aspekt środowiskowy, który występuje w Rzeszowie, Warszawie i Łodzi, mając 20% wpływu na wybór podmiotu. Kryteriami, które występują w dwóch miastach są zatrudnienie osób niepełnosprawnych i zatrudnienie osób bezrobotnych. Pierwsze z nich występuje w Rzeszowie i Łodzi, oddziałując w 20% na ocenę kandydata. Drugie kryterium jest stosowane w Poznaniu i Bydgoszczy, odgrywając odpowiednio 20- i 10-procentową rolę przy selekcji kontrahenta.

Z przedstawionych powyżej czynników najbardziej znaczącym kryterium na realizację zamówienia jest poziom recyklingu, który jest stosowany w Lublinie i stanowi 40%. Jego przeciwieństwem jest wyposażenie punktu gromadzenia odpadów (PGO) w zabudowie wielorodzinnej, co najmniej po jednym pojemniku dla każdej z frakcji: szkło, papier, metale i tworzywa sztuczne, ułatwiający wrzucanie odpadów osobom niepełnosprawnym oraz dzieciom, mające 5-procentowy wpływ przy wyborze podmiotu, które jest stosowane w Gdańsku.

Podsumowanie

Model outsourcingowy stanowi jedną z form organizacyjno-prawnych, w ramach których gmina może realizować zadania z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi. Polega na zleceniu przez gminę podmiotowi zewnętrznemu – osobie fizycznej, osobie prawnej, jednostce organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej – realizację czynności związanych z opisaną wcześniej gospodarką na podstawie przepisów prawnych ją regulujących, jak również odpowiednio sporządzonej umowy cywilnoprawnej. W ramach prawa krajowego, głównymi aktami prawnymi określającymi realizację zadań z zakresu gospodarki odpadami jest Ustawa z dnia 13 września 1996 roku o utrzymaniu porządku i czystości w gminach, jak również Ustawa z 14 grudnia 2012 roku o odpadach. Zgodnie z przepisami pierwszej ustawy wybór podmiotów odpowiedzialnych za wykonanie powierzonych czynności odbywa się przy wykorzystaniu Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych. Zgodnie z nią podmiot zamawiający (w modelu outsourcingowym – gmina) zobowiązany jest do przeprowadzenia przetargu nieograniczonego na wybór podmiotów odpowiedzialnych za realizację tego przedsięwzięcia. Podmiot biorący udział w przetargu musi spełnić wszystkie kryteria zawarte przez podmiot zamawiający w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia. Istotnym do podkreślenia aspektem jest fakt, iż zakres warunków jest zróżnicowany w poszczególnych miastach.

Świadczy o tym fakt, że po pierwsze w analizowanych miastach Unii Metropolii Polskich aż 80% z nich stosuje model outsourcingowy. Po drugie, w odniesieniu do kryteriów wyboru kontrahenta najważniejszym z nich jest cena, która wynosi w Szczecinie i Bydgoszczy 100% i 90%. Natomiast w pozostałych miastach po 60%.

Poza cenowymi kryteriami wyboru najbardziej znaczącym jest 40-procentowy poziom recyklingu występujący w Lublinie, a najmniej punktowanym, bo tylko 5% jest wyposażenie PGO w zabudowie wielorodzinnej, w co najmniej po jednym pojemniku dla każdej z frakcji: szkło, papier, metale i tworzywa sztuczne, ułatwiającym wrzucanie odpadów osobom niepełnosprawnym oraz dzieciom, stosowane w Gdańsku.

W ramach stosowanych kryteriów można odnotować powtarzalność ich zastosowania w badanych miastach. Należą do nich aspekt środowiskowy, występujący w Rzeszowie, Warszawie i Łodzi, mający 20% wpływu na wybór podmiotu; zatrudnienie osób niepełnosprawnych brane pod uwagę w Rzeszowie i Łodzi oddziałuje w 20% na ocenę kandydata. Ostatnim z nich jest zatrudnienie osób bezrobotnych stosowane w Poznaniu i Bydgoszczy, wpływające odpowiednio w 20% i 10% przy selekcji kontrahenta, czyli tzw. aspekt społeczny.

Podsumowując, model outsourcingowy jest jedną z najczęściej wybieranych form organizacyjno-prawnych realizacji zadań z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi w miastach Unii Metropolii Polskich. Wynika to przede wszystkim z przejrzystości przepisów dotyczących przeprowadzenia przetargu i oszczędności czasu. Co więcej, gmina ponosi wówczas wyłącznie koszty związane z wypłatą wynagrodzenia dla kontrahenta, bez obowiązku zakupu infrastruktury technicznej,

a zawierana jednocześnie między stronami umowa cywilnoprawna gwarantuje dodatkowe zabezpieczenie w razie niewywiązania się podmiotu zewnętrznego ze swoich obowiązków.

Literatura

- Czaplak J., *Przekształcenia organizacyjno-prawne oraz własnościowe w polskiej gospodarce komunalnej na tle krajów Europy Zachodniej*, „Studia Ekonomiczne” 2015, nr 209.
- Dylewski M., *Procesy zmian w zarządzaniu gospodarką komunalną w jednostkach samorządu terytorialnego na tle uwarunkowań legislacyjnych*, „Nauki o Finansach” 2013, nr 4(17).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2008/98/WE z 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów oraz uchylającej niektóre dyrektywy, (Dz.Urz. UE L L312/3).
- Satoła Ł., *Formy organizacyjno-prawne podmiotów wykonujących zadania z zakresu gospodarki komunalnej (na przykładzie województwa małopolskiego)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2016, t. XVIII, z. 1.
- Ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2019 r. poz. 506).
- Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (Dz.U. z 1996 r. poz. 621).
- Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. z 2017 r. poz. 827).
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2019 r. poz. 37).
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2019 r. poz. 53).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz.U. z 2018 r. poz. 1510).
- Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2018 r. poz. 1693).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2017 r. poz. 2077).
- Ustawa z dnia 16 grudnia 2010 r. o publicznym transporcie zbiorowym (Dz.U. z 2018 r. poz. 2016 i 2435).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach (Dz.U. z 2018 r. poz. 992).
- Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. z 2018 r. poz. 1669 i 1693).

Materiały elektroniczne

<https://www.metropolie.pl/pl/o-ump/> [dostęp: 09.06.2019 r.].

<https://www.portalsamorzadowy.pl/polityka-i-spoleczenstwo/tadeusz-truskolaski-prezesem-unii-metropolii-polskich,123263.html> [dostęp: 10.06.2019 r.].

